

# MEMORIA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA 2007



# Índice



Reservados todos los derechos.

Queda prohibida la reproducción, distribución, comunicación pública, transformación, total o parcial, gratuita u onerosa, por cualquier medio o procedimiento, sin la autorización previa y por escrito de Management Solutions.

La información contenida en esta publicación es únicamente a título informativo. Management Solutions no se hace responsable del uso que de esta información puedan hacer terceras personas. Nadie puede hacer uso de este material salvo autorización expresa por parte de Management Solutions.

	Página
Mensaje de los Socios	4
2007: Misión cumplida	6
Fundamentos estratégicos	8
Geografía	14
Industrias	16
Líneas de servicio	20
Clientes	24
Empleados	28
Políticas de Recursos Humanos	
Formación	
Principios éticos del código de conducta	
Políticas de prevención de riesgos laborales y servicio médico	
Medios de apoyo al empleado	
Comunicación corporativa	
Club Deportivo Management Solutions	
Entorno	54
Universidad	
Sociedad	
Medio ambiente	



## *Mensaje de los Socios*



En 2007 hemos vuelto a disfrutar de unos excelentes resultados, con un crecimiento global de ingresos, a tasas de cambio constantes, del 40%. Este éxito es el resultado, por una parte, del talento y compromiso de todos los profesionales de Management Solutions; y, por otra, de la confianza depositada en nuestra Firma por nuestros clientes.

Por esta razón, los socios de Management Solutions queremos comenzar la presentación de esta segunda Memoria de Responsabilidad Social Corporativa, agradeciendo a nuestros profesionales y clientes su compromiso y confianza.

Somos conscientes de que el éxito de nuestra organización conlleva una mayor responsabilidad social en todos los ámbitos: empleados, clientes, proveedores, universidades, instituciones y la sociedad en su conjunto.

En las páginas de esta Memoria se refleja con transparencia y de forma detallada nuestra aportación en cada uno de estos ámbitos y, en definitiva, nuestra cultura corporativa; una cultura que se resume en una palabra: compromiso.

Siempre hemos entendido que este compromiso va mucho más allá de la voluntad de cumplir las obligaciones contraídas. De este entendimiento nace nuestra clara vocación a la Responsabilidad Social en todos sus ámbitos.

Creemos firmemente que la Responsabilidad Social es un elemento estratégico de la gestión de nuestra Organización. A través de la misma, nuestra Firma pretende extender su compromiso con la sociedad y con cada uno de los colectivos con los que se relaciona.

De manera especial, apostamos por la innovación y por fortalecer cada vez más los vínculos con el mundo universitario. En ambos campos nos sentimos especialmente capacitados y, por tanto, obligados a prestar un servicio a las comunidades de los países en los que estamos presentes.

Finalmente, las numerosas iniciativas solidarias desarrolladas por los profesionales de Management Solutions constituyen una perfecta extensión de su compromiso en el ámbito profesional al entorno social más necesitado. Sin duda, seguiremos apoyando esta importante labor impulsada por el grupo de Acción Social de la Firma.

Socios de Management Solutions  
*(de izquierda a derecha y de arriba a abajo)*

José Luis Carazo  
Pedro Martínez  
Marcos Fernández  
Raúl García de Blas  
Miguel Ángel Poblet  
Fernando Castiñeiras  
Ignacio Layo  
Alfonso Serrano-Suñer  
José Ramón Gorrochategui  
Carlos Camps





## 2007: Misión Cumplida



Management Solutions es hoy la consultora de negocio de referencia en sus mercados de actuación. Desde nuestro liderazgo en el mercado español, la privilegiada posición en el área americana y la decidida expansión en los mercados europeos, estamos preparados para seguir cumpliendo con nuestra misión: crear propuestas de valor para nuestros clientes, comprometiéndonos con su implantación efectiva.

En Management Solutions, vivimos cada proyecto de manera diferencial: nuestro compromiso con el cliente, el profundo conocimiento de los negocios en los que operamos y la excelencia en su ejecución, son los valores que definen nuestra Firma y la razón de ser de la creación de valor añadido de nuestra organización.

En definitiva, transformamos ideas en realidades tangibles y duraderas. Así nos lo reconocen nuestros clientes, organizaciones líderes acostumbradas a excepcionales niveles de calidad y dedicación. Superar permanentemente sus expectativas constituye nuestro principal motivo de orgullo y satisfacción.



Management Solutions es una organización global que presta sus servicios en tres grandes áreas geográficas:

- › En Europa se han reforzado sinergias entre España y Portugal, y se ha duplicado nuestra presencia en el mercado anglosajón, justificándose así la apertura de oficina en Londres.
- › El área Latinoamericana se ha convertido en uno de nuestros polos principales de actuación, con crecimientos sostenidos de dos dígitos, y con una progresiva presencia en las principales organizaciones de la región.
- › El área Norteamericana ha recibido un fuerte impulso con la apertura de nuestra oficina de Nueva York, desde donde coordinamos las actuaciones de algunos de nuestros clientes globales.

Pero todo esto no sería posible sin el extraordinario equipo de profesionales que conforman nuestra Firma: un equipo de más de 700 profesionales con un profundo conocimiento de negocio, comprometidos con los clientes y con la excelencia en la ejecución. En definitiva, un equipo que constituye el verdadero motor de éxito de nuestra organización. Por eso, en Management Solutions creemos firmemente en la necesidad de ofrecer el mejor entorno de desarrollo profesional a ese talento.

Seis retos son los que nos fijamos para seguir haciendo realidad esta convicción:

- › Diversificación
- › Gestión de Recursos Humanos
- › Crecimiento rentable
- › Flexibilidad organizativa
- › Innovación I+D
- › Comunicación



## Diversificación

- Ampliando nuestra cobertura geográfica a través de la apertura de nuevas oficinas y la ampliación de las actuales.
- Apostando por la presencia especializada en los sectores con mayor pujanza económica.
- Manteniendo un elevado crecimiento de nuestra cartera de clientes.
- Incrementando nuestra tipología de proyectos.

### Detalle

#### Geografía

- › Fuerte crecimiento en América (superando las 250.000 horas de consultoría en la región) y Reino Unido.

#### Sectores

- › Servicios Financieros
  - Globalización de nuestras competencias en Negocios Mayoristas, Riesgos, Procesos y MIS.
  - Crecimiento exponencial en Seguros, Asset Management y Banca Privada.
- › Energía y Telecomunicaciones
  - Incremento de la presencia en los líderes del sector.

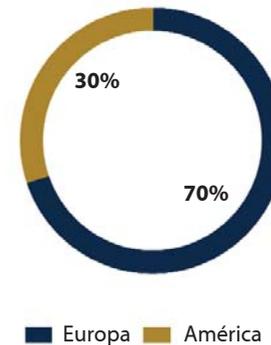
#### Servicios

- › Más de 300 proyectos en el año.
- › Proyectos de mayor dimensión e impacto (transformación).
- › Crecimiento en todas las líneas de servicio.

#### Clientes

- › 300 clientes activos (40 nuevos).
- › Crecimiento en todos los segmentos, especialmente en multinacionales.

Diversificación geográfica<sup>1</sup>



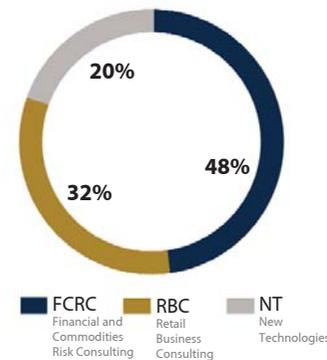
<sup>1</sup>Medido en horas de consultoría

Diversificación sectorial<sup>1</sup>



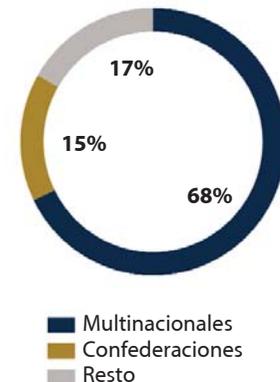
<sup>1</sup>Medido en horas de consultoría

Diversificación de servicios<sup>1</sup>



<sup>1</sup>Medido en horas de consultoría

Diversificación de clientes<sup>1</sup>



<sup>1</sup>Medido en horas de consultoría

## Crecimiento rentable

- Logrando mantener elevadas tasas de crecimiento como garantía de un modelo de desarrollo profesional muy por encima de nuestros competidores.

### Detalle

- ▶ Crecimiento orgánico del 40% en facturación.
- ▶ En 4 años, multiplicamos la facturación por 3,5.
- ▶ Incremento de más de 2 puntos en cuota de mercado.
- ▶ Nuestra gestión ha sido premiada por Informa D&B (07 *Prestige Rating Book*).

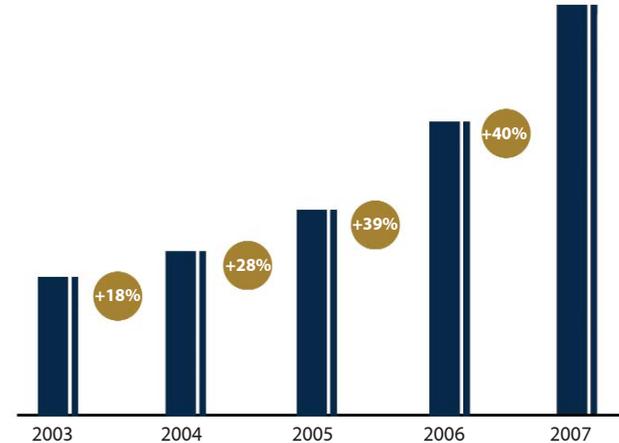
## Innovación I+D

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

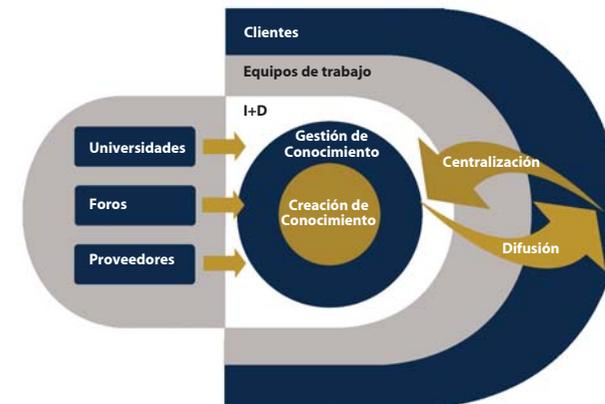
### Detalle

- ▶ Incremento en más de un 20% de la capacidad invertida en I+D.
- ▶ Creación de centros de competencia globales.
- ▶ Estrecha colaboración con universidades (proyectos fin de carrera, prácticas de masters, convenios de colaboración, etc.).

### Crecimiento Rentable



### Innovación I+D



## Gestión de Recursos Humanos

- Garantizando, a través de nuestro modelo de *partnership*, un desarrollo profesional que recompense el mérito de cada uno de nuestros profesionales.

### Detalle

- › Una plantilla de más de 700 profesionales.
- › Crecimiento orgánico desde la base con una promoción basada en el mérito.
- › Potenciando la capacidad gerencial.
- › Ampliación del programa mundial de becas (30 plazas).
- › 43.000 horas de formación en 80 cursos (internos y externos).

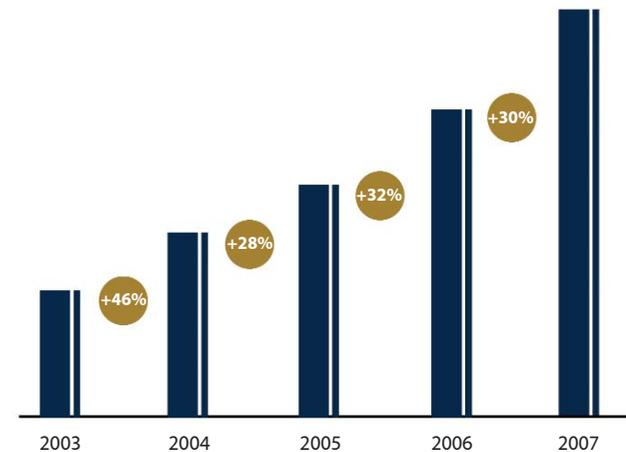
## Flexibilidad organizativa

- Manteniendo una estructura organizativa ágil y en permanente adaptación para dar adecuada respuesta a nuestras elevadas tasas de crecimiento.

### Detalle

- › Refuerzo de la Función de Medios, preservando su orientación a la generación de valor para la Firma.
- › Globalización del soporte (Área América y Europa).

### Evolución de plantilla



### Organigrama de Medios



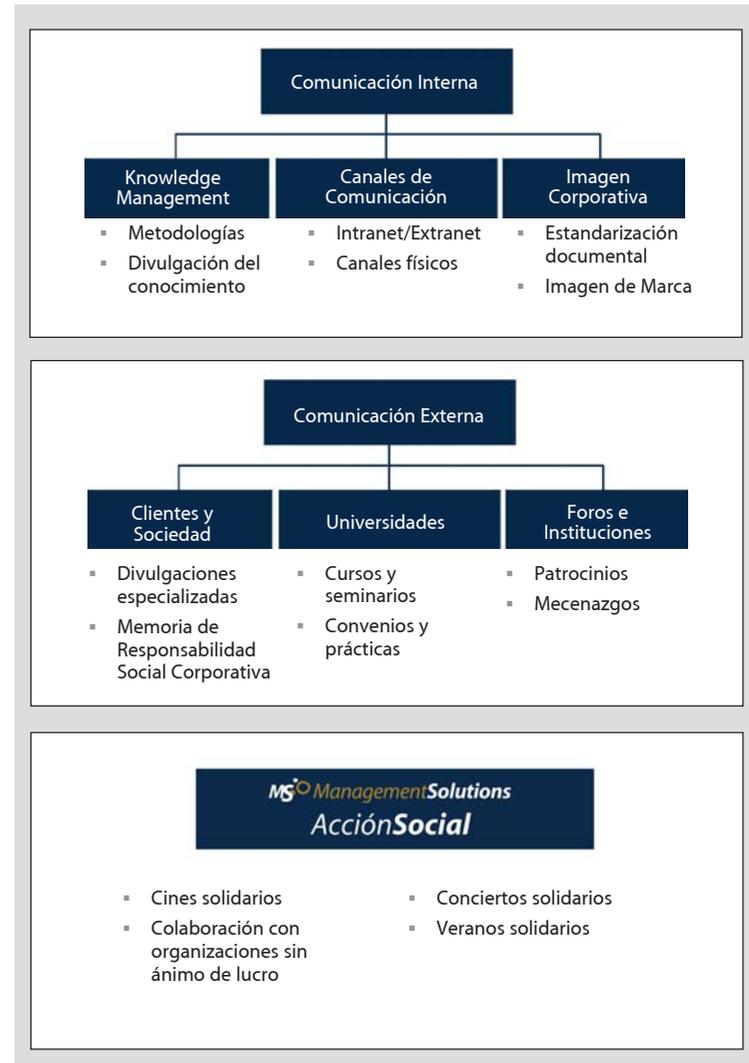
## Comunicación

- A través de una creación de marca fundamentada en nuestro firme compromiso con la sociedad.
- Apoyando al mundo académico a través de convenios, becas y la impartición de cursos especializados.
- Desarrollando una labor de patrocinio y mecenazgo a favor de la cultura, las artes y el deporte.
- Manteniendo una presencia en foros e instituciones de reconocido prestigio en cada uno de nuestros sectores de actividad.
- Involucrándonos con los más necesitados a través de acciones solidarias dentro de nuestro ámbito de actuación.

