

ENTREVISTA

Toni Bernardino
DIRECTOR SOLVE ZONA NORTE

“Nuestra orientación a resultados hace que nuestros proyectos se rentabilicen de forma prácticamente inmediata”

¿Cuál es el principal valor diferencial de Solve Advisors Group?

La esencia de Solve Advisors Group está basada en sus valores (Las 3Ps): Profesionalidad, Pasión y Proximidad. Todos los integrantes del equipo humano de la empresa comparten esos valores y los hacen suyos desde el minuto uno de cualquier proyecto. Esto hace que los clientes nos vean de una forma muy diferente a lo que ellos entienden como el estándar de consultor.

Nuestro “I do, we do, you do” es otro ejemplo más de nuestra forma de trabajar con los clientes, enseñándoles a solucionar sus problemas: primero lo hace el equipo de Solve mostrando al cliente el camino, luego lo hacemos juntos para asegurar que nuestro cliente ha entendido la forma de proceder y, por último, nuestro cliente aplica las soluciones aprendidas con nuestra supervisión, para asegurar que los conceptos se han entendido y se saben aplicar.

Y, por último, nuestra orientación a resultados hace que nuestros proyectos se rentabilicen y autofinancien de forma prácticamente inmediata, consiguiendo unos ROIs muy elevados.

“Nuestro mayor reto es la consolidación de los clientes con los que estamos trabajando”



¿Qué funciones desempeña en el grupo?

Como director de la Zona Norte de Solve, mis funciones incluyen la dirección de todos los proyectos de dicha área, garantizando sus resultados y su cumplimiento, tanto en plazo como en coste. Además, colaboro con mi equipo en el desarrollo de todas las herramientas y estándares que nos ayuden a mejorar todos nuestros proyectos y a implantarlos de una forma más rápida y eficaz.

“Solve tiene un equipo con una experiencia de no menos de 20 años en la dirección de operaciones”

También me ocupo de asegurar las relaciones con nuestros clientes, más allá de la duración de nuestros proyectos. Suelo estar atento a sus necesidades para poder ofrecerles aquellas soluciones que les ayuden a hacer sus negocios más rentables cada día.

¿Cuáles son los retos que afronta la Zona Norte?

En estos momentos, y dado que somos una compañía muy joven, nuestro mayor reto es la consolidación de los clientes con los que estamos trabajando para que nos consideren como una parte más de su organización y su proveedor de soluciones por excelencia.

El siguiente reto es ampliar nuestra actual cartera de clientes para lograr, con un crecimiento sostenible, convertirnos en un referente en consultoría en Catalunya. Es un objetivo muy difícil, ya que contamos con una gran competencia en nuestra zona de influencia, pero, afortunadamente, Solve tiene un equipo humano con una experiencia de no menos de 20 años en la dirección de operaciones.

“Todos nosotros venimos de grandes empresas, de diversos sectores, donde hemos dirigido diversos departamentos relacionados con operaciones y hemos vivido en primera persona los problemas de una planta productiva”

Todos nosotros venimos de grandes empresas, de diversos sectores, donde hemos dirigido diversos departamentos relacionados con operaciones y hemos vivido en primera persona los problemas de una planta productiva. Esto nos permite empatizar inmediatamente con nuestros clientes y entender casi de inmediato sus problemas. Creo, perso-



“Cualquier pyme que se precie dispone de un sistema ERP para su gestión integral”

nalmente, que esta es la gran ventaja competitiva de Solve. La que nos ha de ayudar a conseguir los difíciles retos que nos hemos marcado.

¿Qué es lo que más valoran los clientes de Solve?

Como ya he mencionado anteriormente, las 3Ps constituyen la base de la relación con nuestros clientes. Nuestra experiencia Profesional nos permite empatizar rápidamente con ellos y entender el problema que les preocupa.

Nuestra Pasión por nuestro trabajo nos ayuda a contagiarles nuestro entusiasmo y a implicarles rápidamente para aplicar las soluciones que les proponemos y nuestra Proximidad les da una tranquilidad, ante el reto que supone cualquier cambio, ya que saben que siempre estamos ahí para ayudar y aconsejar

¿Qué papel juega el desarrollo tecnológico a la hora de posicionarse en el mercado?

Hoy en día, es impensable gestionar un negocio sin unas mínimas herramientas informáticas. Cualquier pyme que se precie dispone de un sistema ERP para su gestión

integral. Como se suele decir, “la información es poder” y es impensable poder abarcar la complejidad de un negocio sin una información mínima, que las herramientas informáticas pueden facilitar de manera muy eficaz. Eso sí, se ha de ser muy cuidadoso a la hora de escoger la herramienta que necesitamos, ya que ha de ser la aplicación la que se adapte a nuestro negocio y no al revés.

