

## Hitos de 2024

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





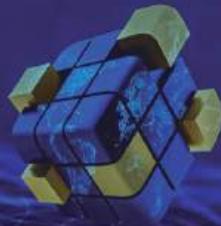
MSO Management Solutions  
Making things happen

YEARLY MEETING  
2024  
PROBLEM SOLVING

MSO Management Solutions  
Making things happen



Management Solutions  
Making things happen



Management Solutions  
Making things happen



# Problem Solving

*En Management Solutions somos conscientes del poder transformador de la IA, así como de los desafíos que conlleva*



Alfonso Serrano-Suñer. Yearly Meeting 2024, Madrid, España

Bajo el lema "Problem Solving", Management Solutions organizó en el mes de julio su Convención Anual en el Teatro Real en Madrid.

En años anteriores se habían abordado temas como la transformación, el crecimiento sostenible, la confianza, el liderazgo, el emprendimiento o la inteligencia artificial.

En esta ocasión, la Convención se centró en un tema consustancial a la profesión de consultoría y al propio ser humano: la resolución de problemas o problem solving.

Tras realizar un repaso sobre la evolución de esta disciplina académica con enorme relevancia práctica en el entorno empresarial, y sobre algunos casos de éxito que ilustran cómo grandes corporaciones han transformado desafíos en oportunidades gracias a su capacidad de resolución de problemas, Alfonso Serrano-Suñer, presidente de Management Solutions, profundizó en las claves de este proceso mental y a la vez práctico, mediante el cual se abordan y resuelven los desafíos o dificultades que surgen en diversas situaciones.

Y es que si bien el proceso de resolución de problemas puede variar según el tipo de problema y el contexto en el que se presenta, hay algunas claves generales que suelen aplicarse en la mayoría de las situaciones, como, por ejemplo, el análisis de la situación actual y la identificación clara del problema (algo factual, que requiere del refrendo de los actores); la generación y evaluación de las alternativas y la toma de decisiones (diseñando una solución eficaz e implantable y no necesariamente óptima, como indicaba el Nobel de Economía Herbert Simon); la implementación de la solución seleccionada (planificando y ejecutando con excelencia, “haciendo que las cosas ocurran”); o la evaluación continua y el ajuste (por medio de un correcto seguimiento y control de la calidad de los entregables). Todas ellas claves que comparten, dominan y ponen en práctica a diario los profesionales de Management Solutions.

Para abordar problemas de manera efectiva y encontrar soluciones adecuadas en un tiempo razonable, se requiere de una combinación de habilidades, entre las que destacan el pensamiento crítico y la creatividad, la capacidad de comunicación, el trabajo en equipo y la flexibilidad organizativa, una buena gestión del tiempo, la determinación y la resiliencia, el conocimiento experto y el aprendizaje continuo.

En Management Solutions el problem solving se enfoca desde una perspectiva integral, combinando conocimientos técnicos especializados con enfoques innovadores y colaborativos para abordar los desafíos empresariales de nuestros clientes. Dicho enfoque se aborda mediante una aproximación holística que combina análisis de datos, conocimiento sectorial, colaboración interdisciplinaria, desarrollo de soluciones personalizadas de calidad, transformación digital y gestión del cambio, para ayudar así a nuestros clientes a superar desafíos empresariales y alcanzar sus objetivos estratégicos.

No obstante, para comprender el modelo de problem solving que aplica la Firma son fundamentales dos aspectos adicionales: el primero es que Management Solutions es una firma hecha por y para sus profesionales. Todo lo que hemos conseguido es el resultado de su iniciativa, talento, esfuerzo y dedicación. El segundo es que somos verdaderamente una Firma Global (“One Team”), un solo equipo, donde todos apoyamos a todos, independientemente de la geografía, industria o competencia. Un equipo con un fuerte sentido de pertenencia y un objetivo común: servir a nuestros clientes con excelencia.

Precisamente, y en gran medida por estos dos factores, además de dedicarnos a la noble misión de resolver problemas, lo hacemos emprendiendo, o lo que lo mismo, creando.

Y por ello nos preparamos, y lo hacemos adquiriendo conocimientos técnicos, habilidades de gestión y capacidades de dirección. Una preparación continua que nos permite resolver problemas cada vez más complejos.

Porque no se trata de tener todas las respuestas, sino de saber hacerse las preguntas correctas y de tener las capacidades para responderlas, generando valor a nuestros clientes, a todos nosotros y a la sociedad en su conjunto.

