

Al territori espanyol té una especial rellevància Auren, una consultoria nascuda l'any 1986 a Barcelona i que ha realitzat un creixement imparable que l'ha portat a establir-se a 14 ciutats espanyoles i també al Principat d'Andorra. El seu màxim representant al territori català és Antoni Gómez Valverde, present en aquest projecte empresarial des dels seus inicis. **"A principis de la dècada de 1980, un grup de professionals vam veure que el futur de les nostres activitats passava per la unió de forces per tal de poder tenir una dimensió suficient que permetés fer front als reptes que ens proposaven les empreses. A Barcelona ens vàrem fusionar 5 despatxos professionals. Aquella experiència va resultar un gran èxit i es van desenvolupar serveis i iniciatives que per a una persona sola haurien estat impossible d'abordar. Això ens va refermar en la nostra estratègia i repetir aquesta iniciativa a la resta d'Espanya. A meitat dels anys 90, vam contactar amb despatxos de primera línia de diferents ciutats espanyoles per proposar-los la unió d'esforços per a prestar millors serveis als nostres clients."** El camí que es va seguir per a tal fi va ser el de buscar firmes punteres del sector per poder compartir objectius. El model es va aplicar amb resultats molt positius i va desembocar el 1986 en la constitució d'Auren, que ofereix serveis d'auditoria, d'assessoria i de consultoria, amb un equip humà de quasi 400 professionals.

"La satisfacció dels nostres clients exigeix una estructura política i tècnica que faciliti el funcionament de la firma. Cada una de les 4 oficines més grans dirigeix un territori. En el meu cas es tracta de la zona catalanoblear. Així canalitzem iniciatives i estimulem i promovem les activitats a totes les oficines de la nostra àrea. L'estructura tècnica la formen uns grups de treball que preparen estendards comuns. Quan sorgeix un problema que requereix uns coneixements o una experiència especial, es parla amb el company que els té perquè hi participi. Així fem compatible la proximitat i l'atenció personalitzada al client i l'experiència de qui coneix millor la solució al problema plantejat."

La trajectòria professional d'Antoni Gómez s'inicià el 1975 amb la constitució d'una societat dedicada al processament de comptabilitats per ordinador, una activitat pionera en aquell moment. Aquest perfil professional s'ha anat concretant progressivament i l'Antoni ha anat abandonant l'especialització tecnològica per dedicar-se més a aspectes de gestió de la consultoria. Des d'aquesta posició el seu repte actual és el de continuar potenciant el creixement d'Auren: **"La nostra vocació és oferir solucions a les necessitats que tenen les empreses de manera coordinada, a través d'un interlocutor únic i amb la màxima qualitat professional, i això implica disposar d'una oferta àmplia per al client. L'empresa de consultoria de dimensions petites pot optar per l'especialització; ara bé, en un món complex com l'actual, els problemes són multidisciplinaris i s'ha de fer conviure la visió focalitzada de l'especialista d'una matèria amb les implicacions en altres àrees. Tenim tècnics molt especialitzats en camps com l'econòmic, el jurídic, el tecnològic, etc., però el fet d'estar tots junts facilita que les solucions s'orientin a la millora de la gestió."**

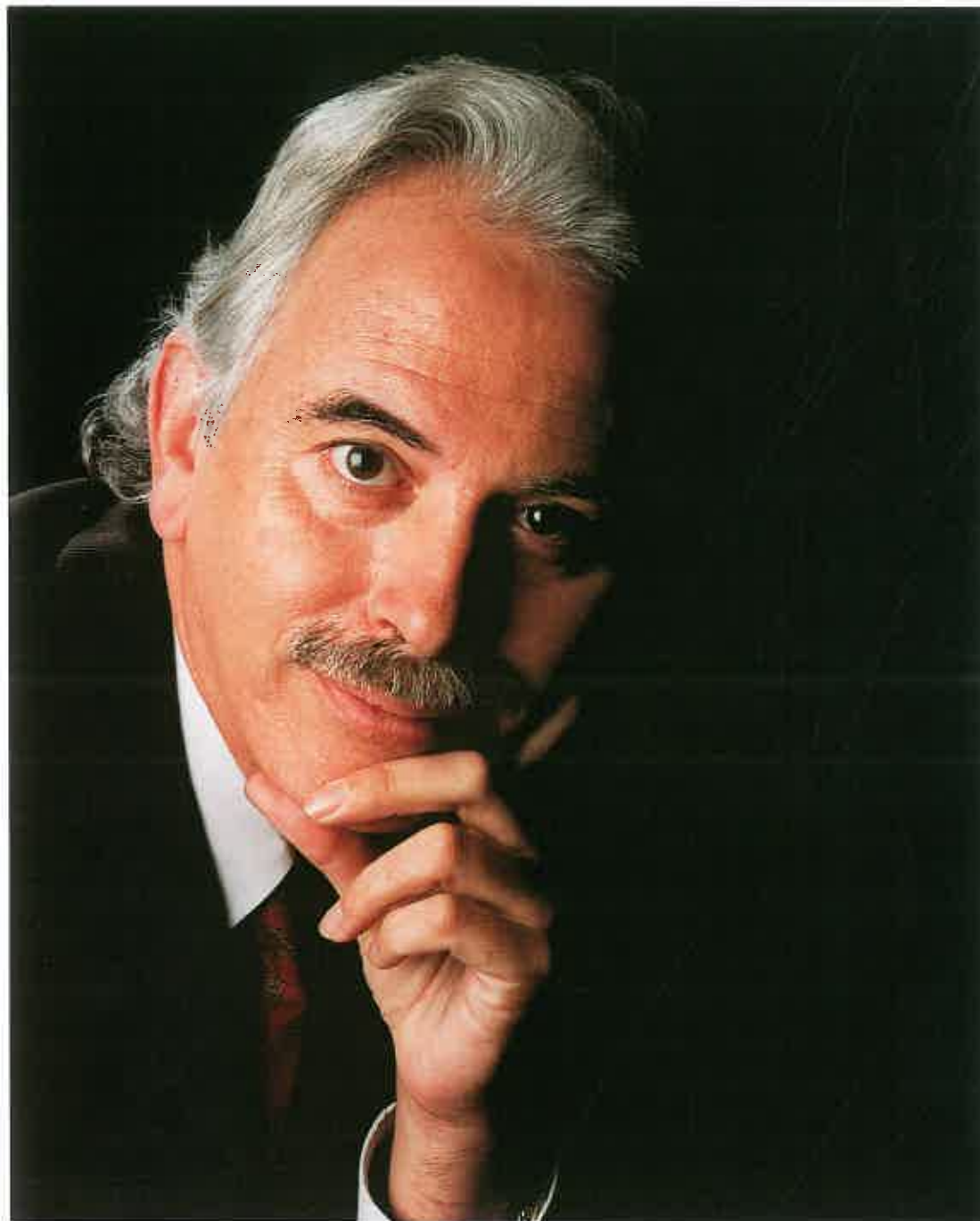
Els punts de treball bàsics d'Auren són l'assessoria, l'auditoria i la consultoria. **"La consultoria representa aproximadament un terç de la nostra facturació, però creix a un ritme d'un 20% anual i incorpora continuament nous serveis molt demanats per les empreses, per exemple en àrees**

