



Reseña histórica

HLTnetwork comenzó sus actividades en el año 2002 como una empresa enfocada casi exclusivamente en formación de recursos en la metodología **Six Sigma**.

Entre los años 2002 y 2004 adquirió diversas formas societarias operando con cuatro socios: los ingenieros Constanza Torres Sanmarco, Fernando Tomati, Adrián Gabriele y el Dr. Marco Trabucchi y una pequeña red de consultores. El mercado principal de HLTnetwork en ese período fue el de industrias de manufactura.

En el año 2005 la empresa se convirtió en una Sociedad Anónima, comenzó a incursionar en el mercado de servicios y a abrir su portafolio de ofertas hacia herramientas de aplicación estadística.



En 2008 la compañía inició un cambio en el rumbo estratégico diversificando su oferta la cual adquirió su forma actual: prácticas de excelencia vinculadas con la Calidad, lo cual implica aprovechar al máximo todo el potencial y la experiencia de los recursos disponibles.

Consecuentemente se organizó una red de consultoras y especialistas con el objetivo de complementar servicios y ampliar la oferta destinando los mejores recursos a cada cliente en función de su necesidad (software estadístico, gestión del cambio, liderazgo, trabajo en equipo, desarrollo de equipos comerciales).



Todo esto produjo un aumento significativo de la cartera de clientes y la facturación. Como complemento, y a fin de optimizar sus procesos internos y responder a una tasa de crecimiento mayor al 30% anual, HLTnetwork trasladó en 2010 sus oficinas originales (Juncal 840) a las oficinas comerciales de Corrientes 222 (Edificio COMEGA). También en 2010, el Dr. Marco Trabucchi se retiró de la empresa para dedicarse a otros emprendimientos profesionales.

En la actualidad la empresa opera con una cartera de clientes (corporaciones en su mayor parte) que incluyen, por ejemplo, a Interbanking, Adecco, Omint Servicios de Salud, Santander Río, Schneider Electric Argentina, Cervecería y Maltería Quilmes, Pepsi Cola de Uruguay, AkzoNobel Argentina, Kordsa de Argentina, Aptar Group, Pinturas Inca (Uruguay) y Alto Paraná, entre otras.

Entre los servicios prestados, la formación de recursos (capacitación) se complementa fuertemente con el liderazgo de proyectos de mejora y la implementación, a través de un enfoque práctico y simple, de diversas prácticas de excelencia.

En sus años de existencia, y gracias a su pragmatismo y foco en resultados, HLTnetwork ha permitido en sus clientes ahorros por más de 10 millones de dólares (cifra proporcionada por las áreas financieras de sus clientes).



Como cierre de la reseña, cabe mencionar los Valores, Misión y Visión de la empresa, los cuales representan la forma de actuar y de pensar de HLTnetwork

VALORES

- ❖ Excelencia
- ❖ Prosperidad
- ❖ Rentabilidad

MISIÓN

Nuestra Misión es **provocar cambios sustentables** para nuestros clientes, nuestros colaboradores y nosotros mismos, a través de la aplicación más adecuada de prácticas de excelencia vinculadas a la calidad.

VISIÓN

Nuestra Visión es ser **la primera opción** en América Latina, impulsada por una red de profesionales apasionados por lo que hacen.