### Detalle

- › Impulso de los contenidos en intranet y web.
- › Presencia en Facultades, foros y corporaciones de profesionales.
- › Incremento de la divulgación especializada.
- › Premios y patrocinios.
- › Auge de Acción Social.

Así es como construimos el modelo de éxito de nuestra Firma. Un modelo que combina conocimiento, talento, compromiso y capacidad de ejecución, para seguir avanzando por el camino de la excelencia.



# Fundamentos estratégicos

Compromiso con la excelencia...

...en la gestión, relación y servicio prestado a **nuestros clientes**, aportando lo mejor de nuestras capacidades en cada proyecto realizado.

...en el desarrollo de las competencias de **nuestros profesionales**, asegurando la creación del mejor entorno posible para hacer crecer su potencial y retener el talento.

...en el progreso de **nuestra sociedad** y el entorno en el que llevamos a cabo nuestras actividades.

## Misión

*"Making things happen"*  
**Creamos propuestas de valor para nuestros clientes comprometiéndonos con su implantación efectiva**

## Posicionamiento

**Liderazgo de la consultoría de negocio en industrias reguladas**



## Objetivos

**Superar las expectativas de nuestros clientes convirtiéndonos en socios de confianza**

## Cultura y valores

**Compromiso con la excelencia  
Orientación al cliente  
Trabajo en equipo  
Flexibilidad organizativa**

## ***Compromiso con los clientes***

Management Solutions excede el umbral del asesoramiento, siendo partícipes de las metas de nuestros clientes, que asumimos como propias y tratamos de alcanzar con nuestro trabajo, asociando excelencia y resultados.

En Management Solutions sentimos como propios los retos de nuestros clientes y les facilitamos el mejor camino para conseguirlos, basando nuestro trabajo en una fuerte cultura de compromiso, principal característica de nuestros servicios.

Este compromiso se traduce en conceptos que aplicamos en la práctica, como responsabilidad, máxima exigencia, preparación y entrenamiento. De la misma forma, pretendemos, y creemos que conseguimos, que nuestros clientes sientan Management Solutions como "suyo", participando activamente en la definición de nuestros propios retos estratégicos.

## ***Compromiso con los profesionales***

Management Solutions tiene el compromiso de procurar a sus profesionales un plan de carrera basado en resultados, que permita el desarrollo y potenciación de sus capacidades.

Si bien, en última instancia, los resultados se traducen en logros personales, su consecución implica superar barreras en las que el profesional no está solo, sino que cuenta con el respaldo de toda la organización. Por esta razón, de forma natural se desarrollan valores de

generosidad y de orgullo de pertenencia a un equipo. El concepto de equipo en Management Solutions está precedido por la figura del cliente y seguido por el individuo; es decir, por este orden: cliente, equipo, individuo.

La Firma se esfuerza por retener el talento ofreciendo el mejor entorno laboral y la posibilidad de desarrollarse personal y profesionalmente dentro de la organización.

## ***Compromiso con la sociedad y el entorno***

Management Solutions tiene un compromiso con la sociedad y el entorno en el que desarrolla su actividad. Este compromiso se materializa mediante una estrecha relación con el mundo universitario y la creación de empleo joven, contribuyendo a su formación integral y promoviendo su integración laboral. Asimismo, la Firma realiza otras iniciativas llevadas a cabo a través del grupo de Acción Social, actividades de patrocinio y mecenazgo, y políticas internas favorables al medio ambiente.

# Geografía



Management Solutions tiene una decidida vocación internacional. Desde su origen, ha procurado dar cobertura a las necesidades de sus clientes en todos y cada uno de los mercados en los que éstos estuvieran presentes.

Nuestra presencia se concreta hoy en tres grandes áreas geográficas: Europa, Latinoamérica y Norteamérica.

Management Solutions se ha consolidado como una marca líder en la consultoría de negocio en los mercados del sur de Europa (España, Portugal e Italia) y de Latinoamérica (México, Brasil, Chile y Argentina). Es precisamente en el área latinoamericana donde Management Solutions ha logrado las mayores tasas de crecimiento, tanto en recursos (apostando por el talento de los profesionales locales) como en volumen de negocio (no sólo con proyectos globales, sino también locales).

En los últimos años nos hemos esforzado por consolidar nuestra presencia en el mercado anglosajón. La apertura de la oficina de Nueva York en enero del pasado ejercicio junto con la reciente apertura de la oficina de Londres, suponen un paso importante en dicha dirección.

La apuesta internacional seguirá siendo un eje estratégico de la Firma.

# EUROPA



**España**  
Madrid  
Pza. Pablo Ruiz Picasso 1

**España**  
Bilbao  
Calle Elcano 9



**España**  
Barcelona  
Avda. Diagonal 654

**Reino Unido**  
Londres  
135 Cannon Street



**Italia**  
Milán  
Via Angelo 12

**Portugal**  
Lisboa



**Brasil**  
Sao Paulo  
Rua Samuel Morse 120



**Argentina**  
Buenos Aires  
Maipú 311

**México**  
México DF  
Paseo de la Reforma 1015



**Estados Unidos**  
Nueva York  
1120 Avenue of the Americas

**Chile**  
Santiago de Chile  
Entique Foster Sur 20



**Puerto Rico**  
San Juan de  
Puerto Rico  
105 Ponce de Leon Avenue

# AMÉRICA



# Industrias



Gracias a nuestra focalización sectorial, en Management Solutions somos capaces de entender las necesidades específicas de nuestros clientes y ofrecer una respuesta a todos sus retos.

Por encima de las particularidades intrínsecas de cada empresa, el entorno sectorial en el que ésta desarrolla sus negocios condiciona sus principales directrices de actuación. Nuestros profesionales trabajan en equipos multidisciplinares que tienen un profundo conocimiento del sector en el que operan nuestros clientes. Sólo así se puede realizar un correcto asesoramiento, aplicando la metodología adecuada para cada mercado.



Management Solutions tiene estructuradas sus prácticas en tres grandes sectores de actividad, con profesionales dedicados en exclusividad a las industrias que los integran. Management Solutions dedica también recursos a otras industrias, de manera muy focalizada a líderes de mercado.

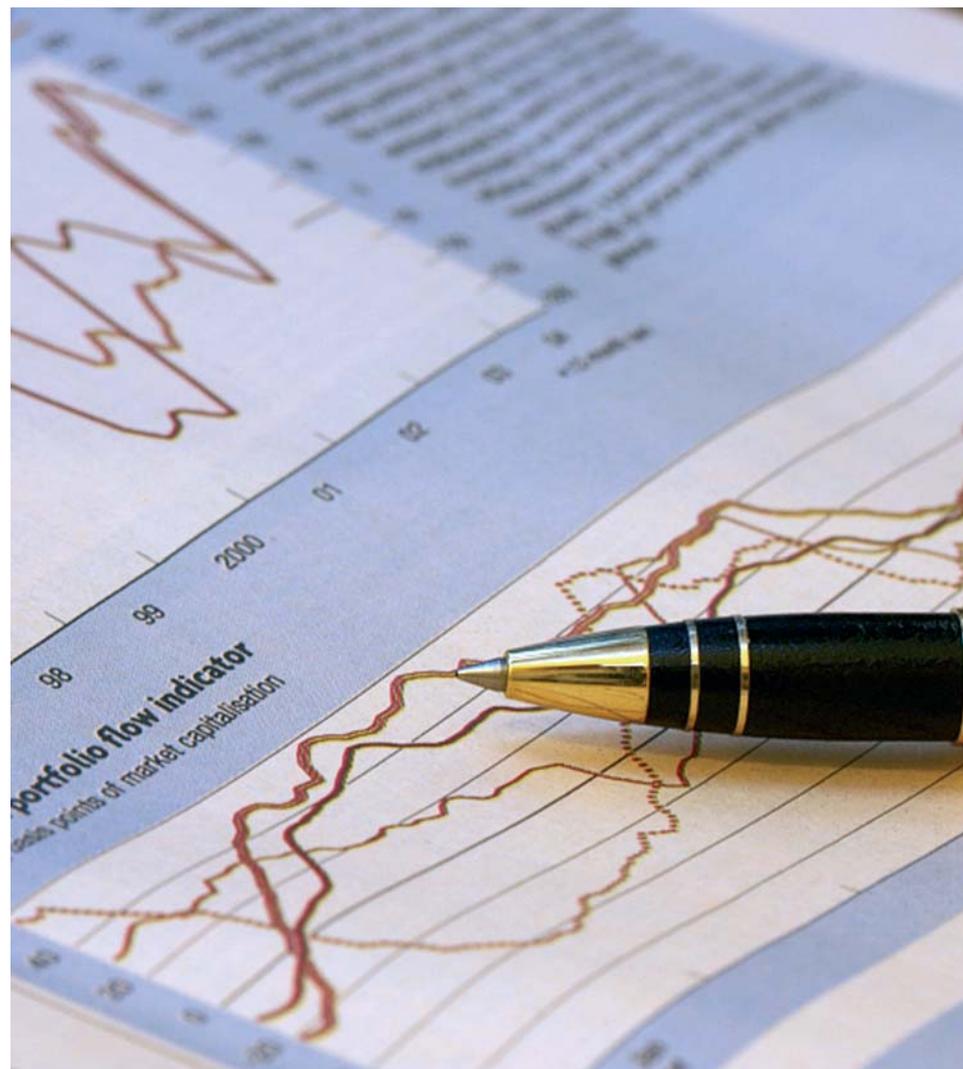
## **Entidades financieras**

La rápida transición desde un entorno protegido al paradigma de la liberalización y de la libre competencia está transformando de manera extremadamente rápida y compleja las actividades de las entidades que componen este sector.

Hoy en día, junto al evidente proceso de consolidación, en busca de la eliminación del exceso de capacidad y la mejora de la eficiencia, nos encontramos con un singular cambio del entorno competitivo que requiere profundos replanteamientos estratégicos, operativos y tecnológicos. La globalización ha fragmentado definitivamente la tradicional cadena de valor integrada existente en la industria, obligando a una reflexión sobre el rol productor y distribuidor de cada entidad.

Adicionalmente, el nuevo entorno multicanal y la proliferación de nuevos competidores, junto al singular incremento de exigencia por parte del cliente, hacen de la gestión del trinomio - crecimiento - eficiencia - morosidad - un auténtico reto en el sector.

Si a este contexto le añadimos las especificidades regulatorias y sus cambiantes requerimientos, en aras a una correcta adecuación al nuevo contexto de mercado, nos encontramos, sin duda, ante una de las industrias de mayor complejidad y atractivo de la economía actual.



### Energía

La progresiva liberalización del sector ha destapado la escasa percepción del valor diferencial del producto/marca en los negocios tradicionales (agua, luz, gas, etc.). La clientela, acostumbrada al uso de bienes primarios contratados al proveedor designado por la regulación vigente, no asocia a la marca los tradicionales valores inherentes a otros sectores de actividad. Este hecho coincide con un crecimiento notable del gas como fuente de energía de transición hacia energías del futuro.

Estas circunstancias plantean numerosos retos de gestión relacionados, no sólo con el esfuerzo defensivo del posicionamiento actual y con la diversificación, sino también con la forma de medir, soportar y gestionar eficazmente los negocios con un adecuado seguimiento y control de los diversos riesgos de mercado, crédito, negocio y operativos asociados a estas actividades.

### Telecomunicaciones

Convergencia<sup>1</sup> es la característica que viene marcando el sector de las telecomunicaciones y continuará haciéndolo en el medio plazo. Este fenómeno de convergencia se manifiesta tanto en tecnologías como en agentes, mercados y regulación, configurándose así como un factor de riesgo de *comoditización* que ejerce una fuerte presión en precios con impacto directo en los márgenes de los operadores. Así, la voz puede ser considerada hoy un *commodity*, observándose en la banda ancha, palanca de crecimiento del sector en los últimos años, signos de *comoditización* del servicio.

### Otras industrias

#### Consumo e Industria

Management Solutions da respuesta a través de esta práctica a las necesidades del tejido industrial, tanto desde el punto de vista generador (producción), como distribuidor (canalización hacia el cliente final).

#### Gobierno

Actualmente, todas las agencias gubernamentales focalizan su esfuerzo en la mejora de su calidad de servicio junto con la optimización de la gestión de sus costes de estructura.

A este espíritu de empresa privada hay que añadir el creciente interés por reducir el *time to market* entre las decisiones políticas y su implantación efectiva en su ámbito de actuación.