No es difícil encontrar empresas que destinan numerosos recursos relacionados a la introducción de datos en su sistema de gestión, y, sin embargo, no tener a nadie explotando dicha información. También es bastante habitual, hoy en día, encontrar empresas con sistemas de captación de datos en planta para el análisis de sus operaciones y, sobre todo, de sus cuellos de botella. Éste es el camino hacia la Industria 4.0. Por último, ante una propuesta de mejora de un puesto de trabajo ya nadie piensa en un cronómetro y una tablilla para registrar in situ los movimientos de un operario.

Todos disponemos de un móvil que nos permitirá grabar un video, tan extenso como deseemos, que registrará todos los detalles de la operación que queramos analizar y que, además, nos ofrecerá la información que necesitamos en cuanto a tiempos por operación.

Mejoras en Borges Agricultural & Industrial

En 2016 y hasta febrero de 2017, el equipo de la División de Aceites de la planta de Tàrrega, junto con el equipo de Solve, desarrollaron el proyecto Mejora de la Flexibilidad, gracias al que se consiguieron en tres líneas piloto importantes reducciones de tiempos de cambio de máquinas, siguiendo el método Solve. Consistió en grabar las operaciones de preparación, en identificar y aplicar mejoras en grupo y estandarizarlas (implantando los principios de SMED, "Single Minute Exchange of Die"), así como mejoras de la eficiencia de las instalaciones en términos de disponibilidad de las máquinas, rendimiento y nivel de calidad, aplicando la herramienta TPM ("Total Productive Maintenance").

El trabajo en equipo ha sido fundamental para lograr buenos resultados

Este proyecto se desarrolló como un verdadero trabajo en equipo, lo que permitió cumplir los objetivos establecidos e implantar otras actividades como campañas de Orden y Limpieza, reuniones de Gestión Diaria, paneles de Información Visual, etc. Tras la aplicación de la Mejora de Flexibilidad en las líneas piloto, la planta está difundiendo las actividades al resto de líneas de Tàrrega con el soporte de Solve en visitas periódicas.

En junio de 2017 iniciamos el proyecto Mejora de la Flexibilidad en la división de Frutos Secos de Reus, también con un equipo de trabajo de la planta y otro de Solve. Se definieron tres líneas piloto, los objetivos y un plan de acciones hasta marzo de 2018.



Identificación de mejoras en grupo en la planta de Reus



Aplicación de estándares en la planta de Tàrrega

Solve, en el Manager Business Forum de Bilbao

Solve Advisors Group estuvo muy presente en el Manager Business Forum de Bilbao, que se celebró el pasado 27 de septiembre, y en el que Mikel Eguiazu disertó sobre la dimensión de la transformación digital en las organizaciones con la ponencia "Digitalización de las organizaciones: impacto económico financiero".

La transformación digital centró parte del encuentro

A lo largo de su intervención, Eguiazu incidió en la profundidad del fenómeno de la transformación digital en las organizaciones actuales e hizo hincapié en su gran impacto en la "Business Performance" de la compañía.



Factores de navegación

A lo largo de su exposición se presentaron, además, los denominados "Factores de navegación en una transformación digital". Asimismo, en el encuentro, el más importante de España para directivos, también se abordaron los métodos operativos necesarios para llevar a cabo una transformación de calado, además del papel que el departamento financiero, y, en el especial el CFO, debe jugar en todo el proceso.

Los factores principales del cálculo del ROI de la inversión en la digitalización, las ventajas y los riesgos a los que es necesario hacer frente en dicha transformación, fueron otros de los aspectos abordados durante el encuentro.



Solve consolida su plan de expansión nacional con la constitución de Solve Advisors Group Noroeste

El plan estratégico de Solve contempla como valores principales el concepto de las tres Ps: Profesionalidad, Pasión y Proximidad. Estos tres valores han guiado la hoja de ruta en el plan de expansión, consiguiendo en apenas tres años tener presencia en todo el territorio nacional, culminando este proceso con la constitución de Solve Advisors Group Noroeste. Esta sociedad está constituida por Solve Advisors Group (creador del modelo de trabajo y gestor del proyecto); Nazcan Consulting (aportando la estrategia, gestión de personas y conocimiento del mercado gallego); y José Manuel Suárez Esmoris (experto en Operaciones y especialista en "Lean Manufacturing").

