

“Creamos marca tanto en el mercado español como en el internacional”

Arturo Díaz

Common Management Solutions se creó en el año 2006 por Julián Sánchez Simón-Zurita y Esteban Gebhard, con el objetivo de ofrecer al mercado una nueva forma de poner en práctica las últimas tecnologías de la información.

Su capacidad para la implantación de soluciones basadas en tecnologías innovadoras, les ha llevado a ser una empresa multinacional, cien por cien de capital español, líder en el desarrollo de soluciones bajo plataforma

SAP, y pionera igualmente en la implantación de sus soluciones de movilidad y Big Data para el sector sanitario.

La compañía basa su trabajo en su habilidad para aportar soluciones en aquellos entornos en los que pueden contribuir con ideas basadas en el conocimiento y la experiencia de sus profesionales, con herramientas, productos y metodología aplicada a los proyectos, lo que le permite ofrecer un nivel de calidad y de conocimiento combinado de negocio y tecnología diferencial con respecto a su competencia.

En febrero de 2006 se fundó la compañía. ¿Con qué objetivo fundamental?

La fundación de Common MS se hizo con el propósito de crear una compañía de consultoría de negocio y tecnológica especializada en determinadas industrias y con una vocación internacional, heredada de nuestras experiencias previas en compañías multinacionales de renombre dentro del mundo de la consultoría. El propósito era y sigue siendo, hacernos un hueco y crear marca Common MS en el mercado español y en otros mercados como Europa, Medio Oriente y Latinoamérica, sin perder de vista USA y otras localizaciones.



Julián Sánchez Simón-Zurita (izq.) y Esteban Gebhard, durante la entrevista realizada en el Hotel InterContinental Madrid

El año 2007 marcó un hito relevante en la compañía relacionado con SAP. Háblenos de ello y qué ha supuesto en el desarrollo posterior de la misma.

Como muestra de nuestra calidad y diferenciación con el resto de *partners*, logramos cerrar un acuerdo de colaboración con la multinacional SAP que nos permite desarrollar soluciones adaptadas a las necesidades de cada país y basadas en plataformas estándar de SAP, algo que muy pocas compañías en el mundo pueden decir que hacen. Gracias a este reconocimiento, hemos incorporado al estándar de SAP muchos requerimientos legales de distintos países, fundamentalmente en el entorno de la industria sanitaria.

La empresa tiene actualmente un amplio catálogo de soluciones. ¿Cuáles son y para qué tipos de sectores están indicadas?

Actualmente contamos con: soluciones específicas del sector sanidad; en concreto soluciones de Historia Clínica Electrónica, móviles, *big data*, análisis predictivo y IoT, tanto propias como apoyadas en tecnología de terceros; soluciones específicas del sector bancario y *fin-tech*, cubriendo todo el ciclo *front office* y *back office* de la gestión de productos financieros. Soluciones específicas para otras industrias como Retail, Real Estate y Servicios Profesionales para las que nos apoyamos en la plataforma SAP HANA.

Common MS se ha convertido en una consultora con una alta especialización en el entorno sanitario. ¿Cuáles son los ejes estratégicos en los que se apoyan para lograr, no sólo esta especialización, sino también el alto nivel de innovación que aportan en cada uno de los proyectos que implantan en este sector?

Es una combinación de experiencia acumulada; llevamos más de 20 años trabajando en el sector, y hemos tenido la oportunidad de trabajar para todo tipo de compañías dedicadas a proporcionar servicios sanitarios: entidades públicas, público-privadas, cadenas privadas de hospitales, mutuas, clínicas especializadas, gabinetes médicos, servicios ambulatorios, etc.

Internacionalización: trabajamos en proyecto en países de los cinco conti-



entes, lo que nos proporciona una visión muy global y detallada de la sanidad a nivel mundial, ofreciendo mucho valor en nuestros proyectos, tanto de revisión de procesos, como en los de implantación de soluciones.

Equipo experto: contamos con un equipo de más de 130 consultores muy expertos en sus áreas, siendo los socios de la compañía unos consultores más; algo que nuestros clientes valoran mucho, pues ofrece una gran flexibilidad, rapidez en la toma de decisiones y simplificación de la relación.

Common MS está ayudando a muchas compañías en su transformación digital. ¿Cuáles son los pasos que una empresa debe dar para iniciar este cambio?

Para empezar, mirarse a sí mismo, conocerse como organización, y estar convencido de que la transformación digital es beneficiosa e impacta positivamente y de manera directa en la cuenta de resultados o en términos de eficiencia. Una vez hecho esto y man-

teniendo el asesoramiento de expertos, definir el plan para hacer realidad este cambio y ser conscientes del esfuerzo que supone, manteniendo siempre un balance positivo entre lo obtenido y lo invertido.