Además, hay que ejecutar con excelencia, como ocurre en los exitosos ejemplos que se repasaron durante la Convención. Porque cuesta lo mismo hacer bien un trabajo que hacerlo mal, tan solo es una cuestión de actitud. Si se persigue la excelencia en cada pequeño detalle, no solo cundirá más nuestro trabajo, sino que se establecerán conexiones que nos permitirán abrir puertas en un futuro que en el presente ni nos imaginamos.

Son los profesionales de Management Solutions los que hacen posible que la Firma siga transformando desafíos en oportunidades generadoras de valor.

A lo largo de nuestra historia nos hemos enfrentado a numerosos problemas que hemos ido solucionando, procurando siempre mejorar allí donde veíamos recorrido de mejora y la vez sumando cosas nuevas, es decir, emprendiendo.

Ya desde nuestra constitución en 2002, y en un contexto de elevada exigencia y dificultad, hemos sabido resolver con éxito las exigencias de una rápida expansión internacional, de una constante diversificación industrial, y del desarrollo de nuevas competencias para adecuar nuestra propuesta de valor a las necesidades derivadas de una realidad cambiante.

Y lo hemos hecho siempre centrados en nuestros clientes: “primero el cliente, luego el equipo y finalmente uno mismo”, porque ahí reside en gran medida la clave del éxito de nuestro problem solving.

Además, hemos ido afrontando otros muchos desafíos que hemos sabido resolver, saliendo siempre reforzados de todos ellos, como: (i) el incendio de nuestra sede social a los pocos años de iniciar la actividad, que además nos ayudó a entender hasta dónde podía llegar el valor de la confianza que depositaban en la Firma nuestros clientes; (ii) la crisis de 2008, en la que muchos de nuestros clientes se vieron inmersos y que nos obligó a rediseñar nuestra propuesta de valor para ayudarles a hacer frente a dicho reto; (iii) la respuesta a la pandemia del COVID-19, en la que mantuvimos la marcha de la Firma sin dejar a nadie atrás, reinventando nuestra forma de trabajar y de relacionarnos; o (iv) sin ir más lejos, lo que hacemos hoy, acompañando a nuestros clientes en sus procesos de transformación, diseñando e implantando soluciones innovadoras que ponen en valor el potencial de la revolución digital (y en particular el de la inteligencia artificial) y de un crecimiento sostenible.

# Problem Solving

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

Pero nada de esto sería posible si no contáramos con una cultura diferencial. Porque importa lo que hacemos y cómo lo hacemos.

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

Qué mejor prueba de todo ello, que constatar cómo, tras algo más de veinte años emprendiendo, la Firma ha logrado multiplicar por más de 50 veces su tamaño. Somos hoy cerca de 4.000 profesionales de extraordinaria valía, operando en más de 50 países de Europa, América, Asia, África y Oceanía, a través de las ya 48 oficinas que tenemos en el mundo. Estamos construyendo una gran Firma que ambiciona liderar la consultoría de negocio a nivel internacional, en todas las industrias en las que opera y en todas las líneas de servicio que presta a sus ya más de 2.000 clientes, que a su vez son grandes líderes globales y locales.

Una Firma que cuenta con un equipo de talento, con fuerte perfil analítico pero que a la vez atesora un profundo conocimiento del negocio de sus clientes. Un equipo multicultural, joven y bien formado. Un equipo de emprendedores que demuestra a diario su vocación de servicio, su talento y su compromiso con la creación de valor, también, en la era de la IA.

En 2024 hemos vuelto a superar los objetivos cualitativos y cuantitativos que nos marcamos hace un año, creciendo por encima de lo presupuestado, aumentando nuevamente la cuota de mercado, y haciéndolo de manera orgánica, diversificada y sostenida, aplicando un modelo de gestión que maximiza nuestro potencial, garantiza la proyección de nuestros profesionales y sienta las bases de un crecimiento sostenido para los próximos años.

Hemos seguido ampliando nuestro radio de acción a nuevos mercados, además de consolidar nuestra presencia en los

países en los que ya operábamos (operamos ya en más de 50 países de Europa, América, Asia, África y Oceanía). Todas nuestras líneas de servicio han crecido de manera equilibrada y también hemos dado pasos importantes en el proceso de diversificación sectorial.

