

Entrevista: Luis Rubió, consejero de Tundra Consulting

“Nos posicionamos como parte de la empresa de nuestros clientes”

Tundra Group, formada por dos empresas (Tundra Consulting y Tundra Capital) ofrece servicios de consultoría integral a clientes de diversos sectores. Tundra Consulting se especializa en consultoría Estratégica, Financiera, Control Gestión, Central de Compras e IT, y Tundra Capital a RRHH.

¿Qué balance haría de la trayectoria de Tundra Consulting?

• La trayectoria del grupo ha sido muy favorable, habiendo conseguido que nuestros clientes estén satisfechos con nuestros servicios, y prueba de esto es que la mayoría de ellos tienen dos o más líneas de negocio contratados (Tecnología, RR.HH., Control de Gestión, etc.).

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio?

• Ofrecemos servicios de consultoría globales. Abarcamos tecnología (hosting webs, administración de cuentas de correo electrónico, creación páginas web, en nuestros servidores propios en un Data Center); consultoría estratégica y financiera (proyectos de

reestructuración, participación consejos de administración, valoraciones de empresas...); control de gestión (implementación sistemas de informes acordes a necesidades de la empresa, confección informes y seguimiento con presupuesto, tesorería...); central de compras (estudios comparativos, acceso a precios de la central de compras a establecimientos asociados.); consultoría RR.HH. (selección, formación...); gestión y administración nóminas; y hogar (selección personal cualificado).

¿Cuál es la metodología de su trabajo?

• Trabajamos para conseguir la máxima calidad adaptada a las necesidades de nuestros clientes con el menor coste posible. Para ello contamos con profesionales de primer nivel dispuestos a ofrecer un servicio personalizado y cercano al negocio. Siempre se plantea el servicio en función de la primera reunión con el cliente, allí se determina las necesidades del cliente. Cuando el cliente está conforme, se pasa a la fase de implementación. Nos posicionamos como parte de la empresa de nuestros clientes y velamos por sus intereses. Como valor añadido, trabaja-

mos para obtener la ISO en gestión de correos y hosting de webs.

¿Cuál es el perfil del cliente al que se dirigen?

• El abanico del cliente al que nos dirigimos es bastante amplio, dado el rango de servicios que ofrecemos. Estamos muy posicionados en Pymes, en las cuales estamos muy posicionados en empresas del sector HORECA y empresas familiares que quieren profesionalizar su gestión. A pesar de la crisis, a finales de 2008, incorporamos varios clientes que han comenzado su negocio y requieren varios servicios.

¿De qué manera invierten en tecnología?

• Hemos hecho una inversión importante en la adquisición de equipos tecnológicos y software adaptado (estamos certificados en Microsoft), por experiencia propia, tenemos todos nuestros equipos en un Data Center con el fin de ofrecer el mejor servicio para temas de administración de emails y web hosting, y no depender de fallos energéticos ni de comunicaciones, y por tanto garantizar el servicio permanentemente.



¿Qué objetivos se marcan para este año?

• A pesar de que 2009 se presenta como un año complicado en general, vemos las dificultades económicas como una oportunidad y nos planteamos incrementar la actividad en un 25% respecto a 2008.



TUNDRA Capital

Tundra Consulting
Churruga, 75, 2ª, 2ª
08301 Mataró (Barcelona)
Tel. 93 755 63 20
info@tundraconsulting.eu
www.tundraconsulting.eu