

Treballador incansable des dels catorze anys, Josep M. Vila ha seguit una trajectòria molt interessant al llarg de la seva carrera professional: **"Vaig començar de molt jove a Pirelli, de primer com a auxiliar de laboratori, després vaig passar a tècnic, més endavant a tècnic comercial i, quan tenia aproximadament 29 anys, em van encarregar muntar un gabinet de psicologia per preparar una entrada massiva de gent a l'empresa."** Així va ser, doncs, com es va introduir en el camp de la selecció de personal: **"Es van fer unes 6.000 entrevistes, a partir de les quals es van cobrir 500 llocs de treball."** Paral·lelament a la seva carrera en aquesta multinacional establerta a Manresa, en Josep M. havia seguit els estudis de peritatge i de psicologia industrial. **"I no he deixat mai de formar-me, perquè després vaig continuar amb estudis de direcció de personal, dinàmica de grups i grafologia."**

Després de disset anys a Pirelli, tanmateix, creu que necessita un canvi d'aires i entra com a cap de personal al Banc Mercantil de Manresa: **"En aquells moments només tenia set sucursals, i va arribar a les 56, per tant, la feina va ser considerable."** L'any 1978, la firma s'incorpora al grup Banca Catalana: **"Després de ser-ne director de personal, vaig passar a ser cap de selecció de tot el grup. Però quan el 1982 desapareix l'entitat, decideixo tornar a Manresa i fer-me càrrec d'un despatx que havia obert l'any 1973 per portar el tema de selecció del Banc Mercantil."** Es tracta, doncs, de reprendre i fer créixer un negoci que ja havia capitanejat anteriorment: **"El 1999 vam desenvolupar la línia Advise, dirigida a la selecció de personal d'alta direcció, que està entrant amb molta força i de la qual estem molt contents."**

De fet, l'arribada massiva d'empreses de treball temporal l'any 1994 va provocar que GPF retrocedís una mica: **"A nosaltres les empreses tant ens demanaven un auxiliar de magatzem com un directiu o un auxiliar mecànic, però a partir d'aquell moment van decidir desviar-se cap a les ETT, perquè s'estalviaven el preu de la publicitat i no havien de pagar la nostra gestió. De totes maneres, l'any 1994 es va posar en marxa Adia, una empresa de treball temporal en què vaig participar, i que dos anys després va desaparèixer per fusionar-se amb Adecco. Aleshores, un grup d'empresaris i directius de la comarca em van engrescar per muntar una altra empresa d'aquestes característiques, i va sorgir Bages 2002, amb la idea d'arribar a ser la primera de la zona en un termini de cinc anys."** Però fa un any i mig, en Josep M. va prendre la decisió de deixar-ho i de dedicar-se exclusivament a GPF-Advise. **"Manresa és una ciutat petita, ens coneixem molt tots, i vaig pensar que el millor era ser independent, perquè estar en altres empreses de selecció em podia restar possibilitats."**

La feina d'un consultor com Josep M. Vila és la de seleccionar de tres a cinc candidats per presentar-los a la seva empresa clienta i que aquesta només hagi de fer les entrevistes finals per acabar de decidir quin és el perfil que li sembla més adequat. A més d'altres tècniques, la grafologia és essencial en els processos de selecció d'en Josep M.: **"A vegades hi ha unes fases prèvies amb quatre o cinc persones, però a la llarga em**

quedo amb els que em sembla que necessito aprofundir-hi, i amb una hora i mitja puc presentar un informe a l'empresa basant-me en els aspectes grafològics." I és que és un gran expert en aquesta qüestió: **"Hi ha empresaris que m'ensenyen tres tipus de lletra i em pregunten quin podria ser un bon comercial, sense que jo ni tan sols hagi pogut conèixer la persona. Fins i tot n'hi ha que m'han portat els grafismes des de l'estranger perquè els estudiï."**

L'empresari sovint voldria el personal més ben preparat, més jove i amb més experiència, però també més barat: **"A vegades demanen una persona immaculada però només estan disposats a pagar-li el mínim, i aleshores em toca fer-los entendre que estan demanant gairebé un impossible."** De totes formes, ha trobat una manera de cobrir llocs de treball amb professionals ben qualificats i disposats a traslladar-se al Bages: **"Em vaig adonar que si posava anuncis a Barcelona per trobar gent per venir a treballar a la comarca, obtenia una resposta força dolenta i els processos s'encallaven bastant, per això se'm va acudir la idea d'anar al mercat aragonès."** I s'explica: **"Opel ha generat un corrent de disciplina d'escola en enginyeria tècnica i superior, de manera que s'estan formant molts professionals però no tots hi poden entrar. Allà el nivell de sous no és tan alt com a Barcelona i, per tant, troben en la zona del Bages un salari millor que el que els ofereixen a l'Aragó i estan interessats a traslladar-s'hi."** Arran d'un primer anunci a l'*Heraldo de Aragón*, doncs, Saragossa s'ha convertit en un pont per a en Josep M. a l'hora de contractar professionals per a les empreses de la comarca. A tot això s'hi afegeix la mobilitat de la gent, que cada vegada és més gran: **"Els efectes de la globalització es van fent més evidents cada dia. Ara ja hi ha empreses catalanes que operen a tot el món, i també ens trobem amb molts aspirants a directius que són de països diversos i que no els fa res venir a treballar aquí."**

Les dones també creixen amb força en aquest mercat, i d'això ja fa temps que se n'han adonat els responsables de GPF-Advise. **"Malauradament, però, encara ens demanen gairebé en el 100% dels casos un perfil d'home, i se sorprenden quan nosaltres els proposem una dona per ocupar aquell càrrec. De primer, es mostren una mica reticents, perquè no els acaba d'entrar en els seus esquemes, però quan coneixen els candidats i un d'ells és una noia, força vegades acaba sent l'escollida."** Caldria afegir que no sempre és solament per la formació i l'experiència que presenta: **"En igualtat de qualitats, a vegades l'acaben escollint perquè poden apostar per un nivell salarial més baix; és a dir, que tenen tota la raó les dones quan afirmen que per un mateix lloc de treball se'ls ofereix un sou inferior."**

L'important per a fer bé una feina de *head hunting* com la que desenvolupa Josep M. Vila Pujol és **"generar confiança, ser prou responsable i treballar molt"**, cosa que pot resultar bastant dura, però segurament no ho és tant quan s'és un apassionat de la feina com ell: **"Hi ha qui em diu que m'hauria de començar a jubilar, i li responc que ja ho he començat a fer, que només treballo deu hores en comptes de dotze. La veritat és que estic començant a delegar feina a altra gent, per deslligar-me'n una mica."**



**“La mobilitat de la gent
cada vegada és més
gran, i de retop
la globalització es va
fent més evident
cada dia”**

Josep Maria Vila - Manresa (Bages)