



Un socio permanente para la transformación del negocio

José Luis Peña

La consultora acompaña a las empresas en todas las fases de los proyectos, desde el diseño inicial a la medición de resultados, pasando, en ocasiones, por la negociación con proveedores para la compra de soluciones con criterio absolutamente independiente.

Axis Corporate se fundó en el año 2005. ¿Dónde, por quién y con qué objetivos?

Llevamos 16 años en el sector de la consultoría de transformación de negocio. Comenzamos siendo solamente ocho personas y a día de hoy tenemos un equipo global formado por 120 profesionales. Axis Corporate es el resul-

tado de aunar años de experiencia en proyectos de transformación con la consecuente puesta en valor del negocio de las empresas. En 2005 llegó el momento de hacer lo mismo que venía haciendo desde 25 años atrás, pero con un proyecto emprendedor propio. Desde el principio, nuestro objetivo se ha mantenido intacto: acompañar a las empresas tanto en el asesoramiento como en la implantación de cambios en las empresas en procesos complicados, que conllevan una transformación global. Nuestro valor añadido tiene un nombre, *momentum*. Lo definimos así porque entendemos los momentos claves en el ciclo de vida del cliente y adaptamos nuestros servicios a la realidad y retos del cliente. De esos *momentum*, destacaría aquellos en los que

hay un crecimiento orgánico, en los que hay compras, integraciones, búsqueda de eficiencia del negocio o internacionalización, entre otros. Nuestro propósito 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 multidisciplinares y globales constituyendo equipos conjuntos con ellos.

¿Qué diferencia a Axis Corporate de las demás consultoras de transformación de negocio en cuanto a productos y servicios concretos?

Lo que nos diferencia no tiene tanto que ver con los servicios que podemos

ofrecer, que también, sino con nuestros valores y las personas que formamos parte de Axis Corporate. Nuestros valores son el compromiso, el conocimiento, el talento, la innovación y la “flexeverancia”. Son valores que definen nuestra identidad y nuestra cultura organizacional. En cuanto al factor humano, estamos especializados en las áreas clave que demanda el cliente, somos multidisciplinares y tenemos una metodología transversal. De este modo, en función de las necesidades que requiera el proyecto, en cuanto a conocimiento y experiencia, formamos el equipo. Y desde el inicio, vamos de la mano con el cliente, aportando nuestra experiencia en transformaciones anteriores y, a la vez, aprendemos de su conocimiento del negocio. Es así como conseguimos un impacto directo y positivo en su cuenta de resultados a corto plazo. La lección que como consultora hemos aprendido es que los clientes valoran que nos integremos en sus equipos y los acompañemos en todas las fases del proyecto. Nuestra visión es *end to end*, tenemos una perspectiva global, de principio a fin, y desde las altas capas directivas nos involucramos en el asesoramiento, hasta la implantación y medición del impacto logrado. Y añadiré dos elementos más que nos diferencian. El primero, es que en la mayor parte de los proyectos acompañamos al cliente desde el diseño a la ejecución del proyecto; y después, en la medición exacta de su impacto vía retorno en ingresos, costes y riesgos en su cuenta de resultados. Y el segundo, es que, cuando se nos encomienda elegir el o los productos o servicios que deben apoyar el desarrollo del proyecto, lo hacemos con absoluta libertad e independencia buscando la mejor solución, sin estar ligados a ninguna marca o empresa en concreto. De hecho, en ocasiones incluso negociamos el mejor precio con los proveedores. Y créame que no son fáciles en este tipo de negociaciones, siempre en beneficio del cliente.

A punto de finalizar el año, ¿qué balance hace de la compañía, en un



ejercicio de cierta recuperación tras la pandemia?

Tras un 2020 en el que se han paralizado proyectos de gran inversión a causa de la pandemia, llegamos a final de año con una previsión de facturación de 12,5 millones de euros, una cifra algo superior respecto a lo facturado en 2019. Por tanto, el balance que puedo hacer es positivo, ya que hemos conseguido un aumento importante en la cifra de negocios, así como mantener la alta fidelización de nuestros clientes, que está en el 90%. Y hemos seguido creciendo este año, con la incorporación de 61 nuevos consultores. Pero igualmente destacable es que estamos gestionando proyectos de mucho valor a nivel nacional e internacional; su proporción y tamaño con respecto a ejercicios anteriores me ha sorprendido positivamente.

¿Qué objetivos de negocio tienen de cara a 2022?