El éxito de este formidable reto exige la adecuación de la tecnología utilizada a las nuevas variables en juego: visión cliente, eficiencia en los procesos, habilidad para entender las necesidades de los ciudadanos y empresas a las que prestan servicios, etc.; en resumen, establecer el soporte adecuado que permita ofrecer resultados hoy, y entender y atender los retos del futuro.

#### Construcción

La actividad constructora en los últimos años se ha presentado como uno de los sectores más dinámicos en términos de crecimiento, población ocupada e inversión. El comportamiento de la economía y el desarrollo del estado del bienestar han generado fuertes crecimientos en la inversión residencial y no residencial.

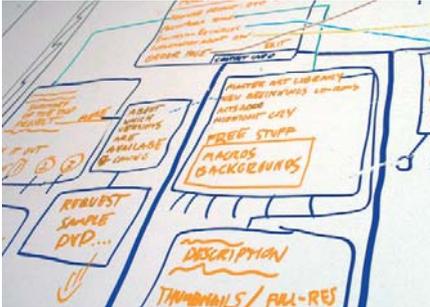
<sup>1</sup>En el apartado de Telecomunicaciones de nuestra web se encuentra disponible la newsletter: "La Convergencia y su impacto en la organización".

Por otro lado, la diversificación de negocios que observamos dentro del sector de construcción conlleva la necesidad de identificar, medir y gestionar adecuadamente los riesgos inherentes a los mismos, así como optimizar los procesos y funciones corporativas para mejorar la eficiencia operativa de estas entidades.

En el contexto económico actual este elemento será determinante para alcanzar con éxito los objetivos estratégicos de las compañías del sector.



# Líneas de Servicio



El objetivo de Management Solutions es transformar los retos de nuestros clientes en realidades tangibles, desde la orientación estratégica hasta la implantación de la tecnología requerida (*"Making things happen"*).

Diseñamos soluciones basadas en nuestra capacidad de crear (conocimiento, *skills* y talento), el respaldo científico (metodología) y la adecuación al medio, comprometiéndonos con su implantación efectiva.

Esta labor la desempeñamos, no sólo al comprometernos con nuestros clientes en el logro de los objetivos marcados en cada uno de nuestros proyectos, sino también en el trabajo previo de I+D imprescindible en muchos de los campos de especialización de Management Solutions.

## Servicios al cliente

### Estrategia

Acompañamos al *management* empresarial en su toma de decisiones estratégicas, aportando nuestra visión de los retos planteados, tanto desde una perspectiva global (tendencias, *best practices*, etc.) como específica de cada compañía (alternativas de actuación, recomendaciones de ejecución, etc.).

### **Efectividad comercial y marketing**

Gracias a nuestros programas de eficiencia comercial, multicanalidad e inteligencia de negocio, apoyamos el crecimiento de las compañías.

### **Organización y procesos**

Management Solutions aborda los proyectos de sus clientes desde una triple perspectiva - funcional, organizativa y tecnológica - consiguiendo mejoras significativas en la efectividad de las actividades realizadas, un incremento de la satisfacción de los usuarios y clientes, junto con la adecuada reducción de los costes.

### **Gestión y control de riesgos**

Management Solutions provee las mejores soluciones y herramientas del mercado para gobernar de manera eficiente los riesgos que las organizaciones se ven obligadas a asumir: riesgos de crédito, de mercado, operacionales, de liquidez, estructurales, reputacionales, de negocio, etc.; así como la gestión integral de los mismos (optimizando la asignación de capital).

### **Información y gestión financiera**

Management Solutions atiende a los requerimientos de cada nivel directivo, validando, modificando y estableciendo los orígenes/fuentes de información; definiendo los procesos de transformación (cálculos y métricas); e interviniendo en la implantación tecnológica requerida para su correcta puesta en funcionamiento.

### **Tecnología aplicada**

Management Solutions es especialista en la definición e implantación de la tecnología más adecuada a las necesidades y posibilidades de cada organización.

En este apartado, más que incluir un catálogo de productos y servicios, queremos destacar la labor que Management Solutions, y cada uno de sus profesionales, desempeña en el desarrollo de un entorno empresarial eficiente, solvente y competitivo, lo que redundará en un beneficio para todos los grupos de interés de nuestros clientes (accionistas, empleados, clientes, proveedores, etc.) y, en última instancia, en la sociedad en su conjunto.



## Área de I+D

El equipo de Investigación y Desarrollo de Management Solutions da servicio a la Firma y a nuestros clientes en los aspectos metodológicos que se requieran.

La creación de I+D supone una apuesta decidida de Management Solutions por mantenerse en la vanguardia del sector, respondiendo a la creciente demanda de innovación por parte del mercado.

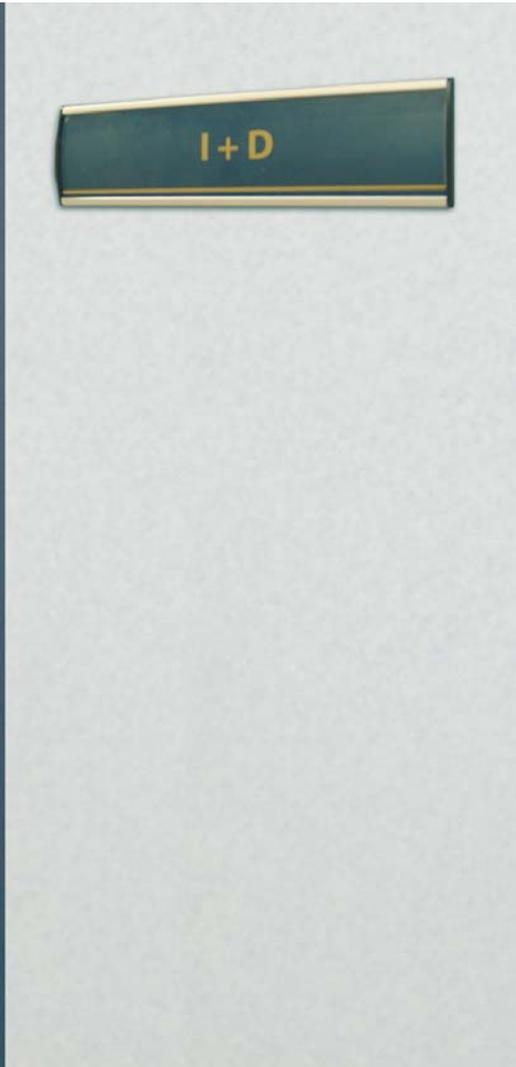
El grupo de I+D realiza las siguientes funciones:

- ▶ Investigación: de manera proactiva, I+D profundiza en la metodología y desarrolla nuevos productos, con el objetivo de anticiparse al mercado.
- ▶ Desarrollo: con apoyo de Nuevas Tecnologías, implementa prototipos y aplicaciones que desarrollan la metodología.
- ▶ Soporte: cuando los proyectos lo requieren, I+D presta apoyo metodológico en aspectos concretos.
- ▶ Gestión del conocimiento: I+D centraliza, organiza y distribuye la información metodológica de la Firma, constituyéndose como punto de referencia para todos los profesionales.
- ▶ Formación: I+D elabora e imparte cursos internos de carácter científico o técnico y, en su caso, gestiona los cursos externos.

El grupo de I+D mantiene una estrecha colaboración con universidades, ofreciendo tesis en los programas de postgrado y de doctorado, prácticas profesionales en las Facultades de Matemáticas, Estadística y Físicas a nivel nacional, colaborando como la única empresa de consultoría en la semana de modelización del Máster en Ingeniería Matemática de la Universidad Complutense de Madrid y firmando nuevos acuerdos y convenios de colaboración.

Con todo ello, I+D se configura como un servicio más de Management Solutions para nuestros clientes, facilitando el trabajo y aportando una visión innovadora y rigurosa a los proyectos.







# Clientes



Extender nuestra posición de liderazgo en el sector de la consultoría de negocio nos exige exceder permanentemente las expectativas de nuestros clientes. Para lograrlo, hemos establecido un modelo de relación fundamentado en cinco pilares.

## ***Compromiso con el cliente***

Management Solutions se define por su clara orientación al cliente, con el cual trabaja estrechamente convirtiéndose en socio de sus proyectos. La Firma adquiere un compromiso que va más allá de sus objetivos como empresa, conoce las necesidades específicas de sus clientes y ofrece a cada uno de ellos una oferta de valor diferenciada.

Management Solutions ofrece siempre un valor añadido en sus servicios, que destacan por la durabilidad de los resultados, el sentido práctico y la adecuación a las necesidades de sus clientes.



## **Diversificación de clientes**

Management Solutions aboga por un crecimiento sostenido apoyado en la diversificación de clientes y un equilibrio entre sus distintas tipologías. Al cierre del ejercicio, nuestra cartera contaba con más de 300 clientes activos, agrupados en tres grandes segmentos: multinacionales con origen anglosajón o europeo, entidades líderes en sus respectivos mercados locales, y confederaciones nacionales o regionales.

## **Modelo global**

Management Solutions tiene una fuerte presencia en mercados locales, pero siempre bajo la guía de políticas corporativas globales. Somos una Firma única con un modelo global, no una asociación de firmas locales bajo una misma marca. Esta es la única manera de afrontar con éxito los procesos de transformación y otros retos estratégicos de nuestros clientes globales.

## **Calidad**

Nuestra misión como firma de servicios profesionales nos obliga a desarrollar soluciones que ayuden a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos con la máxima eficacia posible. Estamos firmemente comprometidos en la oferta de un servicio de la máxima calidad posible, siendo éste un objetivo básico de todas nuestras actuaciones y el motor que ha impulsado nuestro crecimiento.

Por este motivo, todos nuestros procesos internos se rigen por estrictas normas de calidad con el convencimiento de que éstas, junto con el apoyo de nuestros profesionales altamente concienciados, facilitarán la consecución de este fundamental objetivo. Este nivel de calidad está basado en la alta capacitación de nuestros profesionales, para los que existen constantes planes de formación y actualización, y en la participación directa y activa de las personas de mayor nivel de experiencia en todos los proyectos.

## **Metodología del control de calidad**

El objetivo principal de nuestro sistema de calidad es garantizar que todo trabajo satisfaga los criterios de calidad, valor y servicio esperados por el cliente. Esto implica que debe garantizarse, como mínimo, que:

- › Existe entre el trabajo que debe realizarse y el producto final una coherencia y concordancia recíprocas, ambos claramente documentados.
- › Se han aplicado los conocimientos y experiencia necesarios.
- › Las labores especificadas se han llevado a cabo con competencia y han sido correctamente documentadas.
- › Los productos finales satisfacen los requisitos especificados y han sido entregados conforme al calendario acordado.

El enfoque metodológico aplicado parte de desglosar cada proyecto en sus distintas fases o grupos de actividad verticales, y en tareas, de transcurso horizontal, de los que se compone.

Asimismo, para cada una de las fases detallamos las actividades a realizar, las técnicas para abordarlas y su orden de ejecución; y para cada actividad, los productos o entregables fruto de la misma y los intervinientes, con su grado de responsabilidad.

Desarrollamos la tarea de control de calidad desde el comienzo del proyecto hasta su finalización, y su misión es garantizar los niveles de calidad, tanto externos (servicios prestados a clientes) como internos, de acuerdo con el siguiente esquema.

### Metodología de control de calidad

#### Actividades

- ▶ **Revisión de la promoción**
- ▶ **Definición de hitos de revisión**
- ▶ **Revisiones de diseño**
- ▶ **Revisiones intermedias**
- ▶ **Revisión final**
- ▶ **Expediente del proyecto**

#### Entregables

- ▶ **Plan de revisiones**
- ▶ **Informes de revisiones**
- ▶ **Informes de revisiones de diseño/intermedias (de uso interno)**
- ▶ **Análisis de cierre**
  - Informe de cierre
  - Propuesta aceptada por control de calidad
  - Documento de aceptación del cliente
  - Documentos de control de calidad conformados
  - Planificación financiera y de facturación
  - Planificación del proyecto y responsables por tarea
  - Lista de entregables
  - Encuesta de satisfacción del cliente





# Empleados



El componente humano es básico en una empresa de servicios como Management Solutions. La satisfacción de nuestros profesionales es la clave de nuestro éxito. Por esta razón, nos esforzamos por facilitar el mejor entorno para que desarrollen su talento.

Estamos convencidos de que Management Solutions ofrece a todos sus empleados todo lo necesario para su máximo desarrollo profesional, como es trabajar:

- en los proyectos de consultoría más relevantes del sector,
- para las mayores compañías, líderes en sus respectivos mercados,
- junto al *top management* empresarial, ante sus retos nacionales e internacionales,
- y, sobre todo, con un extraordinario equipo de profesionales, cuyos valores y cultura corporativa son una referencia en el sector.

