

CMC-GPM: 25 años asesorando empresas.

“Nuestra consultoría resuelve problemas concretos y tangibles”

Grupo español de consultoría estratégica y de organización, CMC-GPM acumula 25 años de experiencia colaborando con empresas en la adaptación de sus procesos de negocio y sus estructuras a la situación del mercado, realizando proyectos de rediseño y racionalización de las mismas. Con su Presidente y sus Directores de Área hablamos sobre la importancia de la adaptación al entorno de las empresas en estos momentos.

Situémonos, ¿De qué inquietud o necesidad nace CMC?

CMC (Consultoría y Mediación Corporativa, S.A.) surge por vocación empresarial, para prestar servicios a las empresas en un entorno siempre cambiante. En 1989, con España ya en la entonces CEE, se estaba produciendo un cambio radical en la estructura de los mercados y de la competencia que obligaba a las empresas a competir en mercados abiertos. Era el momento de aportar valor desde la consultoría...

En la práctica ¿Cómo tomó forma esa motivación?

En un principio nos especializamos en rediseñar y reestructurar las operaciones y los negocios de las compañías, explicando a los comités de empresa, los sindicatos y las autoridades laborales la necesidad del cambio para la viabilidad futura de la empresa, adaptando las estructuras, los procesos y la organización a las necesidades de las compañías para alinearlas con la evolución de su mercado.

■ “Adaptamos las estructuras, los procesos y la organización a las necesidades de las compañías para alinearlas con la evolución de su mercado”

Y de ahí hasta hoy, un camino de evolución hasta llegar al Grupo CMC-GPM...

Efectivamente. Con posterioridad desarrollamos actividades relacionadas con el crecimiento, con numerosas operaciones de fusiones y adquisiciones, así como procesos de valoración y Due Diligence. Además,



D. Juan Carlos Rosillo-Daoiz con el equipo de CMC y GPM

una vez estabilizado el entorno empresarial, en 1996 fundamos GPM (Gestión de Procesos de Mejora, S.A.), con el objetivo de dar respuesta a las necesidades de mejora de productividad, calidad y eficiencia en los procesos de negocio.

¿En qué aspectos de la empresa cliente se focaliza GPM?

En GPM llevamos a cabo un trabajo muy pegado a la realidad del negocio, con presencia física en las instalaciones del cliente, observando y analizando sus procesos de trabajo y sus herramientas de gestión. A partir de ahí, detectamos oportunidades de mejora, de reducción de costes y de tiempos, para permitir al cliente llegar al mercado más rápido, con menor coste y con el mejor servicio, involucrando al personal operativo en el proyecto para garantizar el éxito en la implantación de los cambios.

¿Cómo se han acometido en España ese tipo de procesos?

Muchas empresas se han limitado a implantar ERP s, que soportan procesos y herramientas de gestión según las mejores prácticas del sector. Muchas veces esto implica que se producen graves divergencias entre los procesos reales y los soportados, generando sobrecostes y perjudicando la calidad y la eficiencia. En GPM trabajamos para definir los mejores procesos y herramientas de gestión de cada compañía en función de sus condicionantes de mercado, recursos y organización. Creemos que éste debe ser el paso previo a la implantación de un ERP para garantizar el éxito.

lución de sus problemas. Esto nos ha permitido seguir compitiendo frente a las grandes consultoras multinacionales.

Ello ha sido posible gracias a la confianza que han depositado en nosotros grandes profesionales de las áreas de laboral, concursal y mercantil de prestigiosos despachos de abogados; y a los altos directivos de nuestros clientes, que han demandado a lo largo de estos 25 años nuestros servicios de forma recurrente, y con quienes hemos colaborado en más de 1.000 proyectos y en 30 operaciones de fusiones y adquisiciones.

■ “Nuestro factor diferencial ha sido integrarnos en los equipos de nuestros clientes y sus asesores, involucrándonos directamente”

¿Qué coyuntura prevén para los próximos años?

Tras el intenso proceso de ajuste de la economía española desde el 2008, que ha supuesto un gran sacrificio para trabajadores, empresas y empresarios, nos enfrentaremos de nuevo a un entorno en el que habrá que volver a readaptar los procesos de negocio y, por lo tanto, las estructuras organizativas, a fin de sentar las bases de un nuevo periodo de crecimiento de la economía.

Toda nuestra actividad futura estará ya presidida por la base de realismo que nos ha dejado esta crisis tan dura, por lo que en nuestros proyectos mantendremos los objetivos de productividad, de calidad y de mejora de servicios y costes.

¿CMC-GPM sigue creando nuevas líneas de negocio?

Sí. Hace 5 años iniciamos una línea de actividad de consultoría de operaciones en entornos hospitalarios, centrada en la racionalización de los procesos y recursos operativos. Además, estamos diseñando una línea adicional de actividad, centrada en la consultoría de desarrollo organizacional, que aporte innovación al desarrollo de los profesionales, profundizando en la cultura y las personas, bases fundamentales de cualquier organización. De esta manera, estaríamos ofreciendo a nuestros clientes soluciones en torno a los pilares fundamentales de cualquier empresa: la estrategia, los procesos, la estructura y las personas.

■ “Detectamos oportunidades de mejora, de reducción de costes y de tiempos de ciclo”

¿Qué ventajas aporta la unión de sinergias entre ambas compañías?

La evolución natural del mercado de consultoría -y más en el segmento de customización, que es el que desarrollamos nosotros para dar soluciones reales a los problemas reales-, nos ha llevado a crear equipos compuestos por economistas e ingenieros, formados en nuestras metodologías en ambas líneas: la estratégica y la organizativa. Esto nos permite afrontar proyectos de importante sesgo estratégico, con equipos multidisciplinares que nos dan una enorme versatilidad para llevar a cabo tanto procesos de reorganización, de racionalización y reestructuración de operaciones, como Due Diligence de negocio para adquisición de compañías, procesos de refinanciación de deuda, valoraciones de actividades empresariales o planes para el lanzamiento de nuevos negocios o de diversificación.

Competir en el mercado de la consultoría durante 25 años no habrá sido tarea fácil... ¿Cómo han conseguido diferenciarse?

A lo largo de estos 25 años de trayectoria -acabamos de celebrar nuestro aniversario-, nos hemos posicionado siempre aportando soluciones a problemas concretos y tangibles. Nuestro factor diferencial ha sido integrarnos en los equipos de nuestros clientes y sus asesores, involucrándonos directamente en la reso-