Como resultado de todo lo anterior, hemos aumentado nuestra presencia en gran parte de las entidades con las que ya veníamos colaborando, extendiendo nuestra prestación de servicios a nuevas áreas y divisiones de negocio, impulsando la diversificación sectorial con el despliegue en nuevas industrias, y hemos seguido incrementando nuestra cartera de clientes.

Una cartera integrada por más de 2.000 clientes, grandes multinacionales, corporaciones y entidades líderes locales, a la que se han incorporado más de 200 nuevos nombres, todos ellos de importancia estratégica en sus respectivos mercados. Adicionalmente, durante el ejercicio hemos aumentado nuestra presencia y visibilidad en los reguladores y supervisores de los mercados en los que estamos presentes.

Como ya se ha mencionado, el crecimiento de nuestra actividad no hubiera sido posible sin contar con el extraordinario equipo de cerca de 4.000 profesionales que conforman nuestra Firma. Un equipo de profesionales de talento, comprometido, acreedor de una fuerte cultura corporativa basada en unos valores que marcan la diferencia. Un equipo que ha crecido desde la base, global, multicultural, multidisciplinar y plenamente integrado. Un equipo íntegro y responsable, capaz de aportar soluciones diferenciales a los retos planteados por nuestros clientes.

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

Afrontamos el futuro con ilusión y confianza, con el firme propósito de ayudar a nuestros clientes a crecer de manera sostenible. Y es que en Management Solutions, seremos lo que nos proponemos ser, convencidos de que lo mejor de la Firma está por llegar.



MSO Management Solutions  
Making things happen

YEARLY MEETING  
2024  
PROBLEM SOLVING

MSO Management Solutions  
Making things happen

Management Solutions  
Making things happen

Management Solutions  
Making things happen

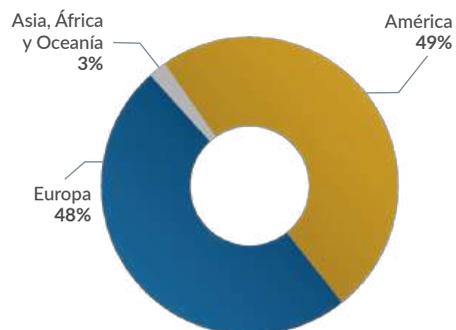
PATIO DE BUTACAS  
IMPARES

# Diversificación

Durante el año 2024 hemos seguido avanzando en nuestro proceso de diversificación:

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

## Diversificación geográfica<sup>4</sup>



### América

- ▶ Norteamérica (Estados Unidos, Canadá y México) crece con mucha fuerza y se refuerza con la apertura de la oficina de Miami.
- ▶ Sudamérica logra un crecimiento récord por encima del 20%, liderado por Brasil.
- ▶ Crecimiento en todos los países de Centroamérica.

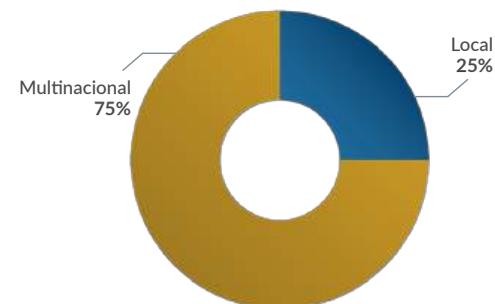
### Europa

- ▶ España mantiene el crecimiento de los últimos años.
- ▶ Reino Unido consolida su liderazgo en el mercado creciendo por encima del 15%.
- ▶ Alemania mantiene su fortaleza con un crecimiento superior al 10%.
- ▶ Italia, Francia, Países Bajos, Portugal, Polonia y Suiza crecen con fuerza (+30%).
- ▶ Las oficinas de Países Nórdicos (Noruega, Suecia y Dinamarca), crecen por encima del 20%.
- ▶ Crecimiento sostenido en el resto de Europa (con foco en Europa del Este).
- ▶ Apertura de oficina en Austria (Viena).

### Asia, África y Oceanía

- ▶ Asia crece con fuerza, con la apertura en Abu Dabi (Emiratos Árabes Unidos) además del crecimiento en China (+25%) y Turquía (x3).
- ▶ Crecen las operaciones en África con foco en Sudáfrica (x4).
- ▶ Inicio de la actividad en Sídney (Australia) con fuerza.