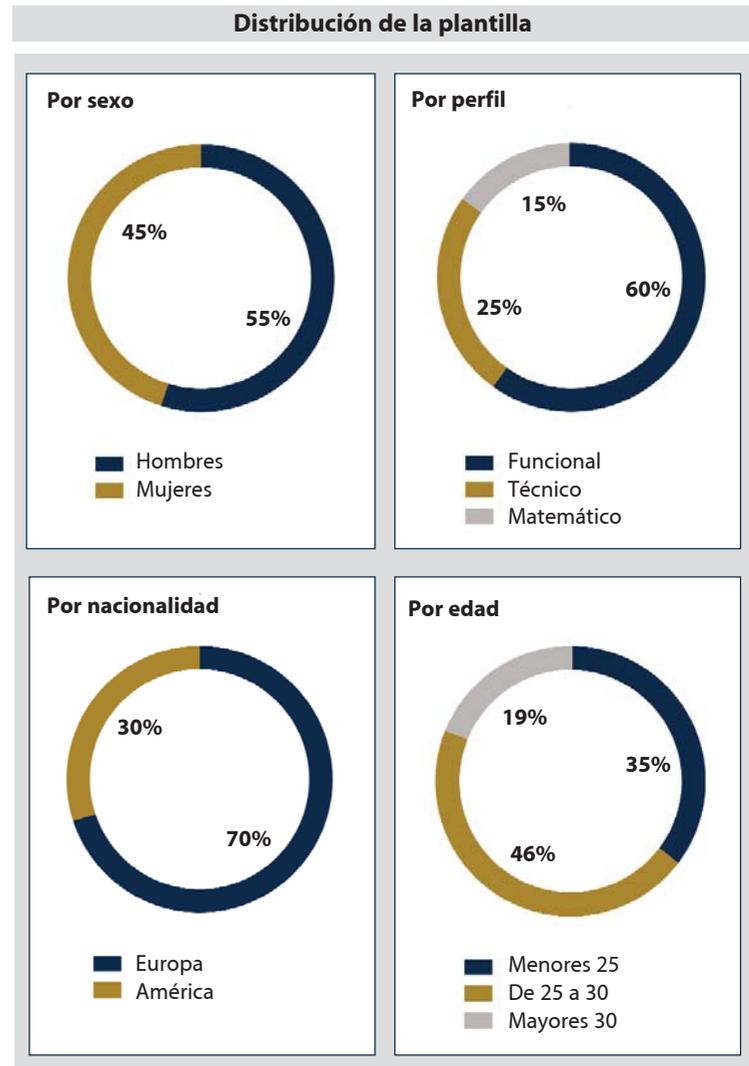


Somos conscientes de que un óptimo desarrollo profesional y el logro de la excelencia en nuestros proyectos, exigen esfuerzo y sacrificio; dos palabras que, sin duda, forman parte de nuestra cultura corporativa.

## Somos lo que somos gracias al talento de nuestros profesionales

No obstante, también tenemos la experiencia de que estos esfuerzos se ven recompensados por el reconocimiento de nuestros clientes y por la consecución de importantes logros por parte de nuestros empleados, que van configurando su bagaje profesional.

Con independencia de esta recompensa en el propio ámbito profesional, la Firma dedica una especial atención a la retención del talento y al clima laboral, apoyando en todo lo posible a sus profesionales: formación, recursos tecnológicos, soporte documental, comunicación interna (intranet), políticas de Recursos Humanos (beneficios sociales, programa de tutorías, desplazamientos internacionales, evaluaciones), servicio médico, etc.



## Políticas de Recursos Humanos

### Captación y selección

En un contexto de fuerte dinamismo del mercado y de constante crecimiento de nuestra Firma, consideramos la incorporación de nuevos profesionales y, por tanto, la creación de empleo joven, como uno de nuestros objetivos fundamentales.

Captar el mejor talento es uno de nuestros retos y, para ello, nuestro equipo de Recursos Humanos busca permanentemente profesionales que compartan los valores corporativos de la Firma y que respondan al perfil adecuado, personas con una sólida trayectoria académica, dinamismo, voluntad de superación, capacidad de trabajo, madurez, responsabilidad y facilidad para integrarse en equipos multidisciplinares.

La captación se realiza fundamentalmente a través de los siguientes canales: presentaciones en universidades, foros de empleo, nuestra web corporativa, contactos con las bolsas de trabajo de las principales universidades y escuelas de negocios europeas y americanas, y portales de empleo. Nuestro equipo de Recursos Humanos vela por que el proceso de selección sea transparente y equitativo, basándose en la igualdad de oportunidades, objetividad y confidencialidad del candidato.

Durante el proceso, los candidatos tienen la oportunidad de descubrir nuestros valores, evaluar las metodologías de trabajo y conocer los contenidos específicos de nuestros proyectos.

### Cifras

Durante el ejercicio 2007 hemos recibido más de 25.000 currículos, 3.000 han sido aceptados para participar en el proceso de selección y se han incorporado más de 100 personas de perfiles variados y distintos niveles de experiencia. En septiembre de 2007, inicio del año fiscal 2007-2008 y época de mayor número de contrataciones, se han incorporado 130 nuevos profesionales recién licenciados.

### Fidelización de los profesionales: la figura del tutor

Con el objetivo de fidelizar y motivar a nuestros empleados, durante el ejercicio anterior implantamos el Programa de Tutorías, orientado a todos los profesionales de la Firma hasta la categoría de *Experienced Senior*. Las tutorías son ejercidas por Directores, Gerentes y Supervisores, y su función principal es identificar las inquietudes de los profesionales asignados, asesorarles e implicarse al máximo en su plan de formación y de carrera profesional.

Posteriormente, el programa de tutorías se amplió a los futuros empleados de la Firma (candidatos que han superado el proceso de selección y recibido una carta de oferta). A todos ellos se les asigna un

tutor (*Senior o Experienced Senior*) cuya misión es orientarles, resolver dudas que les puedan surgir, ofrecerles asesoramiento sobre nuestra tipología de proyectos y cultura corporativa, y de esta forma generar un sentimiento de pertenencia facilitando su futura incorporación.

El programa de tutorías forma parte de nuestras políticas corporativas, por lo que se aplica a escala global y de forma homogénea en todas las unidades de Management Solutions.

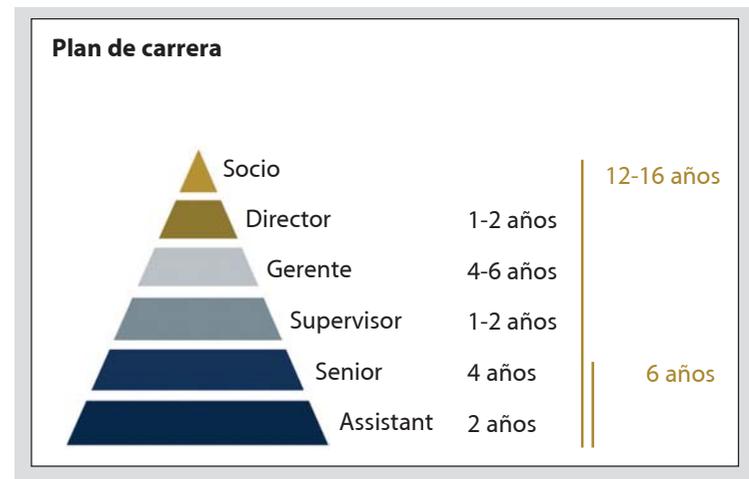
### Promoción interna

El desarrollo de la carrera profesional dentro de la Firma es uno de los pilares que constituyen Management Solutions. De esta manera, un recién licenciado puede evolucionar, en poco tiempo, hasta llegar a ser un profesional cualificado en ámbitos muy sofisticados de la gestión.

Esto es posible gracias fundamentalmente a dos factores: la carrera profesional y la estructura jerárquica de la organización. Management Solutions garantiza un plan de carrera claramente definido, donde la evolución de nuestros profesionales depende sólo de sus propios méritos y de los resultados demostrados. A este desarrollo contribuye el sistema de evaluación, en el que se identifican las habilidades profesionales y posibles áreas de mejora.

En la evaluación semestral, los encargados de los proyectos valoran el rendimiento en el trabajo de cada profesional y se encargan de comunicar los resultados. La evaluación supone una excelente oportunidad para mejorar e intercambiar comentarios y puntos de vista entre evaluado y evaluador y dar el enfoque correcto al trabajo a realizar.

El pilar fundamental del plan de carrera y promoción interna de Management Solutions continúa siendo la gestión basada en el *partnership*, ofreciendo a cada profesional de la Firma la meta de formar parte del colectivo de socios.



### **Beneficios sociales**

Todos los profesionales de Management Solutions tienen una serie de beneficios sociales opcionales complementarios a su nómina:

- ▶ Seguro médico, subvencionado al 50% por la Firma.
- ▶ Seguro de accidentes, subvencionado al 100% por la Firma: capital asegurado equivalente a tres veces la retribución anual fija.
- ▶ Seguro de vida, subvencionado al 50% por la Firma.
- ▶ Tickets restaurante.
- ▶ Tickets guardería.
- ▶ Renting de coche, a partir de la categoría de gerente.

### **Desplazamientos internacionales**

La actividad multinacional de Management Solutions es cada vez mayor. Este crecimiento conlleva la necesidad de desplazamientos entre oficinas y, en algunos casos, de expatriaciones.

Estos desplazamientos se convierten en una oportunidad para los profesionales de la Firma, por la experiencia internacional adquirida y por la posibilidad de trabajar en equipos, no sólo multidisciplinares, sino también multinacionales.

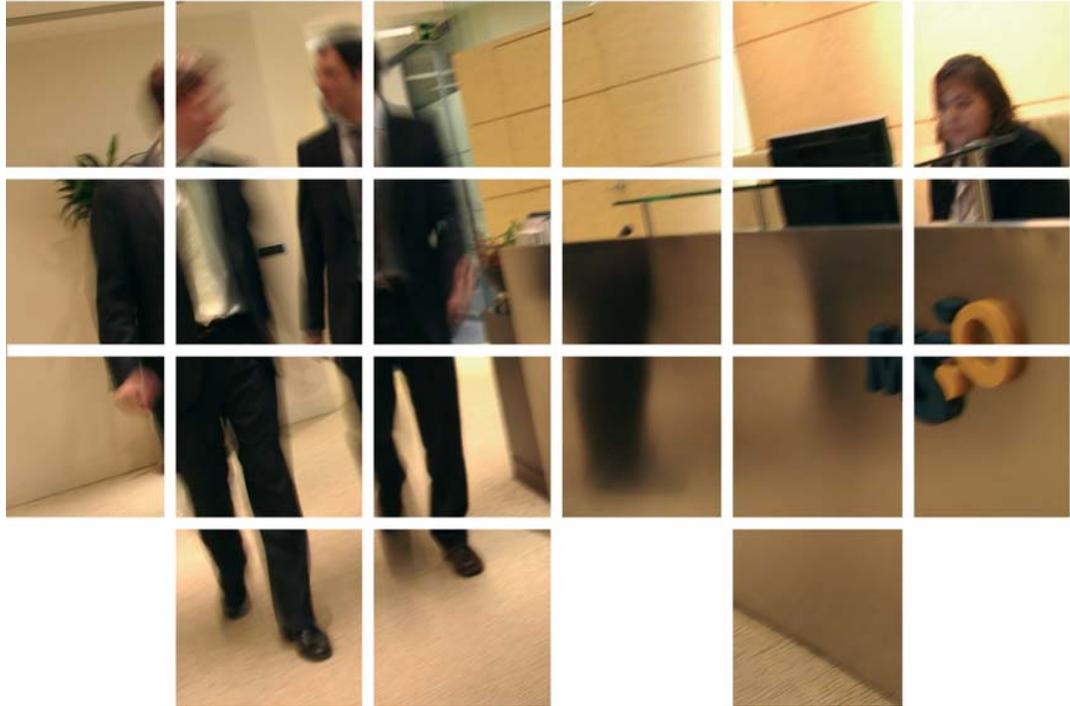
En todos los casos, si bien de manera especial en los de larga duración, el departamento de Recursos Humanos tiene el objetivo de facilitar al máximo el desplazamiento de los empleados, contemplando tres aspectos:

- ▶ Preferencias de los profesionales.
- ▶ Compensaciones salariales (dietas o plus de expatriación).
- ▶ Soporte logístico en el traslado.

### **Bonus por candidato referido**

Se trata de un incentivo que la Firma ofrece en forma de gratificación económica extraordinaria a los profesionales que refieran a candidatos que reúnan el perfil de la Firma, que se incorporen con algo de experiencia y que no hayan sido presentados previamente en los últimos doce meses por una empresa de selección, por otro empleado o por otra vía (web, portales de empleo, foros de empleo, etc.).

Esta gratificación podrá ser percibida por todos los empleados de Management Solutions, exceptuando las personas del departamento de Recursos Humanos y los niveles gerenciales.



## Formación

Management Solutions da especial importancia a la formación de sus profesionales, dedicando entre un 5% y un 10% de su facturación a este fin. Nuestros consultores se incorporan a la Firma con una amplia variedad de perfiles académicos. Por esta razón, la vida profesional en Management Solutions comienza con un plan de formación inicial, con el objetivo de garantizar una sólida base común de conocimiento que asegure la adecuada preparación ante los nuevos retos y responsabilidades que se asumirán de manera inmediata.

El plan de formación está orientado a que cada profesional reciba la formación específica acorde con su categoría y con los proyectos en los que participa. Asimismo, cada año procuramos que los profesionales que no pudieron asistir a cursos convocados en el ejercicio anterior, los puedan recuperar. Por esta razón, el número de horas de formación recibida por profesionales de una misma categoría no es necesariamente el mismo.

Adicionalmente, nuestros consultores disponen de amplias posibilidades de formación a lo largo de toda su vida profesional, sumando más de 400 horas dedicadas a la formación los dos primeros años. A través de nuestros cursos de formación, programas reglados para cada categoría profesional y jornadas específicas de desarrollo de capacidades concretas, proporcionamos las mejores posibilidades para ampliar el conocimiento y las habilidades.

### Horas anuales de formación (por categoría)

Assistant 1 .....	300
Assistant 2 .....	120
Senior 1 .....	100
Senior 2 .....	80
Experienced Senior .....	50
Supervisor .....	40
Gerente .....	40

Con el objetivo de fomentar el conocimiento de las áreas de mayor interés en cada región y contribuir, por tanto, al crecimiento del negocio en cada zona, en Management Solutions hemos iniciado en 2007 la impartición de cursos regionales, que se enmarcan en un plan de formación integral compuesto por cursos locales, globales y regionales.

#### ► **Cursos locales**

Cursos impartidos a los profesionales de una misma oficina o unidad, en todos los casos con el apoyo de Recursos Humanos.

#### ► **Cursos globales**

Cursos impartidos a todos los profesionales de una o varias categorías, de todas las oficinas de Management Solutions.

#### ► **Cursos regionales**

Cursos impartidos a todos los profesionales de una región concreta.

**Cursos de conocimientos**

Cursos presenciales y con prueba de evaluación, impartidos por Directores, Gerentes y Supervisores durante los primeros años de vida laboral de los profesionales.

