

## Antonio Pascual



**Antonio Pascual** es formador de cuadros directivos, coach, analista comercial e industrial, experto en marketing y consultor de negocios. Su orientación profesional le lleva a volcarse en las PyMEs, si bien, en su historial profesional, se incluyen también multinacionales de reconocido prestigio. En el año 1995, una de las compañías a las que dirigió obtuvo uno de los reconocimientos más prestigiosos del Continente que distingue a los más destacados emprendimientos empresariales del año: el **European Entrepreneur and Member of Europe's 500 Dynamic Entrepreneurial Companies** concedido por la Comunidad Europea.

### Historial Profesional

1997 hasta la fecha –**Genial Consulting Group**. – Comienza una actividad de consultoría y formación que se ha mantenido hasta la fecha de forma ininterrumpida, en ocasiones colaborando con otros gabinetes y durante la mayor parte del tiempo en solitario.

**Genial Consulting Group** es una marca registrada propiedad de Antonio Pascual, con sede en Sabadell y cuenta con la colaboración de una decena de expertos profesionales en diversas áreas: jurídica, comercial, marketing, finanzas, recursos humanos, organización, producción y nuevas tecnologías.

Ofrecen servicios tanto de consultoría empresarial, estratégica y ejecutiva, como formación a cuadros directivos, coaching a gerentes y selección especializada en altos ejecutivos y profesionales informáticos.

2008 hasta la fecha

**AIKE Software Projects**- Pone en marcha un nuevo proyecto empresarial junto a varios socios más en el que se responsabiliza del análisis funcional de los nuevos desarrollos de software de gestión basados en herramientas de gestión gerenciales. A finales del 2009 lanzan al mercado **CASHMANAGEMENT**, el primer producto de la nueva factoría de software

2009 hasta la fecha

**HEDAR Business**- Lidera la implantación en el mercado español de una compañía rumana orientada a la fabricación y distribución de maquinaria industrial para la alimentación bajo la marca **ARCE**

1995 –1997 –**NSCC** – Director General de la compañía hasta que se decidió su traslado a Madrid en cuyo momento decidió no continuar con la actividad dentro de este sector que había comenzado, siendo uno de los

pioneros, en el año 1984.

1984 –1997 –**Software Center** – Administrador y Director General de esta empresa y sus filiales. Comenzando de cero se alcanzó una facturación de 36 millones de euros en el año 1992, obteniendo en el 95 una distinción europea, concedida por la propia Comunidad Europea, que reconocía el crecimiento de la compañía y sus merecimientos por la creación de puestos de trabajo.

En el año 1995 se vendió una parte muy importante de la actividad al **Grupo Segga** pasando a convertirse en el único partner internacional de esa compañía en el mundo y creando una nueva compañía **NSCC** dedicada a la distribución de videojuegos a nivel nacional.

En 1997 se vendió definitivamente el 100% al **Grupo Segga**

1971 –1991 –**La Caixa**. – Tras entrar como auxiliar administrativo, superando la correspondiente oposición, fue escalando puestos hasta alcanzar al final de su periplo el cargo de Delegado de oficina con categoría de Jefe de 3ª.

Formó parte del Comité de Empresa como Secretario General de Barcelona del Sindicato de la CPVE y presidió, provisionalmente, el Comité Intercentros de La Caixa.

Fundó y presidió la Sección de Geografía e Historia de la Asociación de Empleados de la Caixa

1970 –1971 –**Banco de Sabadell**. – Auxiliar Administrativo

### Áreas con Experiencia

Desde los comienzos y durante 20 años, muy ligado a la experiencia financiera ayudando al desarrollo de nuevos proyectos desde la posición bancaria; posteriormente ligado a todo lo relativo a las nuevas tecnologías, a las que no fue ajeno desde sus inicios en La Caixa (1971), especializándose en el sector incipiente de los videojuegos (1984) que por entonces carecía, incluso, de un canal de distribución. Se introduce en la distribución y lo hace con especial interés en la venta al detalle y, más específicamente, en las franquicias (1991). Conoce otros sectores como el del espectáculo (Teatro Barcelona City Hall –1995), el del regalo, decoración y hogar (1997), centros comerciales (1999), industria (2002), servicios informáticos (2002), ocio nocturno (1995-2003), ingeniería (2005), etcétera

Imparte conferencias relacionadas al comercio, las nuevas tecnologías y la economía aplicada al mundo empresarial de las PyMEs

Ofrece formación en cursos universitarios, master y graduados superiores de temas variados como el marketing, liderazgo, negociación, comunicación, gestión de proyectos, gestión de delegaciones, calidad, atención al cliente, producción y un largo etcétera que ha venido presentando en IQS-FundEMI (Universitat Ramon Llull), ESCODI (Escola de Comerç), diversos entes municipales y organismos públicos oficiales así como la Cambra de Comerç de Barcelona etc. además de decenas de empresas privadas.

