

Trenta-un exalumnes d'un MBA de l'escola de negocis EADA posen en marxa Aula32 Consulting, una empresa de la qual tots són propietaris

De companys de classe a socis

L'objectiu de qualsevol projecte acadèmic és que tots els alumnes puguin traslladar el coneixement adquirits durant el curs a l'àmbit professional. Aquest plantejament ideal que en moltes ocasions no es compleix, ja sigui per manca d'iniciativa o d'oportunitats, l'han materialitzat 31 exalumnes d'un Executiu MBA (Master in Business Administration) de l'escola de negocis EADA en crear Aula32 Consulting, una consultoria estratègica de la qual tots són propietaris i socis. Aquesta és, precisament, la particularitat de la seva proposta. "No és estrany que de cada promoció d'un MBA surtin projectes de quatre o cinc persones que s'arriben a fer realitat, però que una classe sencera s'uneixi és tot un mèrit", assenyala Lucía Langa, una de les professors que ha seguit més de prop l'evolució d'aquests emprenedors.

"Quan el juliol de 2003 vam finalitzar el màster, la relació entre tots els companys de classe era tan bona que vam acordar reunir-nos periòdicament per analitzar casos hipotètics, tal com havíem estat fent durant el màster", explica Ferran Barrabés, un dels socis de la consultoria. No obstant això, el que començà sent un exercici de formació continuada i una excusa per mantenir el contacte va esdevenir una iniciativa empresarial en tota regla, "quan vam veure que no teníem per què estudiar exemples teòrics, si estàvem capacitats per assessorar empreses reals", afegí. Així, la primavera de 2004 va néixer Aula32 Consulting, en homenatge al nombre d'alumnes que

formaven la classe (a l'empresa en són 31, perquè un d'ells era estranger i va tornar al seu país en acabar l'MBA) i a l'aula on estudiaven, casualment la número 32.

La professora Lucía Langa amb alguns dels empresaris d'Aula 32, a la seu de la companyia



Empresa pseudovirtual

Segons Barrabés, l'elevat nombre de socis va ser un dels primers reptes amb què es va trobar el grup, "ja que resulta molt complicat posar d'acord 31 persones quan de vegades ni dues s'entenen", subratlla. És per això que des del primer moment es va establir un grup de cinc socis, batejat com el G-5, que s'ocupa de gestionar la consultoria, marcar la planificació, tenir l'últim contacte amb el client i garantir que tots els propietaris es mantinguin informats. En aquest sentit, Internet ha estat una eina cabdal per al funcionament

de la societat, "sobretot perquè Aula32 és una empresa pseudovirtual, amb una seu física al carrer Urgell, però on els 31 no hi són gairebé mai", indica l'exalumne. L'empresa disposa d'un lloc i un entorn web de treball, on les carpetes virtuals han substituït els papers físics a l'hora d'emmagatzemar dades i presupostos, i on tothom està interrelacionat gràcies a un sistema de missatgeria.

Aquest funcionament atípic respon al caràcter voluntari de la iniciativa, atès que cap dels socis té en Aula32 Consulting la seva principal font d'ingressos. "Cadascú ofereix les hores que pot en funció de les seves responsabilitats personals i professionals. D'aquí que distingim dos tipus de socis: els consultors i els capitalistes", comenta Ferran Barrabés. La diferència entre ambdues figures és que, tot i que la inversió inicial ha estat la mateixa per als 31, els primers treballen i poden facturar, mentre que la resta només participa dels beneficis.

Tanmateix, es tracta d'una divisió flexible, que els socis poden canviar en funció de la seva disponibilitat laboral. La manca de tensions econòmiques, unida a aquesta flexibilitat i a la cohesió que aporta el fet d'haver estat companys abans que socis, és, per aquest emprenedor, l'explicació del "bon rollo" que hi ha a l'empresa. "Ningú no s'està traient res de la seva ocupació principal i tothom està donant per tal de construir una cosa conjunta, sense personalismes ni rivalitats. Això facilita molt les coses, sobretot en un món com el de les consultories, on hi ha moltíssima competència interna", assegura Lucía Langa. Tot i que a llarg termini l'objectiu d'alguns dels socis és dedicar-s'hi exclusivament, "ara tot just estem començant; hem de veure com respon el nostre públic objectiu", sosté Barrabés.

Orientats cap a la pime catalana

Ja des del primer moment, el grup va tenir molt clar que aquest públic objectiu havia de ser la petita empresa catalana. "És un tipus de client que té les necessitats d'una companyia amb molts treballadors, però no pot pagar els serveis d'una consultoria gran. Molts són emprenedors autònoms aclaparats pel dia a dia, sense temps per fer previsions de futur ni dissenyar estratègies de creixement. És aquí on nosaltres, com a

LA PIME "TÉ LES NECESSITATS D'UNA COMPANYIA AMB MOLTS TREBALLADORS, PERÒ NO POT PAGAR ELS SERVEIS D'UNA CONSULTORIA GRAN. NOSALTRES ELS PODEM ASSESSORAR, I A PREUS BASTANT ASSEQUIBLES" (FERRAN BARRABÉS, SOCI D'AULA32 CONSULTING)

SEGONS L'INSTITUT NACIONAL D'ESTADÍSTICA, EL 97 % DE LES EMPRESES ESPANYOLES TÉ MENYS DE 20 TREBALLADORS, UNA XIFRA QUE EVIDENCIA LA PROJECCIÓ D'AQUEST MERCAT

consultoria estratègica, els podem assessorar, i a preus bastant assequibles”, diu Barrabés.

