

De Barcelona a Madrid, de Londres a Frankfurt, de Nueva York a São Paulo haciendo escala en Boston... Entre estos destinos transcurre la vida profesional de Casimiro Gracia. En tan solo 12 años la firma que fundó se ha extendido por medio mundo manteniendo siempre su filosofía original: acompañar al cliente en cualquiera de sus procesos de cambio. ¿Será ese el secreto?

## Casimiro Gracia

Presidente Ejecutivo de Axis Corporate

### “IMPULSAMOS EL CRECIMIENTO DE LAS COMPAÑÍAS EN MOMENTOS CLAVE DE SU TRANSFORMACIÓN”

Por Laura Horcajada, Redacción APD

**12 años de historia y la firma que fundó tiene ya presencia internacional en 5 países, cuenta con un equipo de 200 profesionales y ha logrado alcanzar unos ingresos globales de 35 M€. ¿Cuál es la receta del éxito en el mundo de la consultoría?**

Lo primero es estar muy cerca de los clientes para conocer sus necesidades, poder cumplir con sus expectativas e incluso ir más allá. Es preciso, además, tener un conocimiento experto que les ayude en sus resultados de negocio. Lo tercero sería ofrecer servicios de muy alto valor que promuevan el desarrollo personal de los empleados. La excelencia, ser excelentes haciendo el *delivery* de los proyectos, también es muy importante. Y, por último, el talento. Es crucial atraerlo, desarrollarlo y fidelizarlo.

**Creating value through transformation es el claim de la compañía que preside. ¿Cómo se genera ese valor al que hacen referencia y cómo logra impactar positivamente en los resultados de negocio?** Nuestro trabajo ha de ir orientado a la mejora de los resultados de las organiza-

ciones. Empezamos por el asesoramiento estratégico, definimos el modelo de negocio hasta el impacto en las operaciones y hacemos que todo ello redunde positivamente en el valor de las compañías. Para lograrlo, “atacamos” tres grandes frentes: más ingresos, control y optimización de la eficiencia, y una mejor gestión del riesgo.

**Axis Corporate se fundó como una firma de consultoría cuya filosofía original era acompañar a los clientes en proyectos de transformación de negocio. Con la experiencia que os ha brindado ese acompañamiento, ¿en qué momentos clave una empresa demanda esta transformación?**

En los procesos complejos de cambio es primordial entender los momentos clave en el ciclo de vida del cliente. Nosotros le ponemos un nombre: *momentum*. Tenemos que adaptar nuestros servicios al *momentum* por el que atraviesa la empresa. Yo destacaría, sobre todo, aquellos en los que hay crecimiento orgánico, en los que hay compras o hay que preparar una empresa para la venta, cuando hay operaciones, *deals*... Ahí es donde realmente aportamos valor, porque el objeti-



vo es impactar en toda la compañía, hacer un proyecto de transformación global en un margen de tiempo limitado, que se implanten los cambios, que pervivan y que la solución sea única y a la medida del cliente. Y esto es esencial conseguirlo con el cliente, a través de equipos multidisciplinarios y globales.

**En un mercado donde las consultoras de gran tamaño cuentan con mayor presencia, ¿qué valor diferencial pueden encontrar los clientes en Axis Corporate?**

Basándonos en las valoraciones de nuestros clientes durante todos estos años, creemos que hay siete aspectos que nos identifican: perseguimos un impacto real

y tangible en los resultados de negocio; estamos muy orientados a incrementar el valor de la compañía; ofrecemos un asesoramiento completamente independiente; proporcionamos un alto nivel de conocimiento y *expertise* en función del *momentum*, el sector y el área funcional de la organización; sabemos gobernar procesos globales de transformación; tenemos capacidad para dar un soporte global internacional con oficinas propias y empleados trabajando de la misma manera en los países en los que operamos: España, UK, Alemania, Brasil y EEUU; y, finalmente, adquirimos, todo el equipo directivo, un compromiso e implicación total con los clientes, lo que hace que exista un nivel de *seniority* que da seguridad en la consecución de resultados.

