

Jordi Piqué Llobet i Lluís Mezquida Sans són els dos socis que integren la consultoria Piqué-Mezquida Consultors Associats, una iniciativa que té els seus orígens en l'any 1977. En aquell moment posar en marxa un projecte com aquest era tot un repte, i és que aquests dos professionals del món de la consultoria van ser uns pioners en la matèria: **"De consultories a finals dels 70 no n'hi havia. La gent rebia assessorament de l'advocat o bé del gestor. Nosaltres vam introduir-nos en el camp assessor coincidint amb la primera reforma fiscal, la del ministre Fernández Ordóñez. D'aquesta especialització vam passar a convertir-nos en assessors d'empresa més generalistes i finalment tot aquest bagatge ha estat bàsic per poder actuar com a consultors."** Ambdós disposen de titulacions, en Lluís és advocat, economista i auditor mentre que en Jordi és advocat i s'ha especialitzat en els temes jurídics i la part mercantil societària.

L'equip de treball està integrat per professionals del dret i de l'economia amb experiència en el sector. **"Compartim uns objectius i gaudim treballant, i això ajuda a fidelitzar el nostre equip, que porta molts anys amb nosaltres."** Amb aquest equip integrat i experimentat de consultors la zona industrial i empresarial del camp de Tarragona disposa dels serveis adequats per cobrir les seves necessitats. **"Tarragona i província han sofert un desenvolupament molt important en l'aspecte industrial i empresarial. La petroquímica va ser un revulsiu i va potenciar l'obertura de moltes empreses. Aquest nucli industrial ha tingut tot tipus de necessitats que han fet que anessin sorgint despatxos professionals per solucionar les problemàtiques."** I en Jordi matisa: **"Els nostres serveis són de les mateixes característiques dels que es poden trobar a Barcelona. El nivell és equiparable. L'avantatge és que nosaltres ens adequem a les necessitats de l'empresari de la zona i, a més, som a prop del client."**

La tasca d'aquests consultors tarragonins va íntimament lligada al món empresarial: **"Treballem molt amb empresa familiar, petita i mitjana. Ha costat entrar en aquest àmbit perquè encara perviuen força idees tradicionals. Nosaltres entenem que l'empresari ha de ser competitiu i per fer-ho cal que desenvolupi un bon producte. Però no pot cobrir totes les branques de l'empresa, necessita assessors que s'ocupin d'altres aspectes no tan vinculats a la producció. Aquesta empresa familiar sovint viu una altra problemàtica: la pressió que el negoci vagi saltant de generació en generació, cosa que moltes vegades porta a unir propietat i gestió. Això és un error i ha provocat la desaparició de força empreses que no han sabut fer el relleu generacional correctament."**

La labor dels consultors vers l'empresa familiar té dues vessants, segons en Lluís: **"Per una banda hem de donar suport al Consell d'Administració en la presa de decisions i per l'altra hem d'ajudar els socis a l'hora de plantejar-se per on ha d'anar la continuïtat del negoci. No és fàcil però és molt clar que la solució per a l'empresa familiar és separar propietat i gestió i aquesta gestió ha d'estar en mans de professionals. Això no exclou que si un familiar, a més de tenir accions de l'empresa, disposa d'aptituds, coneixements i formació podrà treballar-hi perquè demostra que pot afavorir el**

negoci." I afegeix que **"l'accés dels fills del fundador a la societat sovint comporta l'arribada d'idees noves que topen amb les vidents. No cal fer canvis rotunds, a vegades n'hi ha prou amb algunes reformes per millorar el rendiment de l'empresa. És una bona experiència que els fills es formin fora del negoci familiar i s'hi incorporin posteriorment."**

Són molts els aspectes a valorar i a conèixer d'una empresa per poder fer diagnòstics i ajudar a adoptar solucions. Aquests dos consultors saben que hi ha molts elements en joc i ho posen de manifest: **"L'objectiu final és que l'empresa es mantingui en el mercat. Si et trobes amb un empresari dels que s'han fet a si mateixos i es creuen en possessió de la veritat, les dificultats per tractar-lo i convèncer-lo de canvis d'orientació són majors. Aquest empresari espera una felicitació de com porta les coses i li costa escoltar els consells. De tota manera, sens dubte, la mentalitat de l'empresari ha evolucionat molt en els darrers anys i en un sentit positiu. Nosaltres treballem des de fora i això ajuda a mirar i analitzar les qüestions relatives a l'empresa des d'una altra perspectiva. Les coses es veuen més clares."** El fet és que el món de l'empresa és cada vegada més complicat, i s'hi afegeixen nous elements com la globalització, la internacionalització... **"L'empresari ha de ser conscient que no pot abraçar aspectes d'aquesta complexitat. Els consultors creiem que som una peça clau per al futur de l'empresa i aquest assessorament serà de tipus integral."**

Es comença a detectar una nova dinàmica, el retorn de la PIME a l'assessoria mitjana de tipus integral, i en Jordi ho reafirma: **"Les multinacionals del sector de la consultoria estan perdent com a client la mitjana empresa. L'empresari vol un tracte continuat, desitja que sempre l'assessori la mateixa persona perquè s'arriba a un nivell de major confiança. Aquest servei personalitzat és molt difícil en una gran consultoria. En canvi, les petites i mitjanes consultories cada vegada tenen més potencial, una estructura més elaborada, donen més serveis i s'adapten al mitjà empresari. La riquesa i diversitat d'aspectes que podem comentar amb els nostres clients és molt àmplia."** Dins d'aquests serveis integrals dirigits a les empreses s'inclou l'auditoria: **"El tema de les auditories és un mercat tancat que no creix. Des d'un punt de vista legal la llei determina que sols estan obligades a realitzar-les determinades empreses a partir d'unes xifres de negoci. La qüestió és si seria bo que en fessin les empreses que no hi estan obligades. És evident que sí. L'auditoria comporta analitzar molts aspectes diferents –legals, econòmics, comercials–. La visió que se n'obté és àmplia i permet l'actuació posterior d'un consultor per adoptar mesures correctores. El cert és que es fan algunes auditories voluntàries però molt poques"**, expressa en Lluís. I és que aquest parell de professionals coincideix a dir que **"cal demanar al client que sigui rigorós amb els temes de l'empresa perquè a llarg termini aquesta manera de fer dóna més bons resultats."** Amb aquest mateix rigor treballen cada dia aquests dos assessors tarragonins com sempre ho han fet en els 24 anys de labor dirigida al món empresarial català.



“Nosaltres treballem des de fora i això ajuda a mirar i analitzar les qüestions relatives a l’empresa des d’una altra perspectiva, així les coses es veuen més clares”

Jordi Piqué i Lluís Mezquida - Tarragona (Tarragonès)