

**“La qualitat és un conjunt de tècniques que s'estableixen i s'imposen en una empresa per garantir que el que es produeixi sigui sempre igual. És indispensable perquè qualsevol companyia es mantingui en forma.”** Aquesta claredat d'expressió és la principal característica de l'enginyer Faust Garriga Tarradellas, de l'assessoria barcelonina FGT i Associats. Gran part de l'activitat d'aquest gabinet gira entorn un sol objectiu: aconseguir que les empreses que orienta assoleixin aquesta qualitat. **“El meu ofici obliga a escoltar molt”,** subratlla en Faust, **“i això sovint significa carregar-te de senzillesa i, en general, aprendre molt dels altres.”** Per a ell, el secret d'un bon diàleg **“no rau únicament en la virtut de la facilitat d'expressió, sinó també en el fet de mostrar-te tal com ets, la qual cosa convida el teu interlocutor a fer el mateix.”**

Evidentment un bon clima de diàleg és bàsic en el món de la consultoria empresarial, **“perquè quan l'empresari et visita és perquè té alguna necessitat.”** L'experiència ha ensenyat a en Faust que **“la primera dificultat per què travessa el propietari d'un negoci és disposar del temps necessari per dissenyar i implantar una estratègia de futur.”** Tanmateix, dibuixar plans a llarg termini és **“vital. No pot conduir-se cap empresa sense tenir present un fi. Sempre ha estat així, i avui també. El que passa és que actualment les companyies requereixen una estructura molt àgil per adaptar el camí a la fita que s'han marcat. Abans, es muntaven plans estratègics a deu anys vista, i la ruta prevista rarament es variava; avui dia, en canvi, els productes –fins i tot els d'ús més quotidià– deixen d'existir només en aquests 10 anys. L'empresa, doncs, té una imperiosa necessitat d'adaptació contínua.”**

A l'hora de traçar una estructura flexible que no doni l'esquena al futur, les firmes del nostre país, majorment les petites i mitjanes empreses, topen amb un obstacle important, **“no estan gaire ben finançades.”** Una de les raons, segons Faust Garriga, és el fet que **“durant certes èpoques, no se les hagi tingudes en compte, de manera que han hagut de tirar endavant com han pogut.”** Afortunadament, hem fet progressos en aquest terreny, i avui **“sabem que una companyia ha de néixer amb els mitjans necessaris.”**

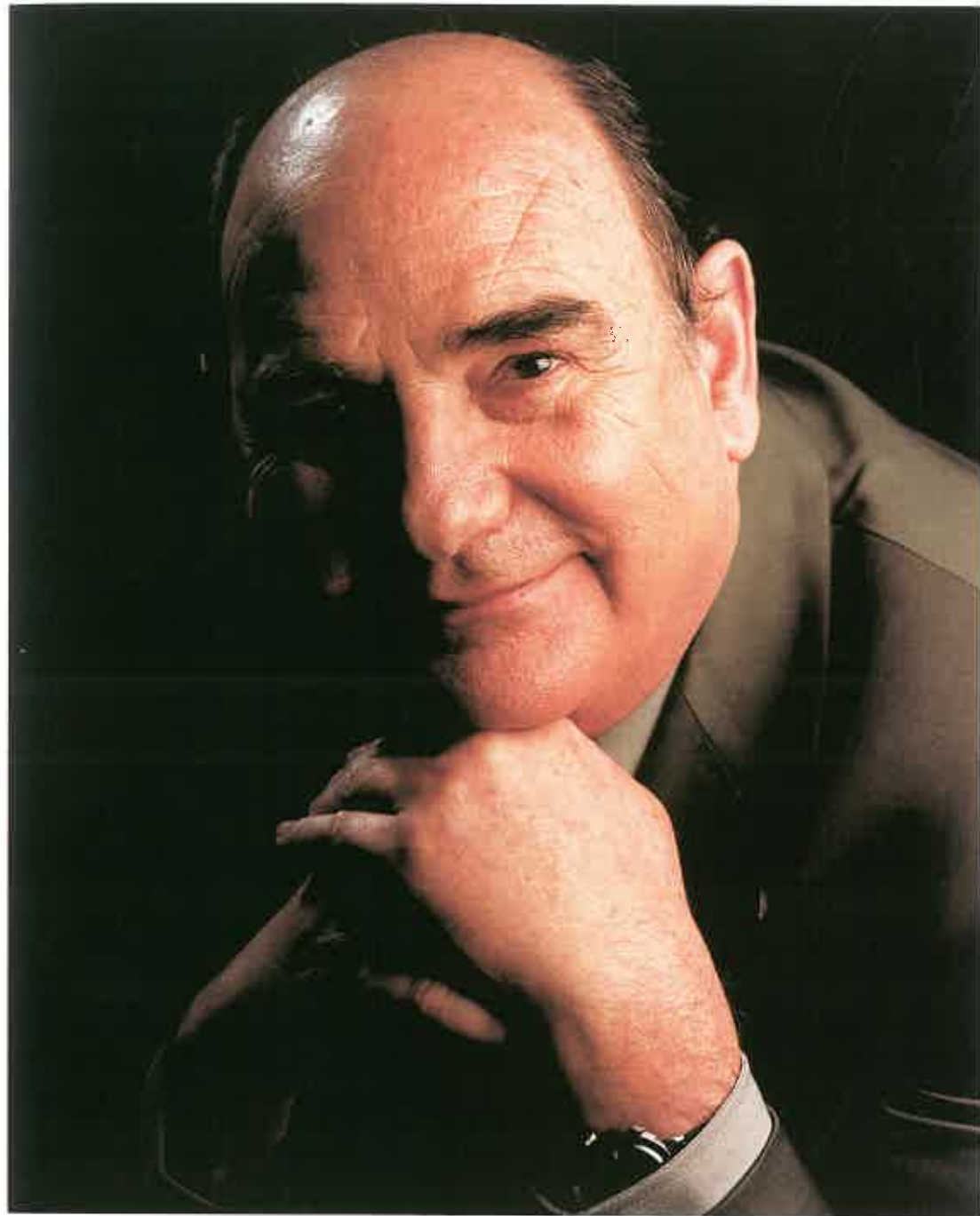
La generalització de l'autofinançament també ha fet molt per a l'empresa catalana: **“Anem aprenent a separar el negoci de la família, sense que l'una sigui un instrument de l'altra.”** Actualment, el més important per garantir que les nostres firmes no facin aigües és **“comprendre el que significa la globalització.”** Aquest enginyer revela que, abans que aquesta **“internacionalització protagonitzés l'escena econòmica, hi va haver empresaris avançats que van preveure que, en al futur, les fronteres serien cada cop més prescindibles”.** És el cas de Joan Vilà, per a qui en Faust va treballar a la firma Matesa: **“Ell em va fer partícip de molts dels criteris empresarials que avui estan a l'ordre del dia.”** En aquest nou context, són cada cop més **“els empresaris**