**La digitalización y la innovación se han convertido en el paradigma capital de la mayoría de las economías del mundo y en una prioridad para las organizaciones. ¿Cómo ayudáis a las compañías a abordarlo y cómo lo afrontáis vosotros internamente?**

En digitalización e innovación estamos respondiendo a diversos factores clave. Por un lado, hay que gestionar globalmente la relación del cliente con la omnicanalidad. Es decir, que se puedan comunicar por el canal y la vía que deseen dependiendo del momento y de la necesidad. Además, cada vez se buscan niveles de automatización más extremos que nos obligan a revisar los procesos de valor de la compañía. Un tercer aspecto sería regulatorio, donde los reguladores, como garantes de los servicios básicos de la sociedad, tienen que dar respuesta al mundo digital y de una forma más activa. Eso da lugar a grandes desafíos

en términos de ciberseguridad, fraude, etc. Por último, estamos también muy activos en el mundo de las fintech de los servicios financieros al aparecer nuevos players que propician nuevos modelos de negocio, lo que afecta otros muchos sectores. Nuestro modelo de negocio está virando hacia una relación digital con los distintos elementos de la organización. Esta transformación nos la estamos aplicando a nosotros mismos y lo revertimos al cliente.

#### **¿Qué valores son necesarios para trabajar en Axis Corporate?**

Tenemos solo 12 años de vida y en el décimo aniversario aprovechamos para actualizar nuestros valores. El primero es conocimiento y *expertise*, uno de los puntos clave de la consultoría. Fundamental, igualmente, el compromiso. Compromiso con los clientes, con nuestra gente, con los proveedores, con la sociedad. Talento. Somos una empresa de talento. Al final, lo que hacemos es conjugar clientes, maneras de hacer, conocimiento, pero también talento. “Flexibilidad” sería el cuarto valor, esto es, encontrar el equilibrio en nuestra relación con los clientes entre ser flexibles, pero perseverar cuando lo tenemos claro. Y, el quinto sería innovación. Ha de estar en nuestro ADN para poder aportar nuevas ideas y nuevos enfoques. El listón cada vez está más alto y las necesidades del cliente son cambiantes. Y, por último, la excelencia, el valor global de

nuestra compañía. Ello se consigue con la ayuda de un equipo global, enfocado a los mismos objetivos, que hable el mismo lenguaje y que comparta los mismos valores y principios.

#### **¿Cuáles son los logros más relevantes que ha conseguido durante su trayectoria laboral y cuáles las perspectivas de futuro para usted y Axis Corporate?**

Hemos tenido un doble desafío primero como empresa joven y, después, superando la crisis económica a los 2 años de haber ‘nacido’. En este tiempo hemos competido con consultoras de primer nivel y, en muchas ocasiones, ganamos. Eso nos hace pensar que el esfuerzo valió la pena. Además, el hecho de trabajar con compañías líderes y para clientes líderes en cada uno de sus sectores impactando en sus resultados y acompañándoles en sus retos de futuro, nos hace sentir satisfechos. A eso hay que sumarle que estamos bien posicionados en España y que desde aquí nos hemos abierto a otros países y estamos dando apoyo en UK, EEUU, Brasil, Alemania... Esta internacionalidad nos hace tener una perspectiva diferente, puedes relativizar más tendencias, cruzar ideas y experiencias. Trabajar con empresas de primer nivel y tener esta amplitud geográfica hace que aprendamos cada día. Los clientes nos ponen retos diferentes, nunca hay un proyecto igual, aprendemos con ellos y eso nos hace sentir muy vivos. También es importante el impacto social a través de proyectos de RSC. A pesar de nuestra juventud, estamos implicados y comprometidos con nuestro entorno, y prueba de ello es el programa de acciones y actividades que estamos definiendo para poder impulsarlas a lo largo de este año.

Y cuando miramos al futuro vemos un proyecto global atractivo que pasa por ayudar a nuestros clientes en desafíos cada vez más complejos, y por trabajar para nuevos clientes con nuevas especialidades que vamos creando desde dentro gracias a la implicación de todo el equipo.

**“HEMOS TRABAJADO PARA MÁS DE 250 CLIENTES Y MÁS DEL 80% ES RECURRENTE. UN DATO QUE NOS MOTIVA A SEGUIR BUSCANDO LA EXCELENCIA EN TODOS LOS PROYECTOS QUE REALIZAMOS”**