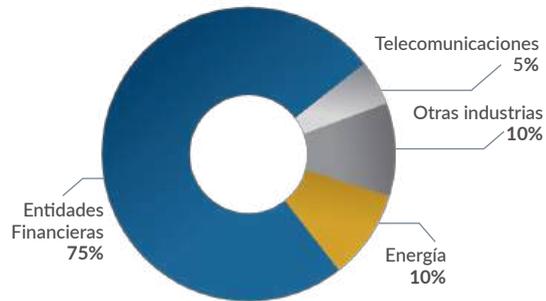
## Diversificación de clientes<sup>4</sup>



- ▶ Más de 2.000 clientes activos.
- ▶ Más de 200 nuevos clientes (de todas las geografías e industrias).
- ▶ Refuerzo de la presencia en clientes:
  - Aumento de la presencia en clientes líderes globales y locales.
  - Incremento de la relación con Reguladores, Supervisores y Organismos Supranacionales.
  - Refuerzo del modelo de relación con proveedores estratégicos.

<sup>4</sup> Medido en horas de consultoría

## Diversificación sectorial<sup>5</sup>



### Finanzas

- ▶ Crecimiento sostenido (+15%) basado en:
  - Una mayor especialización por negocios (pagos).
  - Referentes en transformación digital y sostenibilidad.
  - Liderazgo en adecuación normativa (IA)

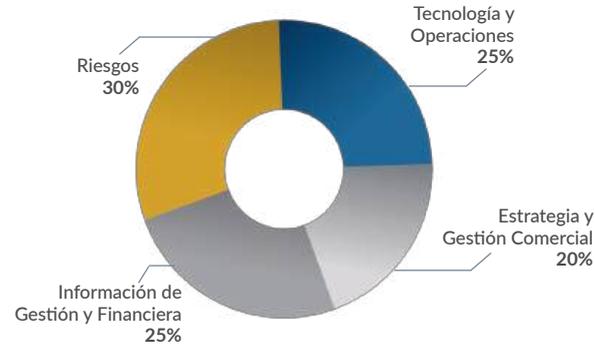
### Energía y Telecomunicaciones

- ▶ Fuerte crecimiento (+15%) motivado por:
  - El aumento de la base de clientes.
  - La mayor oferta de servicios (transformación digital, inteligencia artificial, *agile*, sostenibilidad, etc.).
  - El despliegue de ambas prácticas en más geografías.

### Otras industrias

- ▶ Fuerte crecimiento en Otras Industrias (+60%).
- ▶ Mayor especialización industrial en más países y, con ayuda del área de I+D, en industrias como distribución y retail, industria farmacéutica, tecnología, construcción, empresas industriales y de servicios, o educación.

## Diversificación de soluciones<sup>5</sup>



- ▶ Más de 5.000 proyectos (50% nuevos) en todas nuestras metacompetencias:

- Sostenibilidad (ESG).
- Inteligencia artificial (Modelcraft, Hatari, Gamma).
- Gobierno de Datos y Modelos (MRM, Validación).
- Digitalización (“go to cloud”).
- Eficiencia (Organización y Procesos).
- Rentabilidad y solidez financiera.
- Gestión avanzada de Riesgos (financieros y no financieros).
- Ciberseguridad.
- Mejora continua de nuestras soluciones propietarias:
  - GenMS: inteligencia artificial generativa.
  - MS<sup>2</sup>: medición de Impactos Climáticos.
  - Paladin 2.0: prevención de blanqueo de capitales.



## “Adaptamos nuestra propuesta de valor a un entorno en permanente transformación”

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

Para hacer frente a esta realidad cambiante, en Management Solutions redefinimos continuamente nuestra propuesta de valor, aportando soluciones innovadoras y comprometiéndonos con su implantación efectiva.

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

En concreto, durante los últimos meses nos hemos centrado en desarrollar una propuesta de valor distintiva en áreas de máxima relevancia para nuestros clientes, como la adopción de la inteligencia artificial, la lucha contra los delitos financieros, la ciberseguridad, los retos de los nuevos ecosistemas de pagos, o la sostenibilidad de los negocios.