com recursos humans, urbanisme comercial o temes mediambientals."

El concepte de consultoria encara no ha arrelat del tot dins la manera de pensar de l'empresari de la PIME: **"L'empresari ha de canviar la seva mentalitat, és massa conservador i això fa que no raoni en clau de futur. Aquesta és una qüestió fonamental: no es tracta només de pensar a subsistir, perquè és una idea perillosa i condemnatòria. Alguns s'espanten pels costos i no pensen en les oportunitats que els ofereix el mercat. Cal arriscar-se, anticipar-se, destacar. Aquestes són idees consubstancials al món empresarial, tot i que cal dur-les a terme de forma prudent i raonada. Alguns dels nostres serveis ajuden que l'empresari es planteji el futur i a partir d'aquí que comenci a reflexionar i a buscar mesures i estratègies."** I afegeix: **"El client sovint s'acosta a nosaltres buscant un servei específic i puntual, ja sigui implantar un sistema ISO o fer una auditoria. Frequentment necessita més col·laboració. Els assessors l'ajudem a millorar en tot allò que li permetrà ser més competitiu i estem al seu costat per fer les coses millor. Nosaltres veiem l'empresa en la seva problemàtica global. En la societat actual les coses succeeixen amb molta rapidesa i Auren ofereix serveis avançats de gestió perquè intentem que l'empresa sigui capdavantera en l'aplicació d'aquelles tècniques que la poden ajudar a millorar."** La idea de millora enllaça amb una altra, la de progrés que, no obstant, té els seus detractors: **"El progrés no té per què ser dolent. Dóna oportunitats. El que cal és veure com les aprofitem i gestionem."**

Un altre tema que toca de prop l'Antoni és la problemàtica del relleu generacional en les petites i mitjanes empreses de caràcter familiar que formen el teixit empresarial a Catalunya: **"La idea és clara: el més important és preservar i assegurar la continuïtat de l'empresa. No es pot donar prioritat als interessos de l'hereu. Nosaltres hem treballat amb escreix aquest tema i disposem d'una metodologia d'actuació específica molt contrastada. Planificar adequadament el relleu significa considerar els aspectes legals i fiscals, però també l'adaptació de l'estructura per tal que l'empresa no acabi per morir com a conseqüència de no lligar bé les coses. S'ha de veure la situació actual, analitzar la capacitat i competència dels successors, elaborar un pla de *coaching*, un d'entrenament... Ens hem d'assegurar que els successors ho faran bé i assignar responsabilitats sols a qui les pugui assumir."**

Una de les premisses que guien l'evolució d'Auren és la d'estar al dia de tot allò que es produeix a escala mundial per poder satisfer les necessitats del client. L'Antoni presideix una organització internacional, Alliot Group, formada per més de 3.000 professionals del sector de l'assessoria i que és present a 60 països. **"El nostre objectiu és respondre a la problemàtica del client amb rapidesa. La internacionalització planteja nous reptes i problemàtiques a les empreses. La PIME ha fet el salt a l'estranger i la nostra organització disposa de professionals que l'ajudaran a resoldre qualsevol tema en el país on s'instal·li."** Aquest professional del món de la consultoria també es dedica a la docència i imparteix classes a la Fundació Emi, en dependència de la Universitat Ramon Llull. **"El fet de fer classes m'aporta molt, és un factor educatiu pel mateix professor."** Aquest és Antoni Gómez, una persona conscient que el coneixement és bàsic en la societat actual i que no s'ha de deixar d'aprendre, tal com fan els professionals d'Auren.



**“El progrés no té per què
ser dolent ja que dóna
oportunitats; el que cal
és veure com les
aprofitem i gestionem”**

Antoni Gómez - Barcelona (Barcelonès)