L'equip d'Aula32 ofereix serveis d'indole diversa, des de l'elaboració de plans estratègics d'empresa fins als propis d'una “consultoria de capçalera”, proporcionant l'ajuda i l'assistència necessàries per a la presa de decisions. També presta serveis d'entrenament (*coaching*) en el marc de processos d'adaptació i canvi, així com d'identificació de punts forts i febles amb l'objectiu d'adoptar una determinada estratègia, ja sigui d'expansió o de transformació. “Una companyia pot funcionar molt bé, però si està mal gestionada fracassarà. La idea és aportar a l'empresari una sèrie de coneixements i propostes per tal d'evitar-ho”, sosté l'exalumne. “El problema és que, en molts casos, quan el client és una pime no sap què li està dient quan parles d'un pla d'empresa i, en conseqüència, tampoc no pot valorar econòmicament aquest servei. És diferent el cas d'una gran companyia, que sí té una relació habitual amb consultories d'alt nivell”, puntualitza. Aula32 ofereix també un servei d'*after hours*, que permet donar assessorament fora d'hores d'oficina, quan l'empresari ho sol·licita.

Mercat difícil

Lucia Langa subratlla que el mercat estatal de les pimes és bastant més reticent que l'internacional a l'hora de deixar-se aconsellar, “en part perquè aquí tenim una manca de visió i ens costa donar confiança a gent aliena a l'empresa. Tampoc no estem acostumats a subcontractar serveis, i com a molt busquem un gestor per controlar les nòmines i resoldre els assumptes fiscals i jurídics”. Aquesta actitud endogàmica és, segons Langa, un gran error, “ja que a les pimes els està passant el tren per davant i no hi estan pujant. Més tard o més d'hora hauran de prendre decisions, perquè ara mateix no hi ha cap sector al qual s'augurin cinc anys seguits de bonança”.

Precisament per aquesta raó, la professora d'EADA considera que Aula32 Consulting “ha sorgit en un moment adequat. Han de treballar per trobar sectors receptius, però en l'àmbit de les pimes es poden fer moltes coses”. De fet, segons l'Institut Nacional d'Estadística, el 97 % de les empreses espanyoles té menys de 20 treballadors, una xifra que evidencia la projecció d'aquest mercat. Ara com ara, la consultoria només ha tractat quatre casos reals, “però el nostre és un projecte a mig termini. Som conscients que aquest negoci està basat en una relació de confiança, que ofereixes un producte

intangibles i que obtenir clients és complicat. Per això és fonamental que la gent ens conegui”, remarca Ferran Barrabés. En aquest sentit, el suport d'EADA en qüestions de comunicació ha estat importantíssim, ja que fou l'escola qui organitzà la presentació en societat del projecte el mes de juliol passat. No obstant això, tot apunta que el 2005 serà l'any d'Aula32. La consultoria està preparant una gran acció comunicativa amb la qual pretén difondre el nom de l'empresa i els seus orígens. “De moment, encara ho estem valorant econòmicament perquè implica una inversió molt forta”, avança Barrabés, “però serà d'impacte, una cosa que mai no s'ha vist a Barcelona” ●

ELISA MAÑAS / FOTO: JOAN MOREJÓN

La polivalència, garantia d'èxit

El gran avantatge d'Aula32 Consulting davant els seus competidors és la ingent quantitat de coneixements i habilitats que acumulen els seus socis. Entre ells hi ha des d'industrials i químics fins a informàtics i publicistes que, a més de ser llicenciats, són també directius de les empreses on treballen, tot i tenir una mitjana d'edat de només 35 anys. “Això els dona molta solvència empresarial, ja que sigui quin sigui el problema que se'ls plantegi, podran abordar-lo amb garanties”, afirma Lucia Langa. Segons la professora, les pimes solen cobrir les seves necessitats bàsiques amb consultors unipersonals, “que donen el que els permet la seva especialització. Aula32 ofereix polivalència, i això és bàsic perquè normalment les pimes no demanen projectes purs, sinó intervencions globals que afecten diverses àrees”.

Medi ambient, finances, noves tecnologies, màrqueting i vendes, estratègia i recursos humans, entre altres, són àmbits dels quals toca aquesta consultoria. “Quan ens arriba un cas determinem entre tots qui el portarà, en funció de l'especialitat i la disponibilitat de cadascú”, explica Ferran Barrabés, un dels propietaris d'Aula32. Abans de presentar-lo al client, però, el projecte passa per un comitè d'avaluació, on tots els socis el critiquen i fan la seva aportació, “sempre en un sentit constructiu”, matisa.