

EMPRESSES

Dr. House,
per servir-lo

OPINIÓ



Guillermo de Haro

He passat uns dies d'estiu desconnectat i puc dir que hi ha vida després dels bits. De fet hi ha molta més vida del que m'havia pensat. Vaig aprofitar per anar a sopar en un restaurant d'un bon amic meu i, encara que sabia que li anava bé, mai m'havia preocupat per fer números. Al cap i a la fi, un amic és un amic i això fa que ens costi veure'l d'una altra manera. Però aquesta vegada, a més d'acabar parlant del humà i el diví (com sempre), va sortir el tema de la crisi. En aquell moment em vaig adonar que el meu amic, al qual conec des que teníem 13 anys, té una empresa de més de 50 empleats i gestiona diversos milions d'euros i una important inversió en immobilitat.

Encara estava digerint l'espectacular amanida d'alvocat amb *salmorejo*, a més d'aquest increïble descobriment (gairebé epifania), quan vaig recordar tots els alumnes d'emprenedoria tecnològica que havia tingut i que m'esperaven a la tornada de les vacances. Alumnes prometedors, brillants, amb passió, gairebé tots amb MBA per descomptat, amb idees genials i plans de negoci detalladíssims que expliquen com facturaran més milions que Google a partir del cinquè any. Però com deia l'empresa del calendari, la potència sense control no serveix de res.

Al tastar la majestuosa segona *cococho* en salsa verda vaig recordar un grup en particular d'alumnes. Jo no era el seu tutor però em van demanar que els ajudés per les particularitats del seu projecte. Als 10 minuts d'escoltar com pretenien dominar el món explicat en llengua de Mordor, no em va quedar cap més remei que preguntar-los: "Disculpeu, però quina necessitat satisfeu amb la

vostra empresa?" Després de deu minuts més escoltant com repetien els mantres "comunitat virtual", "dispositius mòbils" i "revenue sharing" en totes les combinacions possibles, em vaig veure obligat a parar-los de nou: "Esteu ajuntant tres paraules que queden molt bé, esperant que el resultat encara quedi millor, però encara no sabem quina necessitat satisfeu" (*). Des d'aleshores els meus alumnes em diuen Dr. House.

El tiramisú no em va endolir el caràcter respecte d'això. Està molt bé intentar crear el nou Facebook i tot això, i a més estic convençut que internet, el màrqueting *on line*, els dispositius mòbils i les xarxes socials seran clau els pròxims anys, i per ells passarà la recuperació, així com per les tecnologies i el coneixement que ens generin avantatges competitius. Però jo segueixo menjant tots els dies. I molt sovint en el restaurant del meu amic, que a pesar de la crisi

Comencem fent bé allò que és bàsic abans de ficar-nos en res més

sempre està ple. Així que comencem fent bé allò que és bàsic, sigui en el sector de la tecnologia, el de la restauració o el de la medicina. Amb la que està caient, millor tenir això cobert abans que ficar-nos en res més. I si no ho veus clar, tranquil, que quan acabi aquest cafè el Dr. House torna a passar consulta.

(* *Increïble i afortunadament no es van enfadar amb mi, al contrari, van revisar el pla de negoci i ara satisfan una necessitat del mercat. Molta sort nois!*)

 Soci Expansió Internacional d'Avangroup

Ebla Gestió Documental
busca aliances amb
col·laboradors externs

MODEL. La consultora que s'ocupa de la gestió de documents per a empreses i administracions ha optat per un creixement amb una estructura reduïda

ANNA PINTER
BARCELONA

Ebla Gestió Documental, una de les poques consultories de gestió documental que hi ha a Catalunya, planeja créixer de la mà de col·laboradors externs. La sòcia fundadora de la consultora, Maria Rosa Lloveras i Moreno, explica que el seu model d'empresa requereix perfils professionals molt polièdrics per donar resposta a projectes molt diferents, i per tant han optat per créixer en xarxa. "Si alguna cosa podem aprendre d'aquesta crisi és que les motxilles lleugeres permeten sobreviure", diu Lloveras, que afegeix que han optat per un negoci que tingui les primeres espases en gestió de documents en lloc d'una plantilla gran.

