

El funcionament d'una assessoria ve molt determinat pel medi que l'envolta. Cudós Consultors té dues oficines, una a Lleida i una a Balaguer; per això cal conèixer una mica les característiques de les terres de Ponent per entendre la idiosincràsia d'aquests despaxos: **"A les comarques de Lleida hi ha hagut molt d'estalvi i poca inversió. Molta gent ha atresorat el fruit del seu treball. Jo crec que els diners s'han de reinvertir en l'empresa, no han d'estar a les caixes. Per això les estadístiques diuen que tenim una renda per càpita tan elevada. I, a més, som una de les zones menys poblades."** L'extensió de terra d'aquestes comarques és molt vasta, però les circumstàncies no n'han afavorit el creixement industrial: **"A les comarques de Lleida hi ha molt de terreny però això no s'ha donat a conèixer. No s'ha sabut fer que les empreses vinguessin a instal·lar-se aquí. Sóc conscient que hi ha hagut moltes més oportunitats que les que s'han aprofitat en realitat. El principal obstacle per al desenvolupament de la nostra terra és, a banda dels problemes de les vies de comunicació, les dificultats amb què topen els esperits emprenedors per tirar endavant els seus projectes. Actualment una gran quantitat de joves té estudis universitaris però no es queden a les comarques de Lleida, se'n van a altres ciutats."**

Cudós Consultors té al seu càrrec milers de clients i, entre ells, moltes empreses de tots els àmbits. La consultoria està preparada per atendre i solucionar problemes de caire molt divers, i manté contactes amb diferents sectors del món empresarial. Un d'aquests àmbits és el del cooperativisme, molt important en un territori eminentment agrícola: **"Les cooperatives han gaudit de moltes ajudes oficials, tant fiscals com laborals, en forma de préstecs, exempcions i subvencions, però no s'han aprofitat prou bé. La filosofia està ben pensada però no funciona pel tarannà de les persones. La base del sistema cooperatiu és la confiança en la gent que el dirigeix i la confiança entre tots els que el componen. Això és imprescindible per a convertir un objectiu comú en realitat; la desconfiança entre els mateixos associats i la manca de motivació ho impedeix."** L'Antoni, a més, és president d'una comunitat de regants i, en conseqüència, coneix bé quins són i han estat els principals entrebancs del sector: **"Els agricultors, en si, són una mica desconfiats i, en part, ho són perquè s'ha abusat molt d'aquest sector i se'ls ha obligat a ser-ho. Se'ls ha tractat molt malament perquè han estat objecte de moltes estafes i se'ls ha pagat quan i com s'ha volgut. Per això els costa de confiar en el seu entorn. La desconfiança els ha portat a decisions errònies."** Les noves generacions parteixen d'una formació diferent i una visió de la realitat més oberta. Fer aquest gir de pensament, però, ha costat molt, i encara no és definitiu: **"Els ha faltat la confiança en el futur. Ara ja no es tracta de produir la matèria primera i prou, cal pensar en transformar-la un mateix i intentar crear una denominació d'origen. Però hem anat evolucionant. Amb els anys, l'agricultor s'ha fet més empresari. Un pagès, avui en dia, és un industrial de l'agricultura, perquè ha de tractar amb temes tan diversos com la química, la mecànica, la meteorologia i la informàtica."**

L'empresari creatiu, que no es tanca mai en ell mateix i que intenta donar un valor afegit a les seves activitats, és l'empresari del present. El del futur ha de potenciar aquestes característiques: **"Hem de pensar que el**

mercat dona molt de si. Si es dediquen a ser rutinaris com els seus avantpassats no avançarem gens, però si saben aprofitar-se del que vol el mercat es pot ser optimista. No s'han de deixar influenciar per les grans multinacionals perquè des de zero també es poden fer coses molt importants." Antoni Cudós parla amb la seguretat d'aquell qui, amb l'empenta i el rigor, ha aconseguit consolidar una empresa eficient i de prestigi reconegut: **"Nosaltres procurem, en definitiva, que les empreses que ens són clients vagin bé. Els portem els comptes i els analitzem. Informem l'empresari de quins són els punts forts i quins els febles i li fem saber el grau de cobertura que l'empresa té per a qualsevol incidència. Per altra banda, analitzem la qüestió laboral, procurem que el personal sigui l'ídoni, que els contractes siguin proporcionals a la capacitat de pagament, etc. En definitiva, intentem optimitzar, si és possible, els mitjans de l'empresa. I ens ocupem tant de muntar el negoci des del no-res, com de posar-lo en funcionament i de fer-ne el seguiment durant els anys següents. Per això hem de tocar tots els àmbits."** I per aquesta raó s'han envoltat de bons especialistes, sobretot del camp jurídic: **"El meu fill és l'advocat, amb experiència en temes civils i mercantils, encarregat de dirigir i aglutinar els altres advocats de l'empresa —el laboralista, el fiscalista, l'advocat penal, l'advocat civil i l'especialitzat en temes ecològics— que, amb les seves especialitats, marquen el to de la gestió integral que oferim als nostres clients. A banda d'ells, i per garantir la màxima eficàcia en la nostra feina, treballen amb nosaltres graduats socials, diplomats en ciències empresarials i un sòlid equip administratiu."** Comptar amb un advocat especialitzat en ecologia no és un fet gratuït. Per a l'Antoni és un dels àmbits amb més projecció de futur: **"Dediquem molts esforços a aquest tema. Ens interessa i hi treballem molt perquè les necessitats dels nostres clients ho requereixen. Avui, l'agricultura, com la indústria, produeix molts residus i l'Administració cada cop els controla més. L'empresa necessita un assessorament més tècnic per a poder canalitzar els residus; nosaltres procurem que el client no tingui problemes. La intenció és preventiva. Ens assegurem que l'empresa tingui les mesures de seguretat que exigeix la normativa i en fem el seguiment."**

Conèixer les necessitats del client i adaptar-s'hi és una bona política de treball, i al darrere hi ha una filosofia molt personal: **"Una de les premisses del nostre despax és mantenir l'honestat amb les persones que ens envolten. Som un despax en què la confiança és bàsica, és el que nosaltres venem, i si ets honorat els clients et són fidels."** El fet de dirigir una consultoria on la proximitat i la coneixença amb el client és el més important, no l'ha fet allunyar-se de les últimes tecnologies: **"L'actualització constant és l'altre puntal de la nostra filosofia. Nosaltres estem completament informatitzats, per exemple, perquè és la millor manera d'estar informat permanentment. No et pots quedar endarrerit en res perquè per arribar a les millors decisions has de tenir la millor informació."** L'Antoni fa 35 anys que és delegat de Mapfre a les seves comarques i conseller territorial de Mapfre Mutualitat a Catalunya. Això li permet, a més dels serveis exposats, tenir una sòlida experiència en el camp dels riscos i la seva prevenció, així com de les finances.



**“Si els empresaris es
dediquen a ser rutinaris
com els seus
avantpassats no
avançarem gens”**

Antoni Cudós - Balaguer (Noguera)