Sin duda es una necesidad, y quien no se plantee hacerlo estará unos pasos atrás con relación a su competencia, y estará negando las oportunidades de ser más eficiente.

Big Data, Inteligencia Artificial, IoT, ¿son tecnologías que ya están utilizándose en las empresas españolas, o no están suficientemente maduras para poder sacar todos los beneficios que pueden aportar las organizaciones?

Todas estas tecnologías son ya una realidad en cuanto a su utilización. Big Data es un ejemplo, pero lo que hay que preguntarse es qué se desea obtener; ya que Big Data *per sé* no es nada, hay que evolucionarla con inversión, estudio y trabajo. Sin duda, la sanidad es un área en la que se dan cita y hay

casos de uso muy claros de las tres tecnologías que menciona. En algunos casos ya vemos resultados tangibles de su aplicación. Pero debe haber voluntad de evolucionar, sin tener miedo a que ello suponga un impacto social o en el terreno laboral, en este sentido el ámbito legislativo y político debe ayudar, pues los beneficios llegarán para el ciudadano de a pie. No hay ideas o tecnologías buenas o malas, las hay que finalmente se desarrollan y explotan, y otras que, por desgracia, no tienen el mismo fin por distintas razones.

¿Cuáles son, en su opinión, los sectores que están haciendo un uso intensivo de estas nuevas tecnologías y qué tipo de proyectos se están poniendo en marcha en su compañía con un alto grado de innovación?

Son muchos, pues en general se reconocen las oportunidades que aportan, aunque muchas de ellas estén por concretar; sin embargo hay, como siempre que se vive un cambio de estas características, reticencia a ser el primero, por ello son las grandes entidades o las que disponen de un músculo financiero más relevante las primeras en experimentar. Es ahí donde compañías de servicios especializados, como Common MS, se atreven a invertir y a vivir estos primeros pasos. Sanidad, logística, y el mundo financiero son ejemplos de industrias donde ya hay experiencias concretas y resultados tangibles.

¿Qué partners tienen a día de hoy y qué importancia dan a estas alianzas?

Tenemos muy buenos *partners*, tanto por la presencia que tienen en el mercado, como por su elevado nivel de especialización en tecnologías de última generación y a pesar de que algunos no son muy grandes, ofrecen un alto nivel de flexibilidad y de adaptación, lo que les permite acompañarnos en estos proyectos. Nuestros *partners* nos complementan perfectamente y nos ayudan, tanto a evolucionar en soluciones en las que somos expertos, como en ofrecernos el apoyo local que precisamos para extender nuestra área de influencia y actuación. Llevamos un trato con nuestros *partners* similar al que proporcionamos a nuestros clientes; esto es básico para mantener relaciones de largo plazo, como, por ejemplo, con



SAP en Alemania y sus subsidiarias distribuidas en los países donde operamos. Otros de nuestros socios son, por ejemplo, Neptune en el campo de la movilidad o Cerner en sanidad.

A los pocos meses de su fundación, la empresa inició su internacionalización. ¿En qué países están presentes con oficinas y sólo con proyectos?

Tenemos oficina en México DF, Londres, Dubái, Madrid, Moscú y estamos desarrollando proyectos además en Kazajistán, Georgia, Indonesia, Chile y Sudáfrica.

Ustedes cuidan mucho la RSC. Háblenos de sus acciones más recientes.

Todos los socios estamos comprometidos con una serie de valores fundamentales y que, a pesar del proceso de globalización que hemos experimentado desde los años 90 hasta la actualidad, no queremos perder. Esto se plasma en la manera de gestionar nuestros equipos de trabajo, en las relaciones con nuestros empleados, nuestros *partners* y clientes. Creemos que nos distinguimos, por ser educados, honestos y por dar un buen servicio.

¿Dónde les gustaría ver situada a la empresa a medio y largo plazo?

Como una compañía de consultoría valorada y que marque la diferencia, no sólo desde el punto de vista de entrega y ejecución de proyectos a nuestros clientes, sino también por los principios que pretendemos promulgar, no tanto por lo pecuniario. Hoy por hoy hemos conseguido que el profesional de Common MS esté muy valorado en el mercado y que los proyectos que realizamos tengan notoriedad tanto por la calidad de nuestro trabajo, como por la relación y trato que desarrollamos con nuestros clientes. Llevamos a gala y lo podemos decir muy alto, que ningún cliente nos ha dejado hasta la fecha. Desgraciadamente, hay mucho intrusismo en nuestro negocio y muchas malas experiencias de los clientes. A pesar de que esto nos hace aún mejores, en el fondo desacredita al profesional de la consultoría, y en mercados como España y otros países, no se termina de valorar en general lo que una compañía de consultoría aporta a los proyectos de procesos y de implantación de soluciones ■