

Economía



MERCÈ TABERNER
Dirk Kremer, fundador de GMT
Management de Transición



Versión para
imprimir



Enviar a un
amigo

2 min

Tiempo estimado
de lectura

Este año, GMT espera duplicar su facturación hasta 1,2 millones y participar en unos 14 proyectos

GMT BUSCA DIRECTIVOS PARA EMPRESAS EN PROCESO DE CAMBIO

Ejecutivos de alquiler

LALO AGUSTINA - 06/04/2004

Barcelona

Uno de los últimos casos resueltos por GMT Management de Transición ha sido el de una empresa distribuidora de material eléctrico cuyas ventas cayeron un 30% y no sabía cómo enderezar la situación. Su propietario expuso su problema a Kirk Kremer, fundador de la consultora, quien analizó la problemática y le facilitó la contratación temporal de uno de sus directivos.

En los seis meses siguientes, el nuevo director general de esta empresa implementó su plan de choque. Según Kremer, que no desvela más detalles por su cláusula de confidencialidad, su directivo buscó productos complementarios, realizó cambios en el sistema logístico, cerró delegaciones para concentrarse en mercados rentables, refinanció deuda y redujo considerablemente el nivel de stocks. El dinero para ejecutar esta estrategia, que supuso también un ajuste de plantilla, salió en parte de la venta de un inmueble. "Nuestro directivo se fue y la empresa fichó a un nuevo director general que se ha encontrado con un buen balance y una compañía que vuelve a generar beneficios", asegura Kremer.

El caso anterior es sólo uno de los muchos que se dan cuando, por los motivos que sea, una empresa necesita modificar algún elemento esencial en su funcionamiento y no cuenta con el personal adecuado para llevarlo a cabo. En ocasiones así, QMT busca entre su base de datos a algún directivo que disponga de entre 6 meses y 2 años para una misión especial, le contrata y se lo cede a su cliente.

Aunque pueda parecer lo contrario, QMT no es una empresa de trabajo temporal (ETT) para ejecutivos ni se dedica a lo que las consultoras de recursos humanos denominan "executive research" o mera búsqueda de directivos para cubrir un puesto determinado. Kremer, afincado en Barcelona desde hace veinte años, asegura que él está presente en todo el proceso, que incluye el análisis de la problemática, la contratación del directivo y el seguimiento del caso hasta el final.

Las necesidades de los clientes nunca son las mismas. Algunos requieren un director general que modifique de arriba abajo el enfoque de la compañía. Otros, en cambio, precisan de alguien que tenga mano izquierda para enviar a casa a los hijos y sobrinos del jefe, dé un giro radical al departamento de marketing o modernice la gestión financiera. "A veces debemos aconsejar al dueño que cierre o venda la empresa porque una vez dentro nos damos cuenta de que no tiene futuro", dice Kremer.

Fundada hace dos años, QMT cerró el 2003 con una facturación de 0,6 millones de euros, cifra que espera duplicar este ejercicio. Entre sus clientes se encuentran tanto multinacionales como empresas familiares. No son baratos, ya que sus honorarios oscilan entre los 15.000 euros mensuales y los 3.000 al día. Hasta hoy, QMT ha prestado "directivos de alquiler" a siete compañías situadas en Madrid (3), Catalunya (2), Zaragoza y Valencia. Durante el 2004, Kremer espera participar en 14 proyectos.