**Consultor/Analista de Empresas**—Durante los últimos diecisiete años, a través de **Genial Consulting Group** ha atendido personalmente a compañías medianas y pequeñas de diferentes sectores empresariales, siendo las más significativas por el tipo de acciones llevadas a cabo: **Colony Gift Corporation** (Franquicias del sector decoración-hogar); **ATECAL 2001** (Servicios de mantenimiento de gas); **Servicios Técnicos del Vallés** (Servicios de mantenimiento industrial de instalaciones); **Torra Climatització** (Servicios de instalación y mantenimiento industrial); **Masagás** (Gas Natural); **IKL** (Formación de idiomas especializada para altos ejecutivos); **Catalunya Mobiliari** (Grupo de compras y ventas de mobiliario); **Royal Truck** (Transportes y Logística Internacional); **INELVI** (Maquinaria Industrial de Envasado al Vacío); **ARCE** (Maquinaria industrial para alimentación); **AVER Tech** (Servicios informáticos); etcétera

**Consultor/Marketing**—Uno de sus puntos fuertes se centra en el posicionamiento de una compañía dentro del mercado a partir del conocimiento de la propia empresa, su historia, sus perspectivas, la meta de sus propietarios, su producto, el mercado y el cliente final así como su entorno. De hecho, en casi todas las empresas de distribución que se han dirigido a él, ha sido para éste asunto primordialmente.

Desde el naming hasta el desarrollo de toda la imagen corporativa, pasando por la definición de los espacios comerciales, de las líneas de distribución, de la propia filosofía de la distribución a aplicar, todas han sido objeto de su trabajo. También realiza incursiones en materias relativas a estudios de mercado y tendencias comerciales para grandes compañías de la distribución comercial

Ahora, enriquecido con todo lo derivado del posicionamiento en Internet, de gran trascendencia en los próximos años.

**Consultor/Organización**—De la mano del conocimiento de diversos sectores en particular y de la distribución, la industria y los servicios en general, ha recibido y desarrollado encargos específicos encargados de cara a la reingeniería de compañías con problemas estructurales, de personal y/o de crecimiento.

Así mismo, de compañías prestas a entrar en situación de procedimiento concursal que han sido objeto del estudio por su parte, encaminado a determinar sus posibilidades de continuar o no.

**Consultor/Jurídico**—Por su experiencia y conocimiento mercantilista amplios, siempre con la compañía de sus socios y consultores Fernando Zamora (abogado) y Antonio Noria (psicólogo clínico), analiza las empresas en situación difícil bajo tres perspectivas básicas: la económica y posibilista (situación técnica), la jurídica (situación legal frente a los acreedores) y la psicológica (situación personal de socios y administradores). En caso de que las posibilidades lo aconsejen, se buscan soluciones, pasando o no por el procedimiento concursal –no siempre imprescindible- y procurando que las situaciones personales no acaben afectando a la entidad empresarial.

**Consultor/Sistemas**—En atención a una de sus formaciones, MS Business Administration con especialización en Management Information Systems, a la par que la Organización, analiza conjuntamente con su socio Mario

Lozano (Ingeniero de Sistemas Informáticos) las diferentes posibilidades que se pueden presentar para la mejora de los servicios de información de la empresa y sus repercusiones dentro de la propia entidad

**Documentalista**—Durante dos años (1998-2000) estuvo colaborando con **EPISE** en la confección de manuales para formación bancaria y financiera