En la gestió de documents, a part de la vessant més cultural dels arxius històrics, hi ha una branca més recent on es troba Ebla Gestió Documental. Es tracta de professionals que s'ocupen de garantir el control, l'accés i la seguretat d'un document des del mateix moment en què s'origina. "Procurem que els sistemes que muntem garanteixin la seguretat de la documentació i seleccionem la necessitat o no de conservació", descriu Maria Rosa Lloveras i Moreno.

COL-LABORACIONS. L'empresa, amb seu al barri de Sant Gervasi de Barcelona, la va crear Lloveras l'any 2005 i poca a poca s'hi han anat sumant un seguit de col·laboradors.

Avui per avui són quatre persones i treballen de manera habitual amb una companyia madrilenya especialitzada en la gestió de documents per a l'administració. "La col·laboració va començar per una qües-



Maria Rosa Lloveras i Moreno, SÒCIA FUNDADORA D'EBLA. ARXIU

tió lingüística, nosaltres els havien de servir de traductors quan treballessin a l'administració catalana i ara s'ha convertit en una col·laboració en tota re-

La crisi ha suposat una oportunitat per a l'empresa que ha mantingut el ritme de feina

glia", diu Lloveras

Per altra banda, la crisi ha suposat per a Ebla Gestió Documental més una oportunitat que res. La sòcia fundadora explica que és ara quan les empreses aprofiten per optimitzar els seus recursos i un dels punts fluïdos sol ser la gestió dels documents. "Al cap i a la fi, la correcta gestió de la documentació ajuda les empreses a ser molt més competitives i en aquests

moments el teixit empresarial està apostant per millorar", afegeix Lloveras. Tot i que no s'han multiplicat el nombre de projectes respecte a anys anteriors, la firma ha mantingut el mateix ritme de feina i això ja és molt tenint en compte el panorama econòmic generalitzat.

De fet, per a enguany la consultora aspira a mantenir el volum d'ingressos de l'any 2009, al voltant dels 100.000 euros.

DIVERSITAT. El tipus de clients que té en cartera la consultora el formen tant grans empreses com pimes. Ara bé, siguin de la mida que siguin, comparteixen una característica i és que generen molta documentació. Des que va néixer, la companyia ha sumat 40 clients que han fructificat en 53 projectes.

Lloveras explica que han organitzat el negoci de ma-

nera que doni resposta a les diferents necessitats que tenen les empreses. "El més habitual és que les empreses no sàpiguen quins són els seus problemes, i per tant nosaltres els ajudem a identificar-los i després apliquem sistemes de gestió per solucionar-los i que no es repeteixin".

La gestió de documents és una pràctica professional encara poc coneguda al nostre país, tot i el recorregut que tenim en la documentació digital.

Maria Rosa Lloveras insisteix que es tracta d'un sector que no està supeditat a cap tipus de tecnologia o a un programa determinat, sinó a models de gestió. "La solució no comporta només disposar d'una eina informàtica, s'ha de pensar en les polítiques que s'han d'establir per aplicar les eines informàtiques", diu.

De fet, sovint les companyies acaben contractant serveis com els d'Ebla després d'haver adquirit una eina informàtica de gestió que no estan fent servir bé.

Els canvis normatius ajudaran a impulsar el sector

A curt termini hi ha alguns esdeveniments legals previstos que acabaran de fer créixer Ebla i de fer sortir-li competència nova. La normativa actual de gestió de documents s'equipara amb les ISO de Qualitat o de Medi Ambient, la qual cosa la convertirà en una norma certificable i inevitablement servirà de revulsiu per al sector i marcarà així mateix els requisits.