

ENTREVISTA MIGUEL GONZÁLEZ DIRECTOR GENERAL DE AEMOL CONSULTING

“No han podido copiar nuestra calidad de servicio en consultoría LOPD”

Como consultores empresariales altamente especializados desde hace más de 10 años, el objetivo del equipo de Aemol Consulting es apoyar a sus clientes en sus necesidades técnico-legislativas al respecto a varias leyes, en especial la LOPD. Nos lo explica su director.

¿Sobre qué bases asienta Aemol su filosofía de trabajo?

La filosofía de nuestra empresa gira en torno a nuestra vocación y motivación por ofrecer al cliente una atención personalizada, un servicio profesional, seriedad en nuestro trabajo, amplia experiencia en el sector y discreción absoluta sobre nuestros clientes, a quienes jamás utilizamos para darnos publicidad. Año tras año, hemos logrado su confianza, lo que nos ha permitido continuar adelante y crecer incluso en estos tiempos tan difíciles. Nuestra filosofía de atención al cliente, primando sobre factores económicos de costes, nos ha reportado su fidelidad y alto grado de satisfacción.

Aemol es un referente en consultoría LOPD ¿Fue empresa pionera en este campo?

Efectivamente, somos una de las franquicias más antiguas en el sector de la consultoría en LOPD. Ello nos ha permitido tener presencia en muchas zonas, teniendo actualmente clientes en 47 provincias, y acumular un extenso bagaje. Todos nuestros profesionales tienen la experiencia y formación necesarias para llevar a cabo su misión, integrados en un equipo absolutamente multidisciplinar (abogados, ingenieros, economistas, graduados sociales...) Juventud, dinamismo y cualificación son algunas de sus principales cualidades.

■ “Temas tan delicados como los relativos a la LOPD, que pueden comprometer a una empresa a nivel económico y de imagen, no deberían dejarse en manos de cualquiera”

En el ámbito de la consultoría LOPD, somos realmente una referencia en el sector. Otros han venido detrás, intentando fotocopiar nuestro modelo de negocio, pero lo que no han podido copiar es la calidad del servicio de nuestros cualificados profesionales.

¿En qué se concreta esa calidad de servicio?

En que nuestro trabajo no consiste únicamente en facilitar al cliente toda la documentación obligatoria en torno a la LOPD. En Aemol también nos ocupamos de todo el soporte posterior, asesorándoles y gestionando las posibles denuncias formuladas ante la Agencia de Protección de Datos por clientes o trabajadores. Esta es realmente la parte importante de nuestro servicio, pues las consecuencias de una sanción para un profesional o empresa son cuantiosas y no solamente por el

alto impacto económico, sino también por el deterioro de imagen que ello conlleva. Es en ese momento, cuando el “hacerlo uno mismo” o confiar en vendedores poco profesionales puede comprometer el futuro del negocio.

¿Actúan del mismo modo en relación con otras leyes?

Sí. En Aemol atendemos al cliente también en relación a la ley de Prevención de Riesgos Laborales, orientada a la autogestión por parte de las Pymes (PRL); a la Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo (PBCFT), teniendo como clientes a empresas que son utilizadas inocentemente para obtener ese blanqueo; y la ley de Propiedad Industrial. En todos estos casos, nuestra tarea es prevenir al cliente.

Ofrecemos además un servicio de consultoría para la implantación de normas ISO y, dentro de nuestro apartado más tecnológico, aportamos soluciones de alto valor añadido a nuestros clientes a través del desarrollo de aplicaciones web y apps a medida de sus necesidades, específicas y únicas para lograr una diferenciación competitiva sobre sus competidores.

La trayectoria de Aemol puede considerarse un aval...

Por supuesto. Una de las cualidades que nos diferencian de nuestra competencia es precisamente que estamos aquí desde hace más de diez años y



aquí vamos a continuar, resolviendo los problemas a nuestros clientes. No somos una de esas “empresas” que duran tres meses, cobran y desaparecen. A pesar de tener unas tarifas más que competitivas, en pocas ocasiones algún cliente decidió marcharse a la competencia por una oferta irresistible, pero después acabó regresando. Y es que el manejo de temas tan delicados, que pueden comprometer a una empresa tanto a nivel de imagen corporativa como en potenciales sanciones, no debería dejarse en manos de cualquiera, del mismo modo que no se encomienda la declaración de impuestos al primero que llama a la puerta.

Decía que no hablan de sus clientes pero ¿podemos saber cuál es su perfil?

No nos centramos en un único perfil de cliente. Así, tenemos como clientes a autónomos, profesionales liberales, nano empresas, microempresas, pymes, organismos supranacionales y

multinacionales de cualquier sector de actividad. Todos nuestros clientes son igual de importantes para nosotros.

Esa diversidad de cartera exigirá personalización en los servicios...

Sí. Realmente, en lo referente a los datos personales, no hay dos empresas iguales, aunque se dediquen a lo mismo y tengan muchas similitudes. Nuestra tarea es justamente adaptarnos a la particularidad de cada empresa o profesional. Por eso, cuando hablamos de atención personalizada no solamente queremos decir que el cliente va a tener a una persona preparada, físicamente a su lado, para asistirle, sino también que la documentación requerida por las leyes estará totalmente ajustada en su caso. No hacemos fotocopias ni usamos un programa informático estándar, como algunos “consultores”. Nos basamos en la honestidad y seriedad, valores que también buscamos en nuestros clientes.

Sobre esta sólida base ¿cuál es el proyecto de futuro de Aemol?

Nuestro proyecto es continuar creciendo, con el apoyo de nuestros clientes, innovando, abriendo nuevas delegaciones y contratando más profesionales. En el horizonte está la internacionalización, pero no será antes de la aprobación de la Directiva Comunitaria sobre protección de datos personales, que lleva varios años gestándose y aún no hay un plazo real de aprobación. La unificación legislativa en el marco europeo facilitará esa posibilidad. Entretanto, únicamente damos ese soporte internacional a determinados clientes con sedes en el exterior.

