

**"L'any 1959 va néixer la nova economia espanyola"**, afirma Josep Aguilà Pérez. I també és l'any del naixement d'Ior Consulting, un conegut bufet de consultors integrat per tres socis i ubicat al barceloní Passeig de Gràcia. Aquesta prestigiosa firma acaba de celebrar el seu quarantè aniversari, esdeveniment que inunda d'il·lusió en Josep, director general i fundador de l'assessoria.

Llicenciat en enginyeria, aquest català amb **"un peu a la Segarra i un altre a Harvard"**, té antecedents familiars en el món empresarial: **"El meu pare tenia una petita indústria."** La gent com ell ha **"après empresa a taula, tot dinant i sopant."** No ha d'estranyar, per tant, que **"el meu pare veïés amb molt bons ulls la idea d'endegar Ior. Fins i tot ens va ajudar econòmicament al principi."** La col·laboració no els va anar gens malament, això salta a la vista. Els tres socis, però, tenien certes coses al seu favor, entre elles el moment que van escollir per inaugurar la firma: **"Va ser fruit de la cultura que es va crear arran del pla de desenvolupament econòmic i social de l'Estat espanyol."**

Convençut que **"l'edat és una actitud, com diu el dissenyador Toni Miró"**, aquest madur empresari no ha permès que ni el seu negoci ni ell es quedessin obsolets. De fet, ara mateix està col·laborant molt estretament amb la universitat a fi de **"redissenyar la carrera d'enginyeria de telecomunicacions."** A Ior Consulting ni **"l'era dels mòbils ni la d'Internet"** no els ha agafat per sorpresa. Els avançats coneixements d'en Josep sobre qüestions com la gestió li han valgut la publicació de desenes d'articles en revistes especialitzades. En un món que es mou tan de pressa, la seva filosofia cobra especial significació: **"Amb els anys, aprens a aprendre perquè tot, fins i tot nosaltres, té data de caducitat."**

Així les coses, **"l'adaptació al canvi, el darwinisme, és crucial en el món de l'empresa. Les companyies han de ser capaces de reinventar-se constantment o estan condemnades al fracàs."** Preveu canvis descomunals i veloços, **"primer en el sector de la informació i la comunicació; més tard, en el terreny biològic i genòmic."** Adverteix de la humilitat necessària per fer front a aquestes transformacions, perquè **"els graus de llibertat són enormes."** I dona el seu consell: **"Primerament, cal, com és lògic, que les empreses siguin rendibles. En segon lloc, se les ha de dotar d'unes grans plataformes de competitivitat perquè siguin capaces de reaccionar en moltes direccions, independentment de l'entorn en què es trobin. Aquestes plataformes inclourien el que anomenem capital intel·lectual, que és la suma de molts factors: la vàlua dels empleats, els sistemes de treball, les marques..."**

L'oferta d'Ior Consulting es divideix en dos grans grups: **"Consultoria management i Recerca i selecció de directius i professionals clau."** Per tal de desenvolupar la seva activitat, els treballadors d'aquesta firma es mouen entorn de cinc eixos dobles: **"Persones i estratègia, persones i Internet, persones i processos, persones i comportaments i persones i posicions."** En Josep destaca la importància del primer d'aquests àmbits, que únicament persegueix la **"competitivitat a través de les persones, un concepte que hem batejat amb el nom de socio management. Els membres clau de l'empresa han de**

**conèixer l'estratègia de la firma i vetllar per la seva consecució."** Pel que fa al segon, **"el que pretenem és optimitzar l'ús de la xarxa, perquè no sigui únicament una moda."** El tercer dels pilars té com a objectiu primordial **"la reducció de costos i l'augment de la qualitat."** El quart vetlla perquè el personal aporti **"un plus per la seva capacitat."** Pel que fa a persones i posicions, la seva feina és gairebé matemàtica: **"Encaixem la persona en l'organigrama de la companyia en qüestió."**

Per seleccionar professionals qualificats, aquests consultors parteixen del **"professiograma de gestió, un retrat robot molt precís del tipus de persona que precisa el client. Quan sabem el que volem, posem en pràctica el sistema de multivies fent ús de diversos mitjans: un equip de 12 persones que es dediquen íntegrament a la localització directa, la nostra web, anuncis en premsa escrita, etc."** Un cop **"captats"** els interessats, comença el procés de selecció, caracteritzat per la seva **"dualitat: en la primera fase, el candidat s'entrevista amb professionals enteses en la matèria; posteriorment, respon les preguntes de psicòlegs especialitzats en el caràcter."**

Tota aquesta informació els serveix per redactar **"un informe predictiu sobre el comportament que mostrarà aquesta persona i quina és la manera més convenient de tractar-la."** A continuació comença **"una labor de tutoria"**, això és, avaluar **"com li van les coses tant a l'empresari com al candidat."** Aquesta és la seva fórmula, una fórmula que, sens dubte, **"exigeix treballar moltes hores cada dia i disposar d'un equip car."** Ha de ser així, atès que els clients posen cada cop el llistó més alt, perquè avui el mercat demana **"qualitat global, la qual cosa passa per disposar de directius d'una gran vàlua professional i humana. Si hi sumem la tendència a la privatització i a la liberalització, el grau d'exigència s'incrementa considerablement. Hem passat d'una economia protegida a una de mercat."**

Per satisfer les exigències del client s'ha de disposar d'un valuós equip humà, ja que **"les persones són les que creen la diferència. Si no es té en compte la persona, fins i tot Internet cau. Fugim dels líders histriònics: el que cal és gent excel·lent en la seva professió."** La plantilla d'Ior Consulting, constituïda per 70 persones, està formada, entre d'altres per **"joves estudiants de psicologia de l'escola Blanquerna, que vénen a fer pràctiques amb nosaltres. Per poder honorar les necessitats del client, cal que el nostre equip dediqui un bon nombre d'hores a preparar-se. Ior Consulting inverteix en la formació i investigació gairebé el 10% del seu pressupost."** En Josep destaca, per damunt de tot, que **"l'important en el món de l'empresa és disposar d'una barreja equilibrada de les diferents disciplines: dret, economia, enginyeria, psicologia..."**

Un altre concepte clau per a Josep Aguilà Pérez és **"la intel·ligència emocional: el client habitual d'una firma acaba gairebé convertint-se'n en soci. En conseqüència, en tot negoci hi ha d'haver alguna cosa més que una compra-venda: calor humana, la millor garantia de fidelització del client."** Aquest gran comunicador n'és el millor exemple. Ell transmet el calli indispensable perquè el món de l'empresa no es deshumanitzi mai.



**“Les persones són les  
que creen la diferència;  
si no es té en compte la  
persona, fins i tot  
Internet cau”**

**Josep Aguilà** - Barcelona (Barcelonès)