

A l'hora de sintetitzar la seva biografia, Emilio Gutiérrez Villar, un consultor que el 1991 va fundar una empresa que avui té una trentena de treballadors, sovint utilitza aquesta frase: **"He treballat a la banca, amb la banca i per a la banca. Els meus orígens professionals es troben en el món de la banca, on vaig desenvolupar tota una trajectòria que va acabar en llocs de direcció. Després, vaig portar la gestió financera d'un grup empresarial important."** Aquell any 1991, però, l'Emilio va decidir aprofitar el cúmul d'experiències que li havien donat aquests dos sectors per fundar, juntament amb Francisco Romero, Geis Consultores: **"Es tractava de començar a abordar projectes relacionats amb la consultoria, la formació i la selecció de directius fonamentalment en el sector bancari, tot i que també treballem en altres camps com el de les comunicacions, la telefonia, la informàtica o la distribució."**

A Geis **"desenvolupem projectes de consultoria en general, en els quals s'utilitzen determinades eines"** com la formació: **"Fem formació en diversos formats i per a diferents nivells, és a dir, formació presencial, a distància, tallers de treball... a més de projectes de progrés personal a través de programes de coaching per a alts directius."** D'altres projectes de consultoria tenen molt més a veure amb l'estratègia empresarial: **"Un bon exemple seria el desenvolupament de processos de canvi dins de les organitzacions, però sobretot ens basem en tot allò relacionat amb les persones, amb el potencial intel·lectual de l'empresa en qüestió."** Per tot això, cal un equip de treball molt ben preparat i que conegui a fons la filosofia de la firma que dirigeix l'Emilio: **"Sempre he volgut que els consultors adquireixin un estil propi dintre de la nostra forma de fer, que durant deu anys ha estat molt ben rebuda pels clients."** I és que en el món de la consultoria, no hi ha trucs: **"El que és imprescindible és una magnífica capacitat d'interpretació de la problemàtica genèrica que et comenta el client, perquè la base de la relació entre el consultor i el seu client és la confiança, a més dels coneixements que ha de tenir el professional sobre les problemàtiques del món empresarial i, en particular, del sector a què estàs adreçant la teva activitat."** I segueix: **"Aquest coneixement de sectors i mercats ajuda a fer un diagnòstic senzill i ràpid després d'haver escoltat els problemes que el client diu que té, i així poder anar molt més enllà."** La confiança és bàsica, doncs, per aconseguir una veritable coordinació amb el client, perquè això millorarà els resultats de la tasca feta per l'empresa consultora: **"Si l'empresari no ens dóna tota la informació, es pot caure en un procés d'empitjorament de la realitat empresarial. Pot passar-li com a aquell pacient que va al metge i no respon correctament a les preguntes que li fa; això pot empitjorar, i molt, el diagnòstic, i pot arribar a ser fins i tot contraproduent a l'hora de trobar la solució més adequada."** El consultor, a més, no solament presenta les possibles solucions, sinó que ofereix la seva implementació: **"Nosaltres els expliquem a través de quines tasques s'haurien d'abordar aquestes solucions i després les duem a la pràctica."**

La seva trajectòria en el món de la banca li permet ajudar aquestes entitats perquè millorin el rendiment del seu capital intel·lectual: **"Els directius es relacionen sempre amb persones, i això significa que han de desplaçar**

**un conjunt de destreses i habilitats personals encaminades a reeixir eficaçment en la relació tant vertical com horitzontal amb tots aquells que configuren el seu equip."** Perquè es tracta de **"no de treballar en grup, sinó de formar un equip, que no és exactament el mateix."** Hi ha un altre tema molt important que tenen en compte a Geis: **"Arriba un moment en què l'empresa deixa de formar alts directius, perquè es creu que ja gaudeixen de suficient experiència i coneixen prou la feina, i se'ls deixa fora dels programes de desenvolupament personal. No obstant això, nosaltres pensem que també tenen mancances i necessitats i per aquesta raó organitzem programes d'entrenament personal, programes fets a mida per a ells i que els ajuden a evolucionar."** I és que la banca avança a una velocitat vertiginosa: **"És cert que en pocs anys el món empresarial en general, i el bancari en particular, ha evolucionat a una gran velocitat, no solament en l'estructura sinó també en la forma de consecució d'objectius."** I en tot això hi té molt a veure la implantació de les noves tecnologies, les quals **"han aportat una part del negoci feta, és a dir, han aconseguit que una persona pugui tramitar un crèdit o col·locar els seus excedents de tresoreria des de la xarxa informàtica. Aquesta realitat implica que la persona que està davant del públic en una oficina ha de donar al client un valor afegit al que li ofereix la màquina, perquè, si no, aquest farà l'operació assegut davant de l'ordinador de casa seva."**

En aquest sentit, els consultors poden ajudar les diverses entitats a aconseguir que les seves plantilles es posin al dia: **"El nostre client és l'entitat que detecta una resistència al canvi en determinades formes de treballar, mancances actitudinals de les persones i dels quadres directius, i postures acomodaticies a l'hora de substituir eines i sistemes."** Aleshores arriba el moment de la seva intervenció: **"El principal problema és que hi ha un decalatge important de temps entre el que són els canvis estructurals del nostre entorn i la seva posada en pràctica en una organització empresarial. Per això hem de treballar còc a còc amb els equips i les persones que formen la plantilla, per tal que s'adaptin a aquests avenços tan ràpidament com sigui possible."** No es tracta, tanmateix, de forçar les persones a canviar: **"Al contrari, el que fem és donar-los la mà, acompanyar-los per tal que s'adonin que hi ha altres formes de fer les coses."** D'aquest treball en col·laboració és del que se sent més content: **"Crec que el món de la consultoria propera a les persones és apassionant."**

A banda d'aquests serveis, Geis Consultores també ofereix una àrea de selecció de personal: **"Molts dels processos que desenvolupem necessiten una reestructuració; a vegades cal incorporar nous elements intel·lectuals, i nosaltres ens n'encarreguem. Podem optar per un reclutament massiu mitjançant la premsa, consultant la nostra base de dades o bé buscant directament els professionals més adequats: llavors parlem de headhunting, és a dir, la recerca d'alts directius amb unes experiències i uns perfils molt concrets."**

Tot i reconeixent que el talent i l'esforç personal són importants per assolir l'èxit, Emilio Gutiérrez afirma haver trobat una fórmula que mai no li ha fallat: **"El suport incondicional de la meua dona, Carmen, i el fet de pensar permanentment en els meus dos fills: Germán i Mario."**



**“En una organització empresarial sempre hi ha un decalatge important de temps entre el que són els canvis estructurals del nostre entorn i la posada en pràctica de noves eines i sistemes de gestió”**

**Emilio Gutiérrez** - Barcelona (Barcelonès)