**Coach personal y empresarial**—Por su larga experiencia profesional detentando cargos de responsabilidad al más alto nivel gerencial, su visión de la empresa y de los ejecutivos que la dirigen le permite desarrollar una labor de coach orientada a los empresarios de las PyMEs. Partiendo de que la mayor parte de los problemas que se generan en las PyMEs son sistémicos ya que el día a día no permite a sus dirigentes y a los empresarios detenerse en el análisis estratégico, propone un sistema de coaching permanente aprovechando tanto el teléfono como las nuevas tecnologías para mantener una comunicación on line con sus clientes. De la misma manera, atiende en su despacho a personas que precisan de los servicios de un coach profesional para su desarrollo personal y/o profesional

**Formador empresarial**—Desde tiempo antes de dedicarse a la consultoría había realizado incursiones en la formación y como conferenciante. A partir del año 1998 comienza una labor intensa y gratificante que le permite seguir tratando con sus propios y clientes y conocer a nuevos a través de su orientación formativa por la que se acaba decantando mayoritariamente a partir del año 2008.

Entre sus clientes podemos encontrar desde entidades y corporaciones de prestigio a pequeñas empresas y comercios tales como:

**Ajuntament de Sabadell** (emprendedores); **Ajuntament de Sant Quirze** (emprendedores); **Ajuntament de Barberà del Vallès** (emprendedores); **Ajuntament de Cerdanyola del Vallès** (comercio y emprendedores); **Ajuntament d'Abrera** (comercio); **Ajuntament d'Amposta** (comercio); **Ajuntament de Sitges** (comercio); **Ajuntament de Sant Pere de Ribes** (comercio y emprendedores); **Ajuntament de Vilanova del Camí** (comercio); **Ajuntament de Monistrol** (comercio); **Ajuntament de Calafell** (comercio), **Ajuntament de Blanes** (comercio), **ESCODI. Escola de Comerç i Distribució** (diferentes programas relativos al comercio); **IQS-Fundemi. Universitat Ramon Llull** (diferentes programas y postgrados relativos al marketing, las ventas, finanzas y habilidades directivas); **Centre Comercial la Vila de Martorell** (comercio); **Mandarina Duck** (complementos); **FELGAR** (moda); **Grup Selecta Vidal** (moda); **Escola d'Art Floral de Catalunya** (floristería); **Canadian Store** (franquicia videojuegos); **Colony Country Store** (franquicia decoración-hogar); **La Noguera** (jardinería); **Imagine** (moda); **Grup Catalunya Mobiliari** (muebles); **ABC. Agrupació de Botiguers de Catalunya** (comercio en Berga, les Franqueses, Molins de Rei, Esplugues de Llobregat, Granollers, Mataró, Malgrat de Mar i Valls); **JOMA'S** (moda profesional); **Supermercats Llobet** (alimentación); **Plana Fàbrega** (instalaciones); **MASAGAS** (gas y electricidad); **Serveis Tècnics del Vallès** y **ATECAL** (instaladores); **FEMAREC** (formación centros sanitarios); **AIS, Centre de Càlcul de Sabadell, MicroBlau e Infalsys** (informática); **ITOWA** y **EPELSA** (industria); **FIAC. Escole d'Idiomes** (formación) y un largo etcétera en todo tipo de sectores desde 1998...

**Conferenciante**—No ha sido la labor más destacada de su historial profesional pero si que aprovechó las oportunidades que se le dieron para dejar su impronta profesional en este terreno, algunas fueron:

**Associació d'Editors** (Nuevas Tecnologías y soporte CD); **SONIMAG** (Distribución); **Salón Liber y Publish'94** en Madrid (Edición electrónica multimedia); **Col·legi d'Economistes de Barcelona** (Franquicia); **Borsa de Barcelona** (Franquicia); **AFEDECO** (Plan estratégico de cooperación empresarial del comercio de Baleares), **Cambra de Comerç de Sabadell** y **Ajuntament de Lliça de Vall** (Los efectos del Euro en las Pymes); **Gremi de Constructors** (Aspectos legales del Protocolo en la Empresa Familiar), **Forum de La Vila de Martorell** (La degradación de los Centros Urbanos y sus consecuencias), entre otras

**Locutor radiofónico**—La más reciente de sus actividades y la más palpable demostración de su inquietud profesional regresando a sus orígenes formativos de comunicación, queda evidenciada con su participación como locutor de un programa de radio semanal en **Radio Martorell** dedicado al sector del comercio que produce, dirige y presenta junto a Miguel Perez empresario de comercio (Kibuc), todos los jueves.