

ENTREVISTA

Jesús Montoliu

DIRECTOR GENERAL SOLVE ADVISORS GROUP

“Ayudamos a incrementar la rentabilidad de las empresas”

¿Quién es Jesús Montoliu?

Un ingeniero industrial con 30 años de experiencia en entornos industriales. Empecé como operario en la empresa automovilística Nissan y desarrollé todos los puestos operativos hasta llegar a ser director de distintas fábricas y, finalmente, COO (Director de Operaciones) de España y miembro del Comité Europeo. Tuve el enorme placer de dirigir desde París el Sistema de Producción de Renault, para todas las fábricas del mundo y formar parte del CCT de la Alianza Nissan-Renault liderado por Carlos Ghosn.

“La excelencia no es una cuestión de tamaño ni de recursos, es reflejo de la voluntad de querer ser”

También dirigí un grupo multinacional papelero hacia la internacionalización, convirtiéndolo en uno de los grandes players europeos en el sector del papel-cartón y embalajes. Fruto de esta experiencia, me planteé el reto de crear una consultora que diese respuesta a las necesidades que, como ejecutivo, había demandado y que nadie había correspondido en su totalidad.

La afinidad y la concordancia en el análisis y en la receta a aplicar por parte de la Familia Tarrago (con amplísima experiencia en el mundo del automóvil) nos animó a desarrollar conjuntamente un nuevo modelo de relación con el cliente que derivó en Solve Advisors Group.



Jesús Montoliu

“Nuestra experiencia, cercanía y compromiso convierten cualquiera de nuestros proyectos en un verdadero motor de cambio empresarial”



¿Y qué es Solve Advisors Group?

Una compañía cuyo objetivo es generar valor para nuestros clientes desde dentro, alineando todas las fuerzas de la empresa para conseguir la excelencia con el apoyo de las nuevas tecnologías. Ayudamos a incrementar la rentabilidad de las empresas, traducándose en mayor estabilidad y oportunidades de crecimiento.

Nos comprometemos a superar las expectativas puestas por nuestros clientes en su proyecto con la personalización de las soluciones, plasmando la proximidad y profesionalidad que transmiten nuestros valores.

¿Y qué la diferencia del resto de consultorías?

Primero, la **profesionalidad**. Todo el equipo de Solve tiene más de 26 años de experiencia en operaciones y trabajos realizados en más de 20 países, lo que convierte a nuestra compañía en la mejor opción para la implantación de prácticas operacionales. Además, nuestra **pasión** por las operaciones nos permite poder transformar las organizaciones con las que colaboramos. Y después está la **proximidad**. Siempre caminamos con el cliente buscando la mejor manera de hacer las cosas, haciendo nuestros sus retos. Nuestra propuesta es la **continuidad** de una relación estable que se prolongue en el tiempo hasta conseguir los objetivos marcados por el consultor-cliente.

¿Es aplicable en todos los sectores y tamaños de empresas?

La excelencia operacional no es una cuestión de tamaño ni de recursos, es reflejo de la voluntad de querer ser. Ayudamos a derribar tópicos como “esto es solo para empresas grandes”, “no tenemos dinero para consultores”, “ya sabemos lo que hemos de hacer”, o “no tenemos recursos para hacer esto”. Nuestra experiencia, cercanía y compromiso convierten cualquiera de nuestros proyectos, independientemente del tamaño y duración, en un verdadero motor de cambio empresarial.

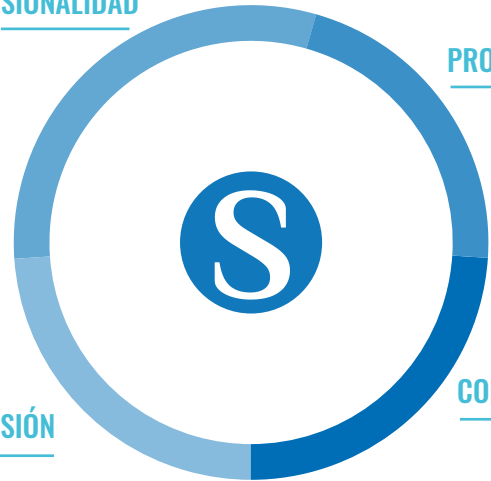
“Nuestra pasión por las operaciones nos permite poder transformar las organizaciones con las que colaboramos”

PROFESIONALIDAD

PROXIMIDAD

PASIÓN

CONTINUIDAD



¿Qué ganan las empresas?