**Marian Ferrero**  
Socia de Management Solutions

<sup>5</sup> Medido en horas de consultoría

# Crecimiento e Innovación

## Crecimiento rentable

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

## Innovación I+D+i

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

## Gestión de Recursos Humanos

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

## Crecimiento rentable



- ▶ Crecimiento sostenido del 14%<sup>6</sup> (orgánico, diversificado, rentable).
- ▶ Cerca de cinco millones y medio de horas de consultoría.
- ▶ Ganando cuota en nuestros principales mercados de referencia.
- ▶ Rigor en la gestión financiera.
- ▶ Cumpliendo los cinco pilares del plan estratégico Y25:
  - Apuesta por la sostenibilidad.
  - Mayor oferta cuantitativa y digital (+alianzas).
  - Crecimiento multinacional ("one Firm").
  - Especialización sectorial (nuevas industrias).
  - *Smart Working*.

<sup>6</sup> Cerca de 450 millones de euros de facturación anual.

## Innovación I+D+i



- ▶ Inversión equivalente al 10% de la capacidad de la Firma.
- ▶ Estructura permanente integrando equipos de:
  - Metodología (Innovación).
  - Gestión del conocimiento (metacompetencias, normativa, *benchmarks*, publicaciones, formación, etc.).
  - Análisis de coyuntura.
- ▶ Cobertura global (todos los países, industrias y líneas de servicio).
- ▶ *Hub* normativo en Frankfurt, sede del BCE.
- ▶ Colaboración con universidad / instituciones / empresas.
- ▶ Ejecución del Plan Global de I+D (más de 250 acciones ejecutadas):
  - Metodología:
    - IA aplicada (once nuevas propuestas de valor en la materia, destacando MS<sup>2</sup> y GenMS).
    - Soporte a las cátedras: Cátedra iDanae de Big Data y Analytics (UPM), Cátedra de Impacto Social (U.P. Comillas) y Cátedra de Estudios sobre el Hidrógeno (U.P. Comillas).
    - Colaboraciones con la Real Academia de Ciencias de España (por ejemplo, en ámbitos como la virología o IA sostenible).
  - Gestión de Conocimiento:
    - Afinado de propuestas de valor.
    - Actualización del Plan de Formación.
    - Servicio de alertas normativas (a través de tres canales: app, web y redes sociales).
    - Más de 100 publicaciones especializadas (internas y externas).
  - Análisis de coyuntura: un informe global e informes detallados para 28 países.

## Gestión del Talento



- ▶ Cerca de 4.000 profesionales, creciendo desde la base, con más de 1.000 incorporaciones y más de 300 becas durante el ejercicio.
- ▶ Promoción basada en el mérito de toda la pirámide:
  - Refuerzo de la primera línea de dirección (15 nuevos Socios y 14 nuevos Directores).
  - Mayor capacidad directiva (160 nuevos Gerentes y Supervisores).
  - Crecimiento orgánico en todas las categorías.
- ▶ Gestión global de la pirámide ("one team").
- ▶ Excelencia en la incorporación de talento (más de 200.000 candidatos analizados).
- ▶ Refuerzo de los vínculos con la Universidad y el Postgrado:
  - Presentes en más de 400 facultades de Europa, América, Asia, África y Oceanía.
  - Cerca de 220 convenios de colaboración.
  - Más de 10 premios de Trabajo Fin de Grado o Máster y patrocinios.
  - Impartiendo formación en varias de las universidades más prestigiosas de Europa y América.
- ▶ Refuerzo de los procesos de supervisión, evaluación y tutoría:
  - Procesos de evaluación continua, primando el talento.
  - Programa semestral de tutorías (intentando alinear las necesidades de los profesionales con las oportunidades que ofrece la Firma).
  - Seguimiento semestral de Recursos Humanos al equipo directivo.

- ▶ Énfasis en la formación:
  - Más de 375.000 horas invertidas en formación.
  - 150 cursos (11 nuevos) impartidos en 1.135 sesiones.
  - Mejora continua del Plan de Formación:
    - Graduación de la undécima promoción del Máster en Consultoría de Negocio Management Solutions – ICADE Business School en España.
    - Graduación de la octava promoción del Diplomado en el Tecnológico de Monterrey en México.
    - Programa avanzado de formación en colaboración con INSPER en Brasil.
    - Desarrollo del e-learning (Moodle y Coursera) de formación reglada / voluntaria.
    - Complemento externo: con foco en el equipo directivo (CFA, FRM, PMP, PSM, PMI, CISA, ICAI, Cloud, etc.).