**Cursos de conocimientos**

▶ **Negocio**

Banca Mayorista, Banca Minorista, Seguros, Energía, Telecomunicaciones

▶ **Gestión de Riesgos**

Mercado, Crédito, Operacional, ALM, Gestión Integral de Riesgos, RAROC

▶ **Productos**

Renta Fija, Derivados Avanzados, Derivados de Crédito, Estructurados, Opciones Exóticas

▶ **Procesos**

Eficiencia, Procesos, CRM

▶ **MIS**

Medición e Imputación de Costes, Reporting de Información

▶ **Marco Regulatorio**

Basilea II, Solvencia, SOX, SEPA, MiFID, Circulares de Banco de España

▶ **Tecnología/ Metodología**

Tecnología Básica, Desarrollo, Arquitectura, Bases de Datos, ORACLE, SAS, Microstrategy, Business Intelligence

**Cursos externos especializados**

Cursos o seminarios especializados cuya necesidad viene derivada por diversos motivos:

- ▶ Actualización de conocimientos e información.
- ▶ Obtención de certificaciones.
- ▶ Formación específica para un área o un proyecto concreto.
- ▶ I+D.

**Cursos externos especializados**

- ▶ Financial Risk Manager de GARP
- ▶ Gestión de Riesgos Hipotecarios
- ▶ Hedge Funds
- ▶ Basilea II
- ▶ MiFID
- ▶ SEPA
- ▶ Titulización de Activos
- ▶ Gestión de Patrimonio Bursátil
- ▶ Technology Solutions for Asset Management

### Cursos de habilidades

Cursos en su mayor parte impartidos por empresas externas líderes en el mercado, dirigidos a los profesionales de todas las oficinas que han alcanzado la categoría de *Senior* o superiores.

#### Cursos de habilidades

- ▶ Generando negocio a través del equipo
- ▶ Técnicas de venta de servicios profesionales
- ▶ Interpersonal Skills (Presentaciones Eficaces, Negociaciones, Reuniones)
- ▶ Nuevos Supervisores

#### Cursos de idiomas

- ▶ Cursos de Inglés
  - *Global English (e-Learning)*: para todos los profesionales.
  - Cursos presenciales: para todos los profesionales.
  - Clases particulares (*one to one*): a partir de Supervisor.
- ▶ Cursos de Portugués, Italiano y Español

### Subvención de cursos de inglés en verano

Management Solutions subvenciona con 600 euros los cursos de inglés realizados en el extranjero por los profesionales de la Firma, siempre que a su regreso demuestren su mejora en una prueba de nivel.



Acción formativa	001.274	Fundamentos y Metodologías
Fecha Inicio	23/11/2007	Hora inicio
	08:45	Hora fin

## **Principios éticos del código de conducta**

---

### **Integridad y honradez**

Nos comprometemos a actuar en todo momento con integridad y honradez, aplicando consistentemente los más altos estándares éticos.

En la integridad y la honradez se sustenta la confianza que los clientes depositan en nosotros y que cada uno de nosotros depositamos en los demás componentes de nuestra Firma.

Nuestra actuación está basada en el comportamiento íntegro y la consecución de los más altos niveles de calidad, la excelencia en la prestación del servicio y el desarrollo a largo plazo de unas relaciones basadas en la confianza y el respeto mutuo.

### **Dedicación a la excelencia**

Asumimos un compromiso absoluto con nuestros clientes, con los miembros de nuestra Firma y con la sociedad en general, de mantener el nivel de excelencia en todos los aspectos de nuestras actuaciones profesionales.

Aportamos lo mejor de nuestras capacidades en la gestión, relación y el servicio prestado a nuestros clientes, para ofrecer proyectos de alta calidad.

Nos comprometemos en el desarrollo y potenciación de las capacidades de nuestros profesionales, aportando el mejor entorno laboral para hacer crecer su potencial y retener el talento.

### **Compromiso**

Los directivos de Management Solutions tienen como misión generar oportunidades para todos los profesionales y es su deber y responsabilidad transmitir los valores y cultura corporativa, así como las mismas oportunidades que ellos han vivido.

Asumimos como propias las metas de nuestros clientes asociando excelencia y resultados. El trabajo se basa en una fuerte cultura de compromiso. Este compromiso se pone de manifiesto en la gestión, relación y servicio al cliente, esforzándonos por ofrecer los mejores servicios de consultoría del mercado.

Cumplimos las exigencias más elevadas de nuestros clientes, superando sus expectativas en un clima de confianza y colaboración continua con el cliente y con los profesionales de Management Solutions.

### **Profesionalidad**

Cada empleado se diferencia por su elevado grado de profesionalidad. Aspiramos a la consecución de los resultados de forma óptima, cooperando con otras áreas o empleados, atendiendo a nuestra propia formación y a la de nuestros colaboradores.

Nos esforzamos por transmitir una excelente imagen de corrección y profesionalidad en todo tipo de situaciones.

Cumplimos con la legalidad, guiándonos por los estándares profesionales y las normas establecidas en cada caso, evitando cualquier situación que pueda comprometer el prestigio de la Firma.



Yearly Meeting, 20 de julio de 2007; Auditorio Hotel Meliá Castilla, Madrid



### ***Énfasis en el factor humano***

Más allá de lo exigible a una adecuada relación profesional, tenemos en cuenta que, tanto empleados como clientes, son personas y que, por tanto, merecen un trato humano. Esto implica, por una parte, el respeto de los derechos humanos en todas nuestras actuaciones y, por otra, la voluntad de cooperar en la realización personal de todos los que formamos parte de la Firma.

Favorecemos un ambiente de trabajo que impulsa el crecimiento, desarrollo y éxito personal, apoyado por un clima de colaboración continua y de trabajo en equipo, que se sustenta en la generosidad de cada uno de sus componentes, prevaleciendo los objetivos comunes sobre los individuales.

Nuestro éxito depende de nuestros profesionales, por lo que seleccionamos y formamos a los empleados para que sean capaces de prestar servicios de la más alta calidad en todas las áreas de nuestra actuación profesional.

Evaluamos el desempeño mediante criterios objetivos y consensuados, ofreciendo una carrera profesional sin limitaciones, en la cual los méritos y promociones dependen de uno mismo.

Nos comprometemos a invertir tiempo, esfuerzo y recursos para seleccionar a los mejores profesionales, así como para desarrollar y mantener sus competencias, mediante planes de formación adecuados a cada nivel y categoría.

## **Confidencialidad**

Todo miembro de nuestra organización tiene prohibido comunicar a terceros información confidencial de clientes, y tiene la obligación de mantener el secreto profesional de los informes y documentación interna de la Firma, tratando la información con especial responsabilidad, control y protección, sin utilizarla en beneficio personal o de terceros.

Toda la información estratégica de la Firma, así como datos de clientes y empleados a la que se acceda como consecuencia del desempeño de su actividad profesional, es considerada confidencial.

Realizamos un uso responsable y productivo de los sistemas de comunicación propiedad de Management Solutions.

## **Responsabilidad con la sociedad**

Nuestro servicio y orientación al cliente nos lleva a ofrecer proyectos que aportan un gran valor añadido, y esto permite favorecer el entorno económico de la sociedad.

Esta responsabilidad se pone de manifiesto en la creación de empleo joven, ya que contribuimos a su formación integral y promovemos su integración laboral.

Impulsamos iniciativas que faciliten a los empleados su colaboración en diferentes actividades de voluntariado.



## ***Políticas de prevención de riesgos laborales y servicio médico***

Management Solutions cuenta con un Servicio de Medicina del Trabajo y Prevención de Riesgos Laborales, que cubre las cuatro disciplinas preventivas contempladas en la ley 31/1995 y su posterior desarrollo normativo:

- Medicina del Trabajo
- Seguridad en el Trabajo
- Higiene Industrial
- Ergonomía y psicología aplicada

El Servicio de Medicina del Trabajo actúa en tres áreas: preventiva, asistencial y de asesoramiento.

La prevención se efectúa sobre el medio ambiente de trabajo y sobre los propios empleados:

- Medio ambiente

Sobre el medio ambiente se realizan estudios de higiene ambiental y del nivel de ruido. Así mismo, se ha realizado una evaluación de riesgos y un plan de prevención, junto con unas guías preventivas, accesibles para todos los empleados a través de la Intranet corporativa.

Adicionalmente, se realizan los siguientes controles periódicos:

- Calidad del aire interior, determinando la concentración de bacterias y hongos en el medio ambiente y analizando los niveles de CO y CO<sub>2</sub>.
- Alimentos suministrados en las máquinas de *vending*.

- Planos termohigrométricos de las oficinas, evaluando temperatura, humedad relativa e iluminación.
- Velocidad media del aire en el sistema de climatización.

- Empleados

A todos los profesionales de Management Solutions se les efectúa un chequeo médico completo en el momento de su incorporación a la Firma y, de forma voluntaria, con una periodicidad anual.

La asistencia médica abarca el accidente de trabajo y enfermedad profesional, y la patología por enfermedad común o accidente no laboral, así como la asistencia y vacunación en viajes. El asesoramiento se dirige a los casos de viajes internacionales tanto profesionales como personales, así como a los voluntarios de Acción Social.

El servicio médico dispone de un servicio de fisioterapia en sus propias instalaciones, disponible para todos los empleados de Management Solutions que lo necesiten.

### ***Seguro médico***

Adicionalmente, los profesionales de Management Solutions pueden adscribirse a un servicio de asistencia médica privada opcional, subvencionado al 50% por la Firma. Este servicio incluye, además de su completo cuadro médico, la modalidad de reembolso de gastos, cobertura dental con franquicias especiales, cirugía refractiva de la miopía y asistencia en viajes.

## Información sobre la salud

El servicio ofrecido por Management Solutions supera con creces lo exigido por los organismos e instituciones públicas sobre la salud y seguridad en el trabajo. La Intranet establece un sistema de comunicación con los empleados que garantiza a los profesionales una información muy completa referente a la salud, así como guías de prevención de riesgos y noticias de interés.

Ofrece información profesional útil para los trabajadores. En este sentido, el servicio médico elabora una serie de informes que se publican en la sección de noticias, accesible para todos los profesionales, sobre las principales enfermedades y riesgos que pueden afectar a la población.

## Campañas específicas

### Vacunación antigripal

Prevención de los procesos gripales al inicio del otoño.

### Plan de prevención cardiovascular

Prevención continua de enfermedad cardiovascular (infartos, ACVA, etc.), a través de los chequeos de ingreso y periódicos, siguiendo protocolos del *National Cholesterol Education Program, Adult Treatment Panel III*.

### Tratamientos antitabaco y cese del consumo de alcohol

Son campañas continuas en función de necesidades de los pacientes.

### Vacunaciones en viajes internacionales

Protección frente a enfermedades en viajes a países con tasas de

incidencia y prevalencia de estas enfermedades más altas que el nuestro. Estas campañas se realizan de forma continua.

## Prevención de riesgos laborales

En el área de servicio médico de la Intranet está disponible otra serie de documentos orientados a la prevención de riesgos laborales que pueden resultar de mucha utilidad.

### Directorio de riesgos y medidas preventivas

Recopilación de las posibles situaciones que pueden dar lugar a riesgos, así como de las medidas preventivas útiles para evitarlos.

### Normas básicas de prevención de incendio y manejo de extintores

La prevención es el aspecto más importante de la seguridad contra incendios.

### Normas básicas generales de evacuación

Normas a seguir en caso de activarse la señal de evacuación de los edificios.

### Seguridad en instalaciones fuera del horario de oficina

Normas básicas de seguridad a seguir durante la estancia en cualquier instalación, fuera del horario de oficina.

### Seguridad en instalaciones de clientes

Normas básicas de seguridad a seguir durante la estancia en instalaciones de clientes.

## Medios de apoyo al empleado

### Áreas de soporte

El área de Medios tiene como objetivo fundamental la generación de valor para la Firma. Esta generación de valor en muchos casos se concreta en la prestación de servicios a todos los profesionales de forma eficiente. Algunos de ellos ya se han descrito en los apartados anteriores (Recursos Humanos, Formación, Servicio de Medicina del Trabajo, etc.), si bien se extienden a otras áreas, como Tecnología, Documentación y Servicios Generales.

#### Tecnología

La misión del área de Tecnología es dotar a la Firma de la tecnología (aplicaciones, sistemas y comunicaciones) necesaria para el desarrollo y el soporte del negocio, bajo cuatro principios fundamentales: rapidez, seguridad, movilidad y conectividad; y todo ello bajo el criterio de máxima eficiencia.

Los profesionales de la Firma disponen de herramientas que les permiten trabajar y acceder a la información con rapidez y seguridad en diferentes entornos: en oficinas de Management Solutions, en oficinas de clientes, desde su propia casa o desde lugares de tránsito (aeropuertos, hoteles, etc.).

#### Documentación

En Management Solutions damos mucha importancia a la información, como un elemento más de apoyo a nuestros profesionales para la ejecución de los proyectos y sus objetivos de I+D.

Damos cobertura a las necesidades de documentación a través de diferentes vías:

- ▶ Documentación interna: documentos de normativa y regulación, cursos de formación, presentaciones, publicaciones propias, etc., accesibles a través de la Intranet.
- ▶ Documentación externa: libros, publicaciones y fuentes de información externas especializadas, accesibles mediante petición a la Biblioteca de la Firma.



### **Servicios Generales**

Gestión de infraestructuras y logística, diseño gráfico, traducción, etc., son servicios que completan todo lo anterior y que, en conjunto, tienen el objetivo de aportar valor añadido al trabajo realizado por los profesionales de Management Solutions.

### **Acuerdos corporativos**

Todos los profesionales de la Firma disfrutan de algunas condiciones preferentes por el hecho de pertenecer al colectivo de Management Solutions.



### **Oficina virtual bancaria**

La oficina virtual bancaria permite aprovechar todas las ventajas y facilidades de este tipo de banca, además de beneficios especiales por pertenecer a Management Solutions (reparto de un porcentaje del beneficio entre los empleados, condiciones de cuenta nómina, tarjetas, préstamos, etc.).