Para el próximo año, nuestro objetivo es consolidar el crecimiento de la compañía. Seguiremos reforzando aquellas áreas estratégicas que son esenciales para la supervivencia de nuestros clientes en el mercado empresarial. Me refiero a proyectos de innovación y digitalización alineados a los nuevos hábitos de consumo y al contexto postcovid. Proyectos de transformación global con impacto en tres palancas clave: aumentar los ingresos, minimizar costes y mejorar la gestión del riesgo. A

través de la gestión del *supply chain management*, del talento, de la cultura organizacional y de la diversidad. Y, mediante la búsqueda de la excelencia en las compañías con nuestra dilatada experiencia en modelos operacionales avanzados. Por otro lado, este contexto de grandes cambios ha dado un toque de atención al mundo. Y en lo que respecta al ámbito empresarial, las firmas están adquiriendo un mayor compromiso con la sostenibilidad. Esta concienciación les está llevando a situar en el centro de sus estrategias las cuestiones medioambientales, sociales y de buen gobierno (ESG). Y ahí es donde Axis Corporate también tiene mucho conocimiento y experiencia que aportar. Los proyectos de ámbito internacional son otra puerta abierta para Axis Corporate. La pandemia nos ha hecho ver que somos capaces de dar un servicio de alta calidad a firmas extranjeras desde España. En concreto, durante este año hemos llevado a cabo programas de transformación global en Latinoamérica, y en otros países europeos. Vamos a ampliar el radio de alcance para potenciar la cartera de pedidos internacionales.

¿Ha cambiado la tipología de los proyectos que demandan las empresas a raíz de la pandemia?

La respuesta es que hemos notado una entrada de proyectos de inversión, que necesitan ser financiados con subvenciones o financiación blanda. Ante esta



demanda, estamos muy activos. Acompañamos a las empresas en la identificación de las líneas de subvenciones y/o ayudas europeas en función de sus proyectos; el posterior proceso de solicitud de la financiación, su ejecución, auditoría y su certificación final. Nuestra capacidad y experiencia en este servicio se ve reforzada con el *expertise* de nuestros *partners* Euro-Funding y el bufete legal Roca Junyent. Y los resultados que estamos obteniendo son tangibles: logramos reducir del 50% al 75% el tiempo de tramitación de solicitudes de financiación y hemos aumentado en más de un 70% la tasa de éxito en la obtención de subvenciones y ayudas.

Otro tema de actualidad es que los clientes se están replanteando sus modelos operacionales, determinando qué es *core* o no para su negocio a futuro, incluyendo una eficiente gestión del talento interno, un ecosistema global de *partnerships*, una buena red de proveedores e incluso socios que den respuesta a las necesidades del mercado.

¿Podríamos afirmar que otra tendencia que ha surgido a raíz del COVID-19 ha sido la necesaria aceleración de la digitalización de los empleados?

El entorno postcovid ha traído consigo una nueva tendencia a nivel interno en las organizaciones, más allá del teletrabajo. Se tiende a organizaciones más líquidas y ágiles, que buscan respuestas rápidas, a la velocidad de los cambios; espacios abiertos que fomenten el intercambio de conocimientos; flexibilidad horaria; formación para el uso de la tecnología y creación de herramientas tecnológicas para mantener la actividad empresarial y el contacto físico; nuevas políticas para mejorar la experiencia del empleado. Y, por último, se hace un especial hincapié en la comunicación interna para frenar la incertidumbre generada por el contexto, a través de la transparencia y la comunicación constantes. La gestión por objetivos tiene que evolucionar hacia una gestión por objetivos avanzada basada en la confianza entre empleados y compañía.

¿Quién es Casimiro Gracia? Háblenos de su trayectoria profesional y por qué decidió hacerse empresario.

Soy el presidente ejecutivo y uno de los fundadores de Axis Corporate, consultoría internacional de transformación de negocios, fundada en 2005, que

en la actualidad cuenta con 120 profesionales y tres oficinas en Barcelona, Madrid y Boston.

Soy licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y MBA por ESADE y tengo una experiencia de más de 25 años en proyectos de transformación y puesta en valor del negocio, a nivel nacional e internacional, para empresas líderes de sectores como el financiero, seguros, inmobiliario, movilidad, ocio, *living*, TMT e industria. A esta experiencia se suman 15 años como directivo dentro del sector de servicios financieros (La Caixa y EDS), tanto a nivel nacional como internacional.

Lo aprendido durante estos años en proyectos de transformación y puesta en valor me motivaron e impulsaron a crear con gran ilusión compañías como Axis Corporate, y aplicarlo a otras iniciativas emprendedoras

propias en sectores diversos relacionados con tecnología, alimentación, salud, deporte y *real estate*.

Por último, las razones que me llevaron a ser empresario se resumen en dos. Fui consciente de que los clientes demandaban un tipo de consultoría singular capaz de conseguir resultados medibles y beneficios tangibles a corto plazo. Esta esencia quise que se reflejara en el nombre de nuestra propia marca: el origen griego de Axis Corporate significa “eje”. Todo lo que hagamos como compañía debe de ser medible en cuanto al impacto positivo que tiene para el cliente.

La segunda razón, tan importante como la primera, tiene que ver con los proyectos que nos presentan las compañías. Son proyectos retadores, desde el punto de vista de resultados, temáticas, tiempos de ejecución, etc. que nos permiten aprender y capitalizar el conocimiento para seguir afrontando otros hitos futuros. No son fáciles de ejecutar, pero esa dificultad es precisamente lo que nos motiva y lo que explica las relaciones duraderas que hemos conseguido en todos estos años, con un 90% de fidelización por parte de nuestros clientes ■