

La il·lusió és el principal motor de Marcos Urarte i el que l'ha fet tirar endavant un projecte que va començar fa només sis anys, però que ha tingut un creixement espectacular. En aquests moments ja són 200 les persones que treballen a Strategy Consultors i que donen un servei excel·lent als empresaris que els el demanen. El més important per arribar-hi ha estat, probablement, l'experiència d'en Marcos i el seu afany per fer les coses ben fetes: **"Porto treballant trenta anys i això m'ha donat un bagatge que crec molt positiu per a aquesta feina. Vaig començar als quinze anys en una empresa d'informàtica que em va concedir una beca per estudiar a canvi de fer petites feinetes. Després ja vaig entrar en un dels centres de càlcul més importants de la ciutat, on vaig treballar com a programador."** Dos anys després, en Marcos va entrar a Fujitsu com a analista, i d'aquí va passar al cap d'un temps a treballar a la Generalitat de Catalunya: **"Vaig estar tretze anys al Departament de Sanitat ocupant diverses responsabilitats, sempre vinculades a la informàtica i a la gestió. Vaig aprendre-hi molt, i no voldria deixar d'esmentar dues persones que van confiar en mi, en Joan Sintes i en Josep M. Padrosa."** Però va arribar un moment en què es va adonar que la seva vida necessitava un canvi: **"Vaig considerar que havia esgotat un cicle professional i vaig decidir independitzar-me."** D'aquestes circumstàncies, doncs, va néixer Strategy Consultors, amb una idea de futur molt clara.

Inicialment, en Marcos i dues persones més van començar amb la informàtica, però ja amb la idea d'evolucionar cap a la consultoria d'estratègies de l'empresa. **"Per això ja vam optar per un nom molt més ampli, perquè el que volíem, i de fet és el que ha passat, era aconseguir la confiança dels clients a través de la informàtica per després poder treballar amb ells en altres camps."** I és que la confiança és fonamental en una feina com aquesta: **"La tasca del consultor es basa en la confiança. És una qüestió de compromís i això s'ha de transmetre a l'hora de treballar en la solució d'aquells problemes que preocupen a l'empresari. No es tracta de colonitzar una empresa, sinó d'anar-hi a treballar, de col·laborar amb tots, perquè el que no podem fer mai és pensar que nosaltres coneixem més d'aquella empresa que una persona que porta vint anys treballant-hi. Hem de fer-li veure que tot allò que sap pot servir per resoldre el problema que té l'empresari."** De fet, el que un consultor aporta a l'empresa solen ser tres coses: **"Primer, experiències d'altres empreses, d'altres sectors i d'altres entorns, és a dir, una pluralitat d'experiències i de coneixements; segon, una metodologia, i tercer, temps, perquè el temps és un valor importantíssim en la nostra feina."** D'altra banda, cal aconseguir que les empreses no perdin el tren de la modernitat: **"Avui dia els mercats es transformen a una velocitat vertiginosa, hi ha canvis d'activitat constants, i tot això fa que una empresa s'hagi de replantejar l'estratègia que vol seguir de cara al futur."** Per aquest motiu, la feina d'Strategy Consultors s'ha anat desviant cada vegada més cap a aquestes qüestions: **"Una empresa ha de ser capaç d'adaptar-se als canvis, o millor encara, ha de ser la que provoqui els canvis en el seu sector. L'empresa que aconsegueix provocar aquesta transformació és la líder, és la que mentre les**

altres destinen recursos a la reconversió per no quedar-se enrere, ja torna a fer un canvi estratègic que la situa de nou al capdamunt. Estem en un mercat en què els dogmes no existeixen i, si una empresa vol mantenir-se a dalt, ha de ser àgil i flexible."

Malgrat que en Marcos insisteixi que la informàtica ja no és el punt de partida de la seva consultoria, el que sí que és cert és que l'estratègia no pot deixar de banda un tema tan important, i no ho fa: **"Treballem dissenyant des del pla informàtic d'una empresa fins als aspectes relacionats amb la tecnologia de la informació, de manera que comencem analitzant la situació actual i després definim els processos i desenvolupem programes a mida per a cada empresa. Però cada vegada més el que fem és intentar definir conjuntament amb el nostre client tot el que és l'estratègia del seu negoci, el coneixement del sector, els factors crítics –tant seus com del mercat en què es mou i de la seva competència– per tal d'aprofitar les noves possibilitats tècniques i l'organització com a eines."** Perquè, del que és molt conscient Marcos Urarte és que la informàtica no és altra cosa que una eina molt útil: **"La informàtica no és el fi de cap empresa. Una empresa el que ha de fer bé és allò a què es dedica i utilitzar la tecnologia com una eina molt potent i molt cara que li permet retallar el temps de producció, i que si té la capacitat d'aprofitar-la li pot arribar a donar una estratègia competitiva molt important."** I per tot això, assegura: **"Les companyies que estan triomfant i que ho continuaran fent en un futur són les empreses tradicionals que estan aplicant les tecnologies actuals, perquè aquest boom de les empreses virtuals ja comença a provocar les primeres fallides."** Però, per què passa tot plegat? **"Això és com el que va passar a l'època de la recerca de l'or: de tots els qui en van anar a buscar, uns quants en van trobar, però la majoria es va arruïnar, i els qui realment es van fer rics van ser aquells que fabricaven els pics i les pales per excavar. Penso que ara passa una cosa semblant, els qui realment hi sortiran guanyant són aquells que estan fent les eines perquè d'altres les puguin utilitzar a la xarxa."** Això no significa, ni molt menys, que en Marcos negui el futur de les empreses del ciberespai: **"Veig que hi ha un futur, però només per a totes aquelles empreses que adquireixin compromisos i que no juguin amb els clients fent-los pagar unes tarifes absolutament desproporcionades aprofitant-se de la demanda actual."**

La fidelització és un altre dels conceptes claus de la filosofia d'Strategy Consultors, en les seves dues vessants, la dels treballadors i els clients: **"Encara que sembli increïble, en el nostre sector el cert és que no tenim rotació. La gent se sent bé a l'empresa perquè sempre hem cregut que el personal és el nostre patrimoni, és molt important perquè tot vagi endavant."** D'altra banda, els clients coneixen bé la forma de ser d'en Marcos: **"Jo he estat sempre molt vinculat a la formació tant universitària com contínua i per això molts clients em coneixen i confien en nosaltres perquè els assessorem en el que els calgui."** Després d'escoltar en Marcos, un s'adona que tots els condicionaments juguen a favor seu perquè les coses li surtin bé. És com aquell que va recollint tot el que l'envolta i que després ho torna a repartir a la gent a qui li fa falta, tot només amb un objectiu manifest: **"Ser feliç."**



“Aportem a l’empresa una pluralitat d’experiències, una metodologia i també temps, que és un valor importantíssim en la nostra feina”

Marcos Urarte - Barcelona (Barcelonès)