### **Tarjeta de crédito**

Esta tarjeta ofrece grandes ventajas para los empleados de Management Solutions, siendo destacables las siguientes:

- › Totalmente gratuita
- › Crédito ilimitado
- › Seguro de accidentes durante el viaje y en destino
- › Cobertura médica durante el desplazamiento

### **Agencia de viajes**

Los profesionales de Management Solutions pueden beneficiarse de una serie de ventajas y precios exclusivos, tanto en sus viajes de empresa como en sus viajes privados y vacaciones.

Este servicio se gestiona a través de la Intranet y de la página que el proveedor con el que trabaja la Firma ha personalizado para Management Solutions.

### **Otras ofertas**

Adicionalmente a los acuerdos corporativos, Management Solutions recibe frecuentemente distintas ofertas dirigidas al colectivo de empleados, por parte de entidades financieras, concesionarios de automóviles, gimnasios, etc.

# Comunicación Corporativa

## Comunicación interna

La comunicación interna no se refiere exclusivamente a la transmisión de mensajes corporativos, sino que constituye un elemento de cohesión e integración entre las distintas áreas y jerarquías de la Firma.

### Intranet corporativa

El principal canal de comunicación interna, aparte del correo electrónico, es la Intranet corporativa, de cuya actualización, mantenimiento y mejora se encarga el departamento de Marketing y Comunicación.

Los contenidos de la Intranet son muy amplios, si bien se pueden destacar los siguientes:

- ▶ Noticias de actualidad, tanto de la Firma (proyectos destacados, nuevos clientes, relación con universidades, eventos, etc.) como de los sectores y áreas de actividad en las que operamos.
- ▶ Información financiera: cotizaciones diarias de los principales índices bursátiles, tipos de interés y tipos de cambio.
- ▶ Documentación: documentos de normativa y regulación, cursos de formación, presentaciones, publicaciones propias, etc.
- ▶ Servicios: biblioteca, material, diseño gráfico y traducción.
- ▶ Acceso a las aplicaciones de gestión de proyectos.
- ▶ Acceso a información personal: asignación a proyectos, nóminas, etc.
- ▶ Recursos Humanos: formación, beneficios sociales, política de viajes, proceso de evaluación, servicio médico, etc.
- ▶ Web de ocio: viajes, actividades deportivas y de aventuras, recetas, novedades de tecnología y consejos prácticos para preservar el medio ambiente y el entorno.
- ▶ Web de Acción Social: actividades solidarias en las que participa este grupo de profesionales de la Firma, de forma desinteresada.
- ▶ Web del Club Deportivo: información general, calendarios, resultados y clasificaciones de los campeonatos deportivos de la Firma.

**MS Management Solutions**  
Making things happen

**Intranet**

Inicio Actualidad Oficinas Industrias Líneas de servicio RRHH Marketing Servicios Generales

Enlaces rápidos

**Áreas Intranet**

- Actualidad
- Oficinas
- Industrias
- Líneas de Servicio
- RRHH
- Marketing
- Servicios Generales

**A un solo click**

- www.msspain.com
- Acción Social
- Club Deportivo
- MS Merchandising
- Web de Ocio
- Novedades normativas
- My Office
- Represiones
- Nóminas
- Planning
- Cuenta personal y Anticipos
- Knowledge System
- Reporting

**Manuales de**

Las noticias Management Solutions

**Management Solutions colaborará con Banco de España**  
Management Solutions llevará a cabo la implantación de un sistema de gestión de riesgo operativo en dicha Entidad

**Management Solutions colaborará con la Dirección General de Endesa**  
Grupo Endesa confía a Management Solutions el diseño de su modelo de gestión de proyectos estratégicos de Servicios y Tecnología

**Management Solutions participa en las jornadas de Gestión del Riesgo Operacional en el sector asegurador**  
Management Solutions participa en las jornadas para el sector organizadas por ICEA (Asociación Cooperativa de las principales Entidades Aseguradoras y Fondos de pensiones) dedicadas a la gestión por procesos y el riesgo operacional

**Noticias en tiempo real: Banco**

El déficit por cuenta corriente se triplica en diciembre de 2007 (Reuters España Neopoco - Vie, 14 de Dic del 2007 - 10:12)  
... frente a un saldo negativo de 3.326 millones de euros en diciembre de 2006, dijo el viernes el Banco de España. En el conjunto de 2007, el déficit por cuenta corriente se situó en 106.201 millones de euros frente ...

El déficit por cuenta corriente aumentó un 25,3% en 2007 y ascendió a 106.201 millones (Europa Press Economía - Vie, 14 de Dic del 2007 - 09:38)  
... supone un aumento del 25,3% respecto a los 84.726,3 millones registrados 2006, informó hoy el Banco de España. La ampliación del déficit de la balanza por cuenta corriente se debió, principalmente, al aumento del ...

Realiza directamente tus búsquedas en Internet

Buscar en Google

Buscar

**Información de mercados**

	Último	Variación	Variación Anual
IBEX 35	13.131	-0,50%	+32,51%
EuroStoxx 50	3.647	1,34%	+17,03%
Nasdaq	2.243	-0,20%	+15,60%
S&P 500	1.308	-0,50%	+8,87%
Nikkei	12.861	1,60%	+15,30%

### **Yearly Meeting**

El evento de comunicación más importante realizado por Management Solutions es el *Yearly Meeting*: convención anual, de carácter internacional, que reúne a la mayor parte de los profesionales de la Firma.

En esta reunión anual, los socios exponen a los profesionales de Management Solutions un resumen de los resultados del ejercicio fiscal, de los logros conseguidos y de los retos planteados para el próximo ejercicio, todos ellos agrupados de acuerdo con los seis ejes estratégicos de nuestra gestión: diversificación, crecimiento rentable, innovación I+D, gestión de recursos humanos, comunicación y flexibilidad organizativa.

Asimismo, al *Yearly Meeting* invitamos a participar como ponentes a consejeros y altos directivos de nuestros principales clientes, así como a representantes del mundo académico. De esta forma, los profesionales de Management Solutions tienen la oportunidad de acceder a distintos enfoques y puntos de vista sobre temas relacionados con nuestra actividad, expuestos por los directivos de mayor prestigio.

Por otro lado, en el ejercicio 2007 se han consolidado los *Yearly Meetings* locales, celebrados en cada una de las unidades para que todos los profesionales que no hayan podido asistir al evento global tengan acceso a la misma información y sean partícipes de los mismos logros y retos.





## Yearly Meeting 05. Palacio de Congresos

D. Fernando Ramírez, Director General Económico Financiero de Grupo Repsol YPF  
 D. Ignacio Sánchez-Asiain Sanz, Director General de Medios de BBVA  
 D. Juan Andrés Yanes, Director General Adjunto de la Dirección General de Riesgos de Grupo Santander  
 D. Francisco Gómez Roldán, Consejero Delegado de Abbey Nacional PLCD  
 Dña. Mª. Josefa Peralta Astudillo, Decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de ICADE

## Yearly Meeting 04. Teatro Real

D. Matías Rodríguez Inciarte, Vicepresidente y Director General de Riesgos de Grupo Santander  
 D. José María Fuster, Director General de Medios de Banesto y Responsable de la estrategia tecnológica de Grupo Santander  
 D. Juan Antonio Hernández Rubio, Director General Económico Financiero de Unión FENOSA  
 D. Juan Hoyos, Socio Director de McKinsey para España y Portugal  
 Dña. Susana Rodríguez Vidarte, Consejera de Grupo BBVA y Decana de la Universidad Comercial de Deusto



## Comunicación externa

### Web Management Solutions

La web externa es nuestro principal canal para llegar a la sociedad y, por tanto, el pilar fundamental en el que se basa nuestra comunicación externa.

Incluye información general sobre Management Solutions, las industrias en las que operamos, las líneas de servicio que ofrecemos, las últimas publicaciones y un apartado específico de carreras profesionales, dirigido de forma particular a personas interesadas en participar en nuestro proceso de selección.

### Publicaciones externas

Management Solutions envía a sus clientes (del sector correspondiente) los informes que publica, también accesibles a través de nuestra página web.

#### ► Sector financiero

En julio de 2007 hemos publicado un informe que describe y analiza el impacto de los cambios sociodemográficos y macroeconómicos en los mercados de crédito al consumo e hipotecario en las entidades de crédito españolas.

Las conclusiones de este informe son el resultado del trabajo realizado por el área de I+D de Management Solutions.

▸ Sector de telecomunicaciones

La industria de Telecomunicaciones en Management Solutions realiza cada año un análisis de la evolución del sector, haciendo hincapié en alguno de los puntos que considera clave en su evolución.

En años anteriores se presentó un "Análisis de la evolución del sector de las telecomunicaciones" y un estudio sobre "VoIP, convergencia y comoditización". En enero de 2008 se publicó nuestro último informe, centrado en el impacto de la convergencia en las organizaciones.



### Imagen corporativa

Nuestra cultura corporativa tiene su reflejo en una determinada imagen corporativa, en todos sus ámbitos:

- ▶ Imagen ante el cliente de los profesionales de Management Solutions.
- ▶ Imagen en universidades y foros de empleo.
- ▶ Estilo y formato de nuestras presentaciones, propuestas, entregables y cualquier otro tipo de documento.
- ▶ Diseño de todas nuestras oficinas.



**MSO**  
Management Solutions  
Making things happen

## Imagina tu viaje...

*... a través de las rutas más interesantes  
trabajando en los proyectos de consultoría más relevantes del sector*

*... descubriendo innumerables destinos  
trabajando para las mayores compañías, líderes en sus respectivos mercados*

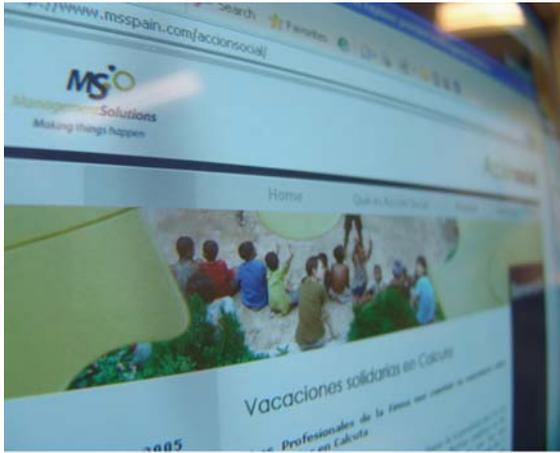
*... acompañado por la mejor tripulación  
trabajando con un extraordinario equipo de profesionales, cuyos valores y cultura corporativa son una referencia en el sector*

*... y con la seguridad de llegar a lo más alto  
trabajando junto al top management empresarial ante sus retos nacionales e internacionales*

recursos.humanos@msspain.com

Servicios Profesionales de Consultoría [www.msspain.com](http://www.msspain.com)





## ***Club Deportivo Management Solutions***

El Club Deportivo surge como una iniciativa de Management Solutions con el objetivo de fomentar y facilitar la práctica deportiva a todos sus profesionales, a través de dos vías: organizando campeonatos internos y patrocinando la participación en competiciones externas.

### **Campeonatos internos**

En el ejercicio 2007 se han mantenido los campeonatos de fútbol sala y de paddle, incrementándose el número de participantes: 40 y 36, respectivamente.

Los deportes elegidos, fútbol sala y paddle, son los propuestos por los propios profesionales, puesto que se trata de una actividad pensada para su entretenimiento. En 2008 esperamos contar con suficientes inscripciones para organizar campeonatos de otros deportes, como tenis, tenis de mesa y baloncesto.

### ***World Corporate Games***

18 profesionales de Management Solutions participaron en los *World Corporate Games*, unas olimpiadas en las que 4.000 personas de empresas de todo el mundo compitieron en más de veinte disciplinas deportivas. Dichos juegos, celebrados en Bilbao entre el 13 y el 15 de julio de 2007, contaron con dos equipos de Management Solutions, uno de fútbol y otro de baloncesto, logrando este último la medalla de bronce.

### **Equipos de Fútbol 7 Management Solutions**

En el ejercicio 2007 Management Solutions ha patrocinado dos equipos de Fútbol 7, en Madrid y Bilbao.

El equipo de Bilbao, patrocinado por cuarto año consecutivo, cuenta con la participación de varios profesionales de la oficina de Bilbao y compete en la primera división del prestigioso campeonato organizado por el Grupo Correo, que cuenta con el concurso de más de 300 equipos de toda Vizcaya.

El equipo de la oficina de Madrid ha competido por primera vez este año y ha logrado el ascenso de división y el trofeo al juego limpio.

### **Carrera de las Empresas**

Por segundo año consecutivo, Management Solutions participó en la Carrera de las Empresas de Madrid. En su octava edición, 10 profesionales de la Firma se inscribieron y recorrieron los 5 kilómetros por el centro financiero de Madrid.

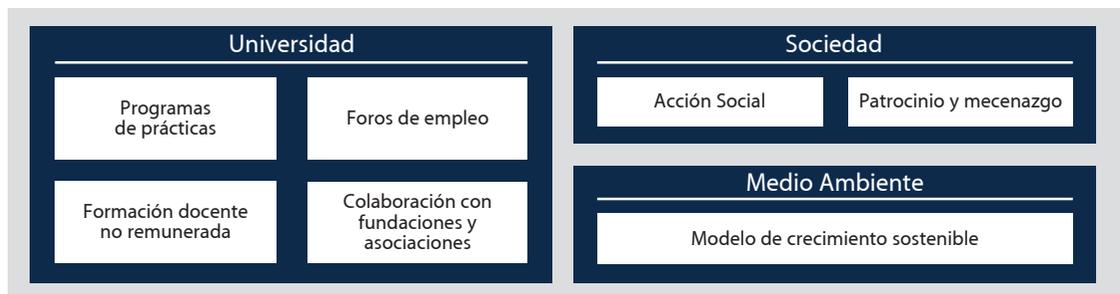


# Entorno



Management Solutions es consciente de la importancia que el ejercicio de su actividad tiene para lograr un crecimiento sostenible de la sociedad. Por eso, la Firma asume su compromiso con las comunidades de los países en los que opera. El apoyo al mundo académico y a la creación de empleo, el respeto a los derechos humanos y el cuidado del entorno están presentes en su estrategia empresarial, y orienta su crecimiento de manera compatible con los principios de desarrollo sostenible.