Aseguramos que cualquier iniciativa que se lleve a cabo tendrá reflejo directo en la cuenta de resultados mejorando la rentabilidad con altos niveles de ROI. Aseguramos la sostenibilidad de los resultados. Los indicadores que hagan de *tracking* en el desarrollo del proyecto y validación final tendrán sostenibilidad en el tiempo.

“Aseguramos la sostenibilidad de los resultados”

Y aseguramos la involucración de todos los empleados en la solución. La selección del proyecto piloto para la implantación del cambio organizacional servirá de ejemplo para la extensión del modelo a todas las áreas de negocio.



NOTICIAS

Solve firma un contrato de partenariado con el grupo multinacional francés Altran



El pasado 18 de abril, las dos compañías firmaron un acuerdo que permitirá comercializar de manera conjunta con clientes existentes y potenciales de cada una de las partes servicios relacionados con mejoras de operaciones, ingeniería e innovación.

El grupo Altran es una multinacional francesa con más de 22.000 empleados en más de 20 países y una cifra que negocio superior a 1.700 millones de euros.

En España la compañía está presente desde 1992 con 2.500 empleados y seis sedes repartidas en las principales ciudades.

ALTRAN

NOTICIAS

Desarrollo de un proyecto de reorganización industrial en Petronor



El proyecto, realizado en colaboración con el IESE, se inicia este mes de junio y durará tres meses.

Los profesores del IESE Frederic Sabrià y Alejandro Lago, junto con Jesús Montoliu –por parte de Solve– desarrollarán un proyecto de asesoramiento para conseguir optimizar los procesos productivos maximizando toda la cadena de valor en la compañía Petronor.

NOTICIAS

Nuevo contrato con la empresa alimenticia Borges Agricultural & Industrial Nuts



Después de un trabajo en Borges Agricultural and Industrial Edible Oils (Baieo) donde se desarrolló un proyecto similar con reducciones del 35% en el tiempo de cambio, entre otros, empezamos un nuevo proyecto, esta vez en la división de frutos secos.

El objetivo se centra en mejorar la flexibilidad operativa a partir de la reducción en los tiempos de cambio y la mejora de la eficiencia global. El inicio del assessment fue durante los pasados 20 y 21 de abril, y la duración del proyecto es de 11 meses.

Solve aborda la mejora de la competitividad en la fábrica de Reus



NOTICIAS

Solve empieza el desarrollo de mejoras operacionales, junto al Grupo CAF, de su red de proveedores



El proceso dio comienzo el pasado mes de abril y se prevé que dure 11 meses en total. Solve está desarrollando acciones para mejorar la capacidad de operación de cuatro proveedores del Grupo CAF: Aitzkoate, Pamic, Kaldea y Herdit (pendiente de confirmación). Están centradas en la mejora del OTIF, en la eficiencia operativa y en la racionalidad productiva.



Desarrollo Método SOLVE

EDIT es un desarrollo de Solve Advisors Group. Un proceso estructurado para abordar la definición e implantación de soluciones que las hacen sostenibles en el tiempo para alcanzar los requerimientos de nuestros clientes.



Para que las mejores propuestas en la gestión sean mantenidas en el tiempo, planteamos la definición de modelos integrales de gestión, cuyo objetivo siempre será la sostenibilidad y mejora de los parámetros vitales del negocio



E



EVALUAR:

El objetivo es identificar las debilidades y fortalezas de las distintas áreas y departamentos con nuestro método de Rapid Assessment.

D



DEFINIR:

Se tiene que diseñar con innovación disruptiva, cuando en la fase de madurez la cuota de mercado no puede venir por la diferencia de producto.

I



IMPLANTAR:

La implantación se debe subdividir en tres fases que deben estar totalmente coordinadas para que sea exitosa y con resultados duraderos. I DO, WE DO, YOU DO.

T



TRANSFORMAR:

El objetivo final no es una simple implantación de un plan de mejoras; debe existir un cambio cultural que posicione a la empresa para estar en el "Best in Class" de manera sostenible.

EDITA

ESADE Creapolis. Despacho B11.
Av, Torreblanca, 57 08172 Sant
Cugat del Vallès, Barcelona
(Spain).

Tel.: 935 107 942
www.solve-group.com