

InterEmpresas BB és una consultoria que va néixer l'any 1990 de la mà de tres socis coneixedors de la professió i amb gran experiència. Antonio José Bello n'és un i té molt clar que gràcies al treball i a la feina ben feta l'empresa ha anat creixent: "En aquests moments hi som dos dels socis fundadors, A. Bartolomé i jo, i tenim també set persones associades, a més de diversos *free lance* que treballen en projectes concrets i ens ajuden a arribar on pretenem. Segurament no podem donar més que el que donen les grans, però sí el mateix." De fet, l'Antonio José i els seus companys ja provenien d'una d'aquestes multinacionals del sector: "Coneixíem les grans estructures per dins, i el dia que vam decidir que volíem posar en pràctica les nostres idees, sabíem que no podíem començar fundant la General Motors, sinó que havíem d'anar a poc a poc i fent allò que realment sabíem fer." De mica en mica, però, van anar incorporant noves matèries i va aparèixer la figura del col·laborador: "Això ens permet ser camaleònics, treballar sobre projectes i donar els mateixos serveis que pot donar una gran companyia." Però per estar a aquest nivell cal una preparació molt important: "Hem de formar-nos contínuament i aprendre de l'experiència de cada dia i, a més, el fet de disposar d'una plantilla que s'ajusta a cada projecte ens permet tenir sempre els millors especialistes en cada tasca que fem. Fins i tot diria que el que érem fa deu anys i el que som ara és pura coincidència, potser tenim en comú la formació bàsica, però ha estat una evolució contínua i el tren segueix en marxa."

A InterEmpresas BB defensen una consultoria basada en el coneixement de les persones i en la importància d'una formació humanista. Això ho tenen molt en compte en els seminaris que organitzen: "Una de les àrees en què més treballem és en la formació, i en els nostres cursos sempre hi ha un component actitudinal, de transmissió del missatge, perquè pensem que és un element que cal tenir en compte. De cap manera volem convèncer ningú de res que no vulgui, i jo diria que aquest és el factor comú sigui quina sigui la matèria que toques en el seminari." I ja són 113 cursos diferents els que està impartint la gent d'InterEmpresas: "Ofereixo seminaris de totes les àrees de l'empresa. Si agafem un organigrama, veiem funcions com vendes, màrqueting, finances, logística, recursos humans... i de totes tenim cursos que preparen als professionals de qualsevol nivell. El possible denominador comú? L'acció, aquest component actitudinal que intentem transmetre."

Allò que l'Antonio José i els seus companys tenen molt clar és que volen allunyar-se d'aquella visió freda del consultor d'empreses: "Hi ha encara qui s'entossedeix a transmetre una imatge prosaica, aritmètica i fura del que pot ser un professional com nosaltres, i estan molt lluny de la realitat. Ens veuen sovint com aquell senyor o senyora que ve de fora a explicar-nos coses teòriques i que està per sobre del bé i del mal, i aquesta no és una imatge gens adequada a la veritat. La figura de l'assessor o consultor d'empreses com algú semblant a Terminator, algú que només es dirigeix a l'empresari o als directius per donar-los solucions traumàtiques, potser va existir en una altra època, però actualment les coses funcionen de forma molt diferent."

A més de la formació, el fort de la companyia d'Antonio José Bello és la consultoria d'organització: "De fet, organització és un terme molt ampli, i a desdota hi podem veure tres capes o cercles concèntrics: el primer és la gènesi, l'entorn en què es crea el negoci, el moment en què algú diu que fa falta una empresa que ocuparà un espai de mercat. És a dir, que s'està organitzant, però encara no pot obrir dilluns al matí." El segon nivell ja és un altre: "És el que podríem dir l'organigrama: manca una infraestructura i s'ha d'organitzar el treball administratiu, industrial i tot el que és el factor humà." Quant al rol d'InterEmpresas, "no participem en la gènesi d'aquest entorn, el que fem és crear l'estructura i la infraestructura." Per començar cal tenir molt clar quin és el problema i quin l'objectiu que se'ls planteja: "Trigo dos dies a facturar i ho vull fer a temps real; aquest és un problema i un objectiu, en canvi no ho seria que només sabéssim que alguna cosa no funciona bé a facturació. La nostra feina no acaba fins que s'aconsegueix l'objectiu, i de fet, la nostra última etapa a l'empresa és l'aplicació d'allò que hem anat a fer, perquè no quedi en una declaració de bona voluntat." El que també és fonamental és haver estudiat molt bé la societat o institució en qüestió: "Es tracta d'una tasca d'observació, de prendre notes, de saber què es fa i com es fa, i escoltar amb atenció els qui fa anys que desenvolupen aquella feina i que la fan bé, però no tenen temps per pensar-hi. Hem de ser humils, escoltar els qui en saben i entre tots arribar a les solucions, a les aplicacions i a les possibles alternatives." I conclou: "Nosaltres no busquem solucions de laboratori." Des de l'any 1990, són molts els clients que han trobat respostes a InterEmpresas BB, clients de diversos sectors i proporcions: "Tenim empresa gran i mitjana, a més d'institucions privades i administracions públiques, ja que treballem per a ajuntaments, comunitats autònomes i ministeris." I, des de fa poc, han entrat també amb força en el món de les PIME: "La nostra experiència s'orientava sobretot a la gran empresa, però l'any 1999 ens va arribar un encàrrec de la Cambra de Comerç de Barcelona per assumir la formació a totes les seves delegacions per a la petita i mitjana empresa de la província, i el cert és que hem conegut tot un món nou que ens ha interessat amb escreix." I segueix: "Segurament el petit empresari ha estat el més abandonat; no obstant això, penso que ara mateix podem assegurar que té tantes opcions i oportunitats per formar el seu personal com qualsevol de les grans firmes."

Pel que fa al futur d'InterEmpresas, Antonio José Bello Gil és força optimista: "Hem tingut propostes de fusions, coalicions i fins i tot d'absorcions, i no per ser superbs no hem cedit sinó perquè creiem en el que estem fent i ens en plantegem la continuïtat. De totes formes, i caient en els tòpics de la globalització, pensem que potser ha arribat el moment de buscar fórmules de col·laboració amb altres consultories que vagin més enllà d'un sol projecte, i això és el que estem estudiant en aquests moments." La idea és, doncs, consolidar-se a tot l'Estat espanyol i continuar oferint la feina amb la mateixa seguretat i garantia amb què s'ha fet fins ara: "Intentem que en els nostres clients se superi la resistència al canvi, i evidentment nosaltres hem de ser els primers a no tenir por a cap mena d'evolució."



**“No busquem solucions
de laboratoris”**

Antonio José Bello - Barcelona (Barcelonès)