

“Nace un nuevo modelo de consultoría con Qaracter, más cercano y competitivo”

 qaracter



José Manuel Casado Presidente de Qaracter

Qaracter es una firma de servicios profesionales que aspira a convertirse en un referente internacional como líder en consultoría en el sector de servicios financieros y asegurador

ciendo el negocio tradicional de una manera más colaborativa”, afirma José Manuel Casado, presidente de la compañía.

Hace aproximadamente un año empezasteis un proceso de expansión e integración de distintas empresas, ¿en qué situación os encontráis en la actualidad?

Efectivamente. Comenzamos a hablar Qaracter y 2.C Consulting y el 14 de septiembre de 2022 nos integramos y se creó el Grupo Qaracter Financial Holding (QFH), que es la tenedora de las acciones del Grupo con dos cabeceras o empresas con gestión independiente: por un lado Qaracter, empresa focalizada en consultoría de soluciones tecnológicas para el sector financiero y asegurador; y 2.C Consulting para el resto de sectores y con especialización en consultoría de Organización, Gestión del Cambio, RR.HH. Talent Search Management y Operaciones.

¿Qué pasos queréis seguir en esta expansión?

Tras nuestra integración, elaboramos

nuestro strategy intent que tiene como objetivos principales para 2025, facturar 100 millones de euros y tener un HeadCount de unas 1.500 personas, algo que pretendemos conseguir mediante crecimiento orgánico e inorgánico, principalmente en América Latina. Por ello, tras nuestra integración, a finales de 2022, ya compramos en Brasil Mark2Market (M2M), empresa de tecnología integrada por unas 50 personas. Además, aspiramos que, para 2025, al menos la mitad de nuestra facturación e ingresos provenga de fuera de España.

“Como objetivos principales para 2025, facturar 100 millones de euros y tener un HeadCount de unas 1.500 personas”

Además, hay que destacar que no estáis participados por ningún fondo, ¿la idea es seguir así? ¿Por qué?

Así es, no estamos participados por nadie. Queremos ser líderes en el mercado de la consultoría en el sector financie-

ro y asegurador, pero si para ello tenemos que dar entrada a capital, lo consideraremos. En este proyecto ilusionante e innovador, es más importante la idea de empresa y su aspiración, que la propiedad.

También habéis cambiado toda vuestra imagen corporativa, ¿cuál es el objetivo?

Teníamos que hacerlo, porque, aunque mantenemos nuestros essentials (hemos creado nuestro propósito, visión, misión y valores), tenemos que transmitir a nuestros stakeholders lo que somos y lo que queremos hacer. Como conscientes del valor de las marcas y el efecto de tranquilidad que las mismas transmiten.

Terminemos hablando de los servicios: ¿cuáles ofrecéis y para qué tipo de clientes?

Por temas de espacio de esta entrevista, me centraré en esta ocasión solo en Qaracter, consultora especializada, como te anticipaba, en soluciones de negocio para servicios financieros y entidades aseguradoras.

Creo que disponemos de grandes capacidades en este sector y somos especialmente fuertes en todo el mundo de CIB (Corporate & Investment Banking), con muy importantes activos en Business Consulting, Technology Consulting, Vendor Solution (Pre and Post Trade y Systems Riks) y Operaciones. Asimismo, destacaría nuestras grandes capacidades como expertos en Gestión del Cambio, Organización, RR.HH. y Talent Search Management.

www.qaracter.es

Qaracter es un modelo de negocio totalmente disruptivo dirigido a facilitar el intercambio de productos y servicios poniendo a disposición de sus clientes el mejor talento del mercado y las mejores soluciones de negocio de la forma más competitiva. De este modo, los clientes tienen una mayor participación y control del proyecto. “Qaracter nace porque estamos convencidos que otro modelo de consultoría disruptivo, más cercano, flexible y que procure más valor al cliente es posible, pero ha-

Descubre la consultoría del futuro

www.qaracter.es

Qaracter
Beyond your challenge.

- Consultoría Estratégica
- Consultoría Tecnológica
- Vendor Solution
- Consultoría de operaciones

Sobre Qaracter, por José Manuel Casado

Suelo decir que somos un bróker de talento que nos organizamos como un ecosistema de talento experimentado en red, con un núcleo central de trabajadores en plantilla más bien pequeño (en Qaracter, somos unas 750 personas en plantilla a nivel mundial, y operamos en España, Inglaterra, EE.UU., México, Brasil y Argentina), disponemos del soporte y colaboración de una serie de empresas en las que tenemos participación accionarial y contamos con acuerdos de una red de partners (consultoras especializadas en diferentes áreas de conocimiento) y una amplia red de colaboradores externos o freelancers que trabajan por proyectos bajo la supervisión y dirección del núcleo central de la consultora. Para la ejecución de los proyectos, si no disponemos

de todos los especialistas dentro de nuestra plantilla, los elegimos de nuestra red de colaboradores externos y conformamos el equipo con nuestros propios profesionales, garantizando, de esta manera, una metodología y gestión común. De esta forma, configuramos equipos más delgados para la ejecución de los proyectos integrados parcialmente por consultores independientes (en su mayoría ex profesionales de nivel medio y alto provenientes de las principales consultoras o que han estado en la línea de negocio de empresas relevantes del sector) obteniendo, para los clientes, iguales o mejores resultados por una fracción significativamente menor del costo de los competidores tradicionales o “vacas sagradas” de la consultoría.