*En 2024 hemos vuelto a superar los objetivos cualitativos y cuantitativos que nos marcamos*

# Comunicación y flexibilidad organizativa

## Comunicación

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

## Flexibilidad organizativa

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

## Comunicación



- ▶ Refuerzo de actividades de marca (actualización del branding).
- ▶ Canales de comunicación digital:
  - Nuevos contenidos en intranet y web (microsites sobre trending topics: IA, sostenibilidad, pagos, píldoras formativas, webinars, One Team, etc.).
  - Nuevos contenidos en RRSS.
- ▶ Más publicaciones especializadas:
  - Publicación de white papers sobre LLM y medición de los riesgos climáticos y medioambientales.
  - Informes trimestrales de coyuntura (4 informes globales y 112 informes de país).
  - Notas Técnicas y Novedades Normativas (cross industria).
- ▶ Mayor presencia en foros de profesionales y de Supervisores.
- ▶ Más Acción Social, patrocinio y mecenazgo:
  - Más de 50 actividades solidarias: "Multiplica x2 tu apoyo a los damnificados por la DANA (España)" y otras campañas de ayuda a las personas afectadas, Navidades Solidarias, VII Carrera Solidaria, Conciertos Solidarios de Navidad, donaciones de sangre, donaciones de equipos informáticos, voluntariados corporativos, participación en eventos deportivos solidarios, etc.
  - Colaboraciones con ONG, fundaciones e instituciones (Teatro Real, Real Academia de Ciencias, Fundación Pro RAE, Escuela Superior de Música Reina Sofía, Fundación Princesa de Girona, Fundación ONCE, Fundación Prodis, Fundación SERES, etc.).
- ▶ Pacto Mundial de las Naciones Unidas.
- ▶ Mayor apoyo al Club Deportivo en todas las oficinas de la Firma:
  - Más de 1.000 participantes en torneos deportivos internos y externos.
  - Organización de eventos deportivos: torneos de golf, torneos de pádel, fútbol sala y otros deportes (*curling*, ajedrez, *volleyball*, tenis playa, etc.).

## Flexibilidad organizativa



- ▶ Refuerzo de las áreas y funciones de Medios:
  - Refuerzo de la estructura en todas las áreas de medios (con foco en finanzas).
  - Ejecución del plan de transformación tecnológica.
  - Ejecución del plan de adopción de IA:
    - Gobierno y organización.
    - Políticas y procedimientos.
    - Sistemas (GenMS, 365Copilot, GithubCopilot).
    - Formación.
  - Apertura de nuevas oficinas (Miami, Abu Dabi y Viena), y ampliaciones en Madrid (Torre Picasso y Centro Empresarial Bilma), Amsterdam y Frankfurt.
- ▶ Función global de control (Auditoría, Calidad y Cumplimiento):
  - Actualización y difusión de políticas corporativas.
  - Formación continua a todos los profesionales sobre políticas corporativas.
  - Elaboración de un mapa de cumplimiento global.
  - Informes recurrentes de Auditoría, Cumplimiento y Calidad.
  - Certificaciones externas en procesos (ISO 9001), en Ciberseguridad (ISO 27001), en Compliance Penal sobre prevención de delitos (UNE 19601), en Sistema de Gestión de Continuidad de Negocio (ISO 22301) y en cálculo de la huella de carbono (ISO 14064).



## “Hemos vuelto a cerrar un ejercicio excelente, logrando un crecimiento sostenido del 14%”

Una vez más, hemos vuelto a superar todas las metas que nos propusimos hace doce meses, aprovechando al máximo nuestras fortalezas, sirviendo a nuestros clientes con excelencia, integridad, humildad, generosidad y pasión.

Hemos logrado un crecimiento del 14%, un crecimiento sostenido en el tiempo que solo es posible cuando se cuenta con un equipo extraordinario.

Un equipo que destaca por su sólida formación, su carácter emprendedor y su capacidad de esfuerzo. Con un fuerte perfil analítico y un profundo conocimiento de las industrias en las que trabajamos.

Un equipo multidisciplinar y multicultural (en el que están representadas más de 40 nacionalidades) capaz de generar valor y liderar el cambio a través del emprendimiento, apoyado en unos fuertes valores de ética, responsabilidad y compromiso.

Un año más, hemos vuelto a hacer que las cosas ocurran, apoyando a nuestros clientes en la resolución de sus problemas, transformando sus desafíos en soluciones generadoras de valor.

**Ignacio Layo**  
Socio de Management Solutions