## Compromisos de Management Solutions con el Entorno



## Universidad

Para Management Solutions, la interacción con el mundo universitario es el núcleo de su relación con el entorno. Además de la contribución a la creación de empleo de recién licenciados, ofreciéndoles la oportunidad de desarrollar una excelente carrera profesional, Management Solutions mantiene una estrecha relación con las universidades en muy diversos ámbitos: convenios de colaboración para becas y prácticas, impartición de clases y seminarios especializados, cooperación en programas de investigación, presentaciones de casos prácticos, participación en foros de empleo y colaboración con fundaciones y asociaciones universitarias.

### Programas de prácticas

Management Solutions contribuye a la transmisión del conocimiento Universidad - Empresa mediante sus convenios con las universidades más prestigiosas, que permiten incorporar a la Firma estudiantes en prácticas que pueden convertirse en futuros profesionales de Management Solutions.

Las prácticas permiten a los alumnos seleccionados por la Firma tener un primer contacto con el mundo empresarial. Asimismo, en muchas ocasiones, estas prácticas han resultado decisivas para una posterior incorporación a Management Solutions.

En el ejercicio 2007 hemos contado con 30 becarios, de los cuales 18 se han incorporado ya a nuestra plantilla y 2 han continuado sus prácticas en el siguiente ejercicio fiscal.

### Seminarios y cursos especializados

Management Solutions, a través de sus socios y gerentes, mantiene de forma activa y no remunerada, una permanente presencia docente dentro de nuestro ámbito de actuación. Durante el ejercicio 2007 se amplió nuestro plan de formación a universidades, tanto en licenciaturas como en formación de postgrado.

#### Convenios de colaboración con universidades

##### Europa

- Universidad Autónoma de Madrid
- Universidad Complutense de Madrid
- Universidad Pontificia de Comillas (ICADE)
- Universidad Pontificia de Comillas (ICAI)
- CUNEF
- Universidad Carlos III
- Universidad Politécnica de Madrid
- Comercial, Deusto
- ESIDE (Deusto)
- Universidad del País Vasco
- ESADE
- Universidad Autónoma de Barcelona
- Universidad Pompeu Fabra
- Universidad Politécnica de Cataluña
- Universidad Luigi Bocconi

##### América

- Yale - EE.UU.
- Columbia - EE.UU.
- Universidad Panamericana - México
- Universidad de Chile - Chile

- Centro Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) - Máster en Finanzas
- Universidad de Deusto
- Universidad Pontificia de Comillas (ICADE)
- ESADE Business School - Executive MBA y Licenciatura y Máster en Dirección de Empresas
- CEU (en colaboración con el Club de Gestión de Riesgos) - Financial Risk Manager, Madrid y Barcelona
- Universidad Complutense de Madrid - Facultad de Matemáticas
- Universidad Complutense de Madrid - Facultad de Económicas y Empresariales

### **Presentaciones de empresa y foros de empleo**

Las presentaciones de empresa y los foros de empleo constituyen un punto de encuentro fundamental entre los estudiantes de último año y las empresas. Management Solutions ocupa un lugar destacado en los principales foros: por nuestro *stand* pasan miles de universitarios interesados en conocer más de cerca en qué consiste la consultoría de negocio, los proyectos en los que trabajamos y las posibilidades de carrera que les brinda una firma en constante crecimiento y expansión como la nuestra.

Management Solutions ofrece como valor añadido de su asistencia a los foros la presencia de profesionales de la Firma que en su día estudiaron en la universidad correspondiente, y cuya experiencia puede ser de gran

### **Presentaciones de Management Solutions en universidades**

#### **Europa**

- Universidad Complutense de Madrid
- Universidad Autónoma Madrid
- Universidad Carlos III
- Universidad Pontificia de Comillas (ICADE, ICAI)
- CUNEF
- Master de Finanzas CUNEF
- CEMFI
- Universidad Politécnica de Madrid
- DEUSTO, Comercial
- DEUSTO, Este
- Sarriko
- ESIDE
- ESADE

- Universidad Autónoma de Barcelona
- Universidad de Navarra
- ETEA
- Universidad Politécnica de Valencia
- Universidad de Zaragoza

#### **América**

- Columbia - EE.UU.
- Fordham - EE.UU.
- NYU - EE.UU.
- UNAM - México
- Instituto Tecnológico de Monterrey - México
- CIDE - México
- Universidad de Chile - Chile
- Universidad Católica de Chile - Chile

valor y utilidad para los estudiantes de último año y recién licenciados que aspiran a formar parte de nuestra organización.

Aparte de la recepción de los currículos, en algunos casos, el departamento de Recursos Humanos realiza *in situ* pruebas psicotécnicas (con el fin de acelerar el proceso de selección de nuevas incorporaciones), desayunos de trabajo con los estudiantes y casos prácticos.

### Foros de empleo

#### Europa

- ICADE - Madrid
- Carlos III - Madrid
- Complutense, Politécnica y UNED - Madrid
- Foro Complutense (Somosaguas) - Madrid
- Autónoma - Madrid
- Satelec - Madrid
- ESADE - Barcelona
- Politécnica de Cataluña - Barcelona
- Pompeu Fabra - Barcelona
- Deusto (Comercial) - Bilbao
- Foro Zaragoza

#### América

- Yale - EE.UU.
- Columbia - EE.UU.
- NYU - EE.UU.
- Fordham - EE.UU.
- Universidad de Pennsylvania - EE.UU.
- Princeton - EE.UU.
- UNAM - México
- Universidad de Chile - Chile

**JOSE ARRIETA (PR. 98) y MANFRED NOLTE (PR. 95)**  
Gerente y Director de Management Solutions

## «Los licenciados de La Comercial destacan por su formación contable, estadística y financiera»

**¿Desde cuándo participa Management Solutions en las Presentaciones de Empresas?**

'Heredamos' esa participación de Arthur Andersen, seguimos viniendo en un periodo transitorio como Deloitte y desde la constitución de MS, en diciembre de 2002, no hemos faltado a esta cita con La Comercial. Tenemos una relación muy estrecha con esta casa: impartimos una asignatura de la especialidad en Gestión y un Master en INSIDE, participamos en el programa de prácticas (cada año las hacen con nosotros 3-4 estudiantes), nuestros profesionales cursan aquí el Master en Gestión Avanzada...

**¿Por qué esa relación tan estrecha?**  
 Muchos de los profesionales de MS tenemos nuestros orígenes en

La Comercial. Sabemos cómo se forma aquí a las personas, el nivel de exigencia... Y buscamos esos perfiles para que nos acompañen en nuestra andadura profesional.

**¿Cómo es ese perfil?**  
 Los licenciados de La Comercial tienen una gran capacidad de trabajo, son personas con compromiso por la excelencia, con ganas de hacer bien las cosas por muy pequeñas que sean. Y están a la altura de las mejores universidades en cuanto a formación técnica. Destacan en contabilidad, estadística y finanzas. A todo ello hay que añadir dos valores que nosotros consideramos esenciales: el compañerismo y la fidelidad o confianza en relación con el cliente. Por supuesto un alto nivel de inglés, imprescindible

actualmente.

**¿Cuántos licenciados de La Comercial se incorporan cada año a su empresa?**

El año pasado fueron diez personas, seis en nuestra oficina de Bilbao y cuatro en la de Madrid. Aparte están los becarios de prácticas y contrataciones de gente con experiencia. Solemos publicar ofertas en colaboración con la Asociación de Licenciados y contratamos a 4-5 profesionales cada año. En total, incorporamos unas veinte personas procedentes de La Comercial.

**¿Qué previsiones tienen para este año?**  
 Aparte de las contrataciones con experiencia y los estudiantes en prácticas, en septiembre se incorporarán unos doce licenciados.



Artículo publicado en "El Periódico de La Comercial", marzo de 2006

## **Colaboraciones con fundaciones y asociaciones**

### **Club Empresarial ICADE**

Management Solutions participa como socio del Club Empresarial de ICADE, asociación sin ánimo de lucro, promovida por un grupo de empresarios ex-alumnos de la Universidad, junto con la Decana y el Vicedecanato de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Comillas.

El objetivo de esta asociación es colaborar con ICADE en los planes de estudio, docencia e investigación, favorecer el espíritu emprendedor de sus alumnos e intensificar las relaciones entre la Universidad y el mundo empresarial.

Hasta el momento, la Firma ha colaborado en algunas de las iniciativas que el Club ha puesto en marcha, como son las dos primeras ediciones del Seminario de Emprendedores y del Premio Proyecto Empresarial, que reconoce el mejor proyecto empresarial presentado por alumnos de los últimos cursos de la Facultad.

Management Solutions colaborará o tiene previsto hacerlo en cada uno de los hitos que se persiguen como objetivos del Club, y especialmente en la intervención en los programas didácticos y en la ayuda a profesionales de dicha Universidad, en forma de contratación o de otras ayudas (becas, patrocinio de premios, etc.).

### **Fundación Universidad de Deusto**

La Firma colabora con la Fundación Deusto -*Deustu Fundazioa*-, perteneciente a la prestigiosa Universidad vasca, con una importante donación económica que servirá para la ayuda a los fines estatutarios de la Fundación, entre los que se encuentran invertir y promover proyectos de investigación, estudio o divulgación.

### **Fundación Escuela de Ingenieros de Bilbao**

Management Solutions se ha incorporado en este ejercicio en calidad de socio a la Fundación Escuela de Ingenieros de Bilbao, cuya misión es velar por la excelencia de todas las tareas docentes y de investigación que la Escuela de Ingenieros desarrolla.

La Fundación, creada en 1997, cumple con su cometido mediante la organización de conferencias, cursos y seminarios, emisión de dictámenes, realización de publicaciones y estudios, fomento de investigaciones, etc., siempre con el fin de mejorar y promocionar la docencia y la investigación en el ámbito de la ingeniería. Además, colabora directamente con el mundo laboral otorgando premios, distinciones y galardones para quienes hayan destacado en el ejercicio de la ingeniería.

*La Universidad, clave de nuestra relación con el entorno*



## Sociedad



Management Solutions asume su compromiso de apoyo a las comunidades de los países en los que está presente. El respeto a los derechos humanos y el cuidado del entorno están presentes en su estrategia empresarial, y orienta su crecimiento de manera compatible con los principios de desarrollo sostenible.

Management Solutions considera que su implicación con la sociedad debe exceder los aspectos de desarrollo económico y de creación de empleo inherentes a cualquier actividad empresarial. Por esta razón, colaboramos, en la medida de nuestras posibilidades, en iniciativas que permitan mejorar nuestro entorno socioeconómico, a través de actividades de acción social, patrocinio y mecenazgo.

### **Acción social**

El grupo de Acción Social de Management Solutions se formó en 2005 a iniciativa de nuestros profesionales, contando con el respaldo de la Firma. Su objetivo es dar respuesta a necesidades sociales a través de actividades solidarias.

Desde su creación, los profesionales de Management Solutions han realizado numerosas actividades en colaboración con diversas ONGs y asociaciones benéficas.

### Cine Solidario

Todos los años, aprovechando la cercanía de las fiestas navideñas y utilizando como reclamo un estreno cinematográfico, Management Solutions y su grupo de Acción Social celebran el Cine Solidario, una actividad que la Firma organiza con el fin de recaudar alimentos y material escolar para los más necesitados.

Profesionales de Management Solutions, antiguos integrantes de nuestra Firma y algunos de nuestros principales clientes disfrutaron con sus familias, de la proyección de la película *Bee Movie*.

Los niños fueron sin duda, los protagonistas de la jornada y quienes más disfrutaron de la película, de los vídeos proyectados y de los diversos espectáculos que complementaron esta jornada.

En el último "Cine Solidario", y gracias a la colaboración de más de 1.400 personas que asistieron, se logró recaudar gran cantidad de alimentos y material escolar: 2.000 kilos de alimentos y 30 cajas repletas de regalos, que entregamos a las Misioneras de la Caridad (Madre Teresa de Calcuta), encargadas de repartirlos entre niños y familias sin recursos de Madrid.



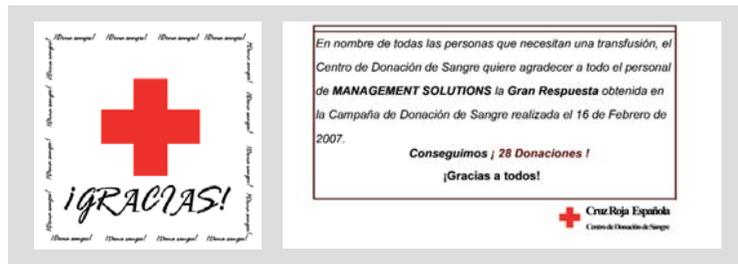
### **Campañas de donación de sangre**

La campaña de donación de sangre organizada en febrero de 2007 por el grupo de Acción Social de Madrid en colaboración con Cruz Roja Española, resultó un éxito.

Así nos lo transmitió la promotora de hemodonación de la Cruz Roja, quien destacó la excelente concienciación e implicación de nuestra Firma y sus profesionales en esta campaña.

El equipo de la unidad móvil compuesto por un médico, dos enfermeras, una farmacéutica y personal de logística, convirtió una de las salas de reuniones de nuestra oficina de Torre Picasso de Madrid en una sala de donaciones.

Adicionalmente, el Grupo de Acción Social de Brasil está organizando una campaña similar en Sao Paulo, en colaboración con el hospital Albert Einstein.



### **"China Care"**

En noviembre de 2007, Management Solutions EEUU colaboró en la fiesta benéfica de apoyo a la organización China Care.

Este evento, organizado por un grupo financiero internacional, consistió en la subasta de objetos previamente donados por las entidades participantes, siendo los fondos recaudados íntegramente destinados a la organización China Care. En esta ocasión, Management Solutions donó material tecnológico.