**interessats a relacionar-se amb emprenedors estrangers. De fet, el qui cregui que podrà mantenir-se a Espanya actuant aïlladament, s'equivoca.”** I és que no són només els catalans que volen anar més enllà de les fronteres, sinó que **“els de fora també volen entrar aquí, i ells sí estan ben finançats.”** En aquest sentit, **“és freqüent, al nostre despatx, rebre la visita d'empresaris estrangers amb la intenció d'instal·lar-se aquí. Per fer-ho necessiten un cap de pont, això és, una firma espanyola amb interessos coincidents per arribar a un acord.”** L'intercanvi entre firmes de casa o de països diferents és, quan es necessiten l'una a l'altra, un pilar per al seu desenvolupament. **“Una joint-venture no té per què fer por si es du a terme acuradament.”** I és que la globalització és present a tot arreu, i no tan sols en el món dels grans grups econòmics i financers.

Abans de plantejar-se una expansió, és aconsellable que qualsevol empresa conegui l'estat en què es troba, això és, que se sotmeti a **“una diagnosi. El que fem és analitzar l'empresa en parts petites i en el seu conjunt i, d'aquesta manera, descobrir quins són els punts forts i els dèbils d'aquell negoci.”** En aquestes intervencions, FGT i Associats acostuma a detectar **“dues mancances: d'una banda, la de temps de reflexió; de l'altra, la d'una visió més àmplia de la realitat.”** Per a en Faust, bastants empresaris catalans pequen de mirar-se massa el melic, la qual cosa els dibuixa **“una imatge estreta del seu entorn.”**

En Faust alerta l'empresariat contra **“l'ús de l'experiència per resoldre problemes nous.”** I això també cal aplicar-ho als consultors: **“Hem d'evitar ser massa ràpids en formular opinions. Pot passar que un cas ja l'haguem viscut, però en un altre entorn, de manera que no haurem d'aplicar les mateixes mesures per a resoldre'l.”** Ara bé, **“l'experiència és insubstituïble, en el sentit que t'ensenyia a solucionar els problemes a partir de la reflexió.”** Alerta també de les informacions parcials i partidistes: **“L'empresari té grans dificultats per arribar a discernir, entre tota la informació que li arriba, què és veritat i què no. Les dades sobre el mercat que li faciliten els seus agents de venda i clients poden estar totalment mediatitzades per uns interessos que no són exactament els seus. O sigui, l'empresari d'una companyia sap que una distància separa un lloc d'un altre, però no pot valorar-la perquè no disposa de cinta mètrica per mesurar-la.”**

La funció dels consultors és **“col·laborar amb l'empresari per obtenir el millor rendiment de les capacitats pròpies a l'hora de superar les febleses o rendibilitzar els punts forts del negoci.”** Per tal d'assegurar un assessorament professional en el terreny de la **“gestió empresarial”,** FGT disposa **“d'especialistes, tant en plantilla com free lance, en totes les àrees.”** Els col·laboradors del despatx tenen entre 25 i 45 anys, **“una edat ideal per treballar amb les eines d'avui, tan sofisticades i potents, enfront de les quals els més grans perdem el tren. Necessitem gent jove que estigui a dalt d'aquest tren.”**



**“Hem de col·laborar amb l’empresari per obtenir el millor rendiment de les capacitats pròpies a l’hora de superar les febleses o rendibilitzar els punts forts del negoci”**

**Faust Garriga** - Barcelona (Barcelonès)