

