En Solve nos definimos como una Boutique Sénior especializada en el ámbito de operaciones (compras, logística y fabricación). Entendemos que podemos ayudar a mejorar la competitividad de nuestros clientes a través de la mejora continua de la productividad y, por lo tanto, podemos mejorar sustancialmente su resultado de explotación. Ayudamos a los clientes a transformar sus organizaciones mediante nuestro modelo de trabajo EDIT: E (Evaluar), D (Definir), I (Implantar) y T (Transformar).

Entendemos que el éxito de nuestro trabajo consiste en hacer la transformación apoyándonos en la profesionalidad, sin la cual no es posible abordar proyectos de transformación; la excelencia: hoy no es suficiente con hacerlo bien, hay que ser excelente y eso se consigue cuando el resultado de lo que hacemos supera las expectativas

del cliente; y las personas, porque sin su participación no es posible transformar la forma de hacer. Al final, todo nuestro trabajo debe resultar una inversión atractiva para el cliente con un retorno de no menos de 2,5 veces la inversión. Si esto es así habremos cumplido nuestro compromiso de confianza con los clientes.



Jesús Montoliu



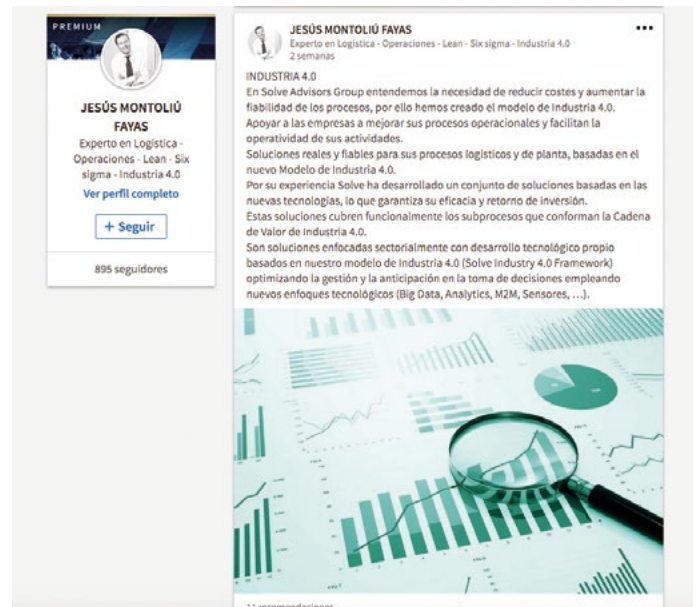
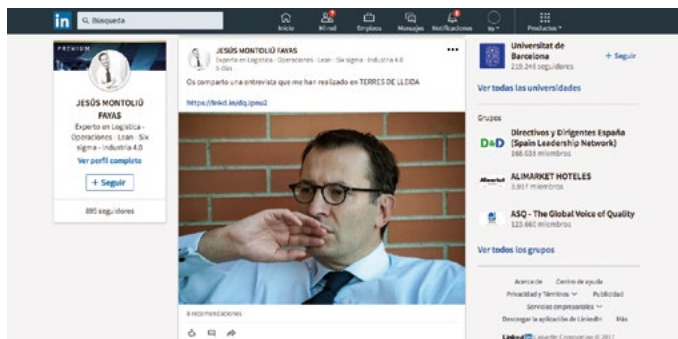
Enrique Ulloa



José Manuel Suárez

Incremento de nuestra presencia en redes sociales

En Solve apostamos por la cercanía con nuestros clientes y partners. Por eso, además de renovar nuestra web y poner en marcha este boletín, nuestros directivos informan puntualmente en redes sociales sobre la actualidad del grupo, sobre los últimos estudios de interés y también del estado de nuestros proyectos en desarrollo. Un ejemplo destacable es el perfil de LinkedIn de nuestro cofundador Jesús Montoliu, que está en continuo crecimiento.



EDITA: Solve Advisors Group

Sede Central
ESADE Creapolis. Despacho B11.
Av. Torrelblanca, 57 - 08172
Sant Cugat del Vallès, Barcelona
(Spain) Tel.: 935 107 942

www.solve-group.com

Delegaciones

Euskadi
c/ San Kristobal, 21, 5M dcha.
20600 - Eibar (Gipuzkoa)
Apdo. 232 (Bilbao)

Sur
c/ Mar Caspio, 14
11500 - El Puerto de Santa María (Cádiz)

Centro
c/ El Perdón, 37
28400 - Collado Villalba
(Madrid)

Noroeste
Ronda de Outeiro, 64, 1º D
15009 - A Coruña

Diseño, redacción y
producción:
Atelier Gráfica Visual

Tel.: 881 896 542