### **"Un techo para Chile"**

En julio de 2007 Management Solutions Chile colaboró con una aportación económica en la campaña "Un techo para Chile". Esta iniciativa, canalizada por medio de Banco Santander Chile, está organizada por una ONG y tiene como objetivo sustituir chabolas situadas habitualmente en los extrarradios de las ciudades por casas prefabricadas sencillas pero perfectamente aisladas y dotadas de cocina, camas, etc.

### **Comedores de las Misioneras de la Caridad**

Profesionales de Management Solutions acuden a la Residencia del Sagrado Corazón de Jesús de Madrid, centro regentado por las Misioneras de la Caridad (Madre Teresa de Calcuta), para colaborar con la labor benéfica que las hermanas realizan cada día en su comedor para indigentes.

"Cocinar, poner la mesa, servir pan, comida, agua, fregar, recoger, etc. La labor del voluntario consiste en ayudar en todo lo necesario". Así define una de las integrantes del grupo de Acción Social el tipo de ayuda que realizan los voluntarios en el comedor de las Misioneras de la Caridad.

Lo que comenzó siendo una actividad organizada, se ha convertido en una labor que cada uno de los profesionales puede realizar en su tiempo libre.

### Concierto Solidario

En abril de 2007 se celebró el primer Concierto Solidario de Management Solutions, con 340 asistentes, que disfrutaron de la excelente actuación de las pianistas Tamao Totsugi y Marta Teijido, y la soprano Marta Arce, quienes participaron de forma desinteresada en este concierto benéfico.

Gracias a la solidaridad y participación de todos los voluntarios de Acción Social y el público asistente, formado por profesionales de la Firma, clientes, familiares y amigos, que colaboraron con su asistencia o a través de la fila cero, fue posible recaudar 6.000 euros. Este importe se destinó a un proyecto que la Misión Marial lleva a cabo en Guayaquil (Ecuador), lugar elegido para el Verano Solidario 2007.





### Veranos Solidarios

En agosto de 2006, 15 profesionales de Management Solutions dedicaron sus vacaciones de verano a colaborar con las Misioneras de la Caridad en Calcuta. Esta idea surgió como una propuesta de la Firma de sufragar todos los gastos de este viaje a todos los profesionales interesados en participar en lo que denominamos el "Verano Solidario".

La experiencia resultó muy enriquecedora y todos los voluntarios volvieron muy satisfechos, por lo que decidimos continuar con esta propuesta. En agosto de 2007, el voluntariado propuesto consistió en la colaboración con la Misión Marial en el Bastión, una de las zonas más pobres y deprimidas de Guayaquil (Ecuador), al que se ofrecieron 15 profesionales.

La tarea principal de los voluntarios por las tardes era organizar juegos y actividades de apoyo escolar para los niños del Bastión (que pasaron de ser 30 el primer día a unos 150 el día de la despedida), y por las mañanas los profesionales de Management Solutions se dividían en grupos para desempeñar diversas tareas de voluntariado: acondicionar las instalaciones que Misión Marial tiene en Guayaquil, organizar un comedor social, visitar a las familias de los niños problemáticos del barrio, organizar una Misa de niños o hablar con las autoridades locales para tratar de conseguir agua potable y que se asfaltasen los accesos al Bastión, son sólo algunas de las labores que se llevaron a cabo.

Estas iniciativas, como otras similares emprendidas por profesionales de Management Solutions en años anteriores, encontrarán siempre el entusiasta apoyo de la Firma, que en este caso asumió la totalidad de los costes de desplazamiento y estancia.

*Verano Solidario: Calcuta 2006, Guayaquil 2007*



### **Patrocinio y mecenazgo**

#### **Teatro Real**

Management Solutions realiza una importante labor sociocultural como benefactor del Teatro Real. Por cuarto año consecutivo, la Firma ha realizado una donación desinteresada en favor de esta institución. Con esta donación, la Firma contribuye a fomentar la difusión, el aprecio y el conocimiento de las artes líricas, musicales y coreográficas; a proteger, conservar y promover el enriquecimiento de los bienes que integran el patrimonio artístico; a la defensa, promoción e investigación del patrimonio lírico-musical español y a fomentar la difusión, aprecio y conocimiento de estas artes, así como la asistencia de los ciudadanos a su programación y actividades.

#### **Club de Gestión de Riesgos de España**

Management Solutions es socio protector del Club de Gestión de Riesgos de España (*Risk Club Español*). Con su aportación económica contribuye a la creación y sostenimiento de las actividades, objeto fundacional del club. Los objetivos principales de esta asociación son servir de punto de encuentro y foro de debate respecto de los sistemas y metodologías utilizadas para la gestión, control, análisis y medición de los riesgos derivados de la actividad empresarial, así como fomentar el intercambio de ideas, experiencias y contraste de opiniones sobre las mejores prácticas en esta materia. Asimismo, entre sus objetivos está el de mantener contactos estrechos con autoridades reguladoras y otros organismos con esos fines y la divulgación del conocimiento a través de la organización y desarrollo de programas de formación (FRM) y cursos por internet.

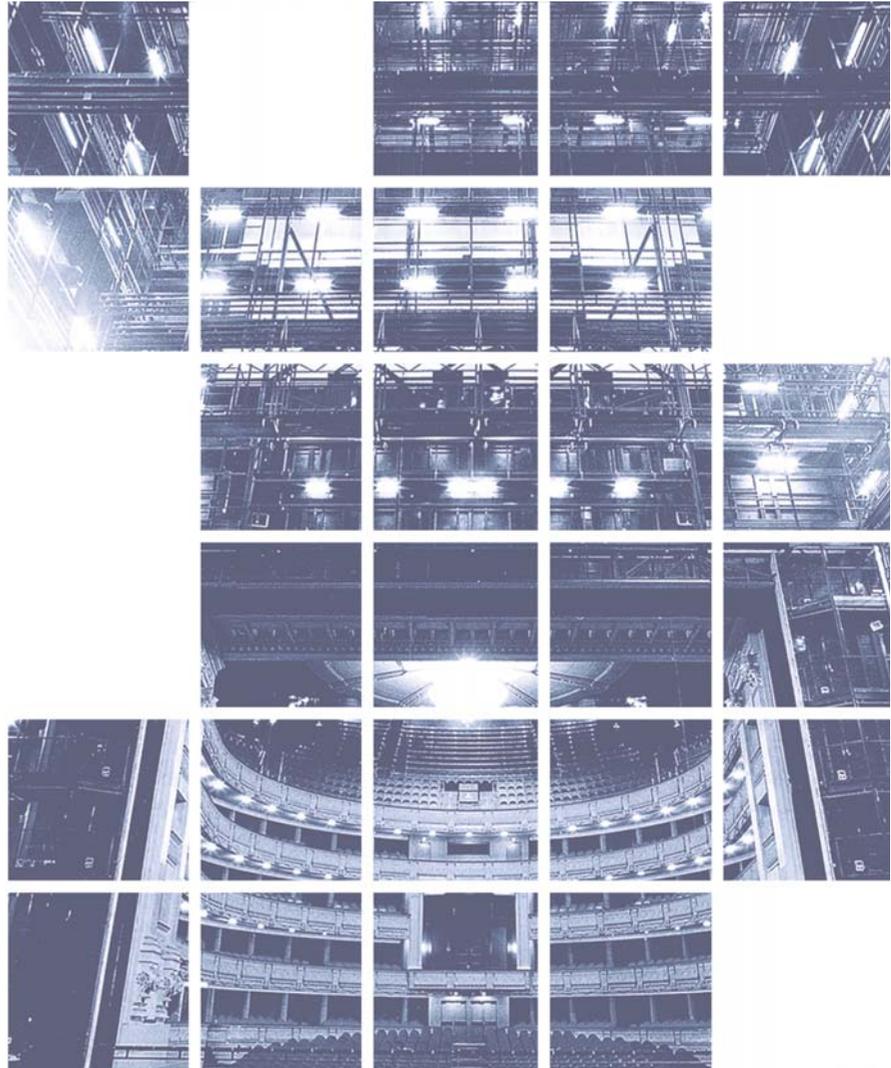
Como socio protector del Club y miembro de su Consejo de Administración en la figura de uno de sus socios, Management Solutions colabora con su aportación en la financiación y mantenimiento de las diferentes actividades que se organizan.

Este año se ha lanzado la web del Club de Gestión de Riesgos, patrocinada por Management Solutions.

#### **Club Español de la Energía (ENERCLUB)**

Management Solutions participa como socio en el Club Español de la Energía (ENERCLUB), constituido como punto de encuentro, diálogo y difusión entre empresas y profesionales energéticos y cuyo principal objetivo es facilitar la divulgación y formación de ideas en relación con la utilización racional de la energía, conservación del medio ambiente y desarrollo sostenible.

Gracias al apoyo y aportación económica de los socios, ha sido posible el desarrollo de su actividad a lo largo de más de 20 años en torno a cuatro grandes áreas: conocimiento energético, formación, publicaciones y difusión on line.



## Medio ambiente

### Modelo de crecimiento sostenible

Si bien el impacto medioambiental de nuestra actividad es muy limitado (aspectos ambientales propios de una oficina), en la Firma existe una especial sensibilidad por este tema. El modelo de gestión medioambiental adoptado por Management Solutions se basa en los siguientes principios de acción:

- Asegurar el cumplimiento continuado de todos los requisitos reglamentarios pertinentes relativos al medio ambiente, superando sus prescripciones allí donde sea posible y promoviendo la adaptación a la normativa futura en el momento idóneo.
- Asegurar que el destino dado por la contrata de limpieza a las basuras retiradas es correcto.
- Separar convenientemente los residuos de tóner y fluorescentes, a los que se da el destino adecuado previsto por la legislación.
- Procurar la puesta en marcha de las mejores prácticas medioambientales en las operaciones internas, incluyendo:
  - La minimización de los residuos generados mediante la mejora en el desarrollo de las actividades, la promoción de la reutilización y la segregación para su adecuado tratamiento externo.
  - La reducción de los niveles de consumo de papel y de reciclado del papel empleado.
- La consideración de criterios de eficiencia energética en la operativa diaria, procurando una gestión racional de la energía eléctrica en todas sus actividades que permita una reducción de los consumos.
- La gestión eficiente del agua fundamentada en la utilización racional del recurso.
- La reducción y, donde sea posible, eliminación, del empleo de productos y de la contratación de servicios de los que se deriven efectos desfavorables para el medio ambiente.
- La mejora en la efectividad en los servicios que se prestan a los clientes, contribuyendo a la inocuidad medioambiental de sus proyectos y trabajos.

- Sensibilizar e involucrar en materia medioambiental al personal, atendiendo a su nivel de responsabilidad y a la actividad desarrollada, proporcionándole los conocimientos precisos que permitan la implantación de buenas prácticas medioambientales.
- Compromiso de mejorar de manera continua el comportamiento medioambiental de la organización mediante la implantación y puesta en práctica de buenas prácticas medioambientales.

Estas políticas medioambientales se completan con la participación de la Firma en el Club Español de la Energía (ENERCLUB), que constituye una importante plataforma de diálogo y punto de encuentro de empresas y profesionales dedicados a la energía y que aboga por el desarrollo sostenible y la preservación del entorno.

bienvenid@

la receta

la escapada

la aventura

siglo XXI

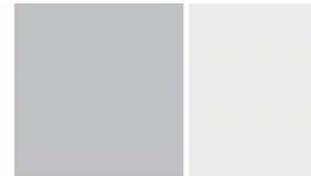


Bienvenido a la Web de Ocio de **Management Solutions**

No dejes de visitar la nueva sección **Siglo XXI** de la Web de Ocio. En ella encontrarás información sobre las últimas novedades, que los fabricantes de tecnología, hacen llegar al mercado: reproductores musicales, cámaras de fotografía y vídeo, dispositivos informáticos...

Pero hoy en día no podemos dar la espalda a la creciente preocupación por el medio ambiente y el entorno que nos rodea, por lo que en Siglo XXI encontrarás también pequeños consejos, de fácil aplicación y que todos podemos llevar a cabo, sobre sostenibilidad y conservación del medio ambiente.

Además te invitamos a visitar el resto de secciones de la web: la escapada, deportes de aventura y la receta de la semana, con las que podéis colaborar activamente enviando vuestros artículos y sugerencias a [marketing.y.comunicacion@msspain.com](mailto:marketing.y.comunicacion@msspain.com).



Bicicletas elect

Menos contaminantes que un coche este tipo de vehículos son una buena alternativa para circular por las calles de las ciudades y con mayor economía. La industria de la motocicleta es consciente del incremento de los pedidos pidiendo y de las nuevas modificaciones para vehículos eléctricos, como la Euro 3, y así este año, que llega una revolución en los vehículos para no reducir su capacidad contaminante. Por



biodies

El biodiesel: la alternativa al diesel del consumidor.

Este biocombustible, compatible muchos problemas años aun debería saber cómo debe emplearse no está consensuado.

Un buen propósito para este invierno 2007 podría ser emplear biodiesel y contribuir así a reducir emisiones de gases de efecto invernadero. El consumidor puede haber muchos beneficios al mismo que el gasóleo y es compatible con todos los automóviles diésel.



## ***Equipo técnico***

### ***Dirección***

Miguel Ángel Poblet Capa

### ***Redacción***

Román González Ordóñez

Cristina López Martínez

### ***Diseño y maquetación***

Román González Ordóñez

Laura de Frutos Franco

María Díaz Alonso

Vanessa Orosco Ferreira

Agradecemos la colaboración de todos aquellos que, mediante la aportación de información, testimonios y fotografías, han hecho posible la publicación de esta Memoria.

## ***Oficinas***

<b>España</b>	Madrid Barcelona Bilbao
<b>Reino Unido</b>	Londres
<b>Italia</b>	Milán
<b>Portugal</b>	Lisboa
<b>Estados Unidos</b>	Nueva York
<b>Puerto Rico</b>	San Juan de Puerto Rico
<b>México</b>	México DF
<b>Brasil</b>	Sao Paulo
<b>Argentina</b>	Buenos Aires
<b>Chile</b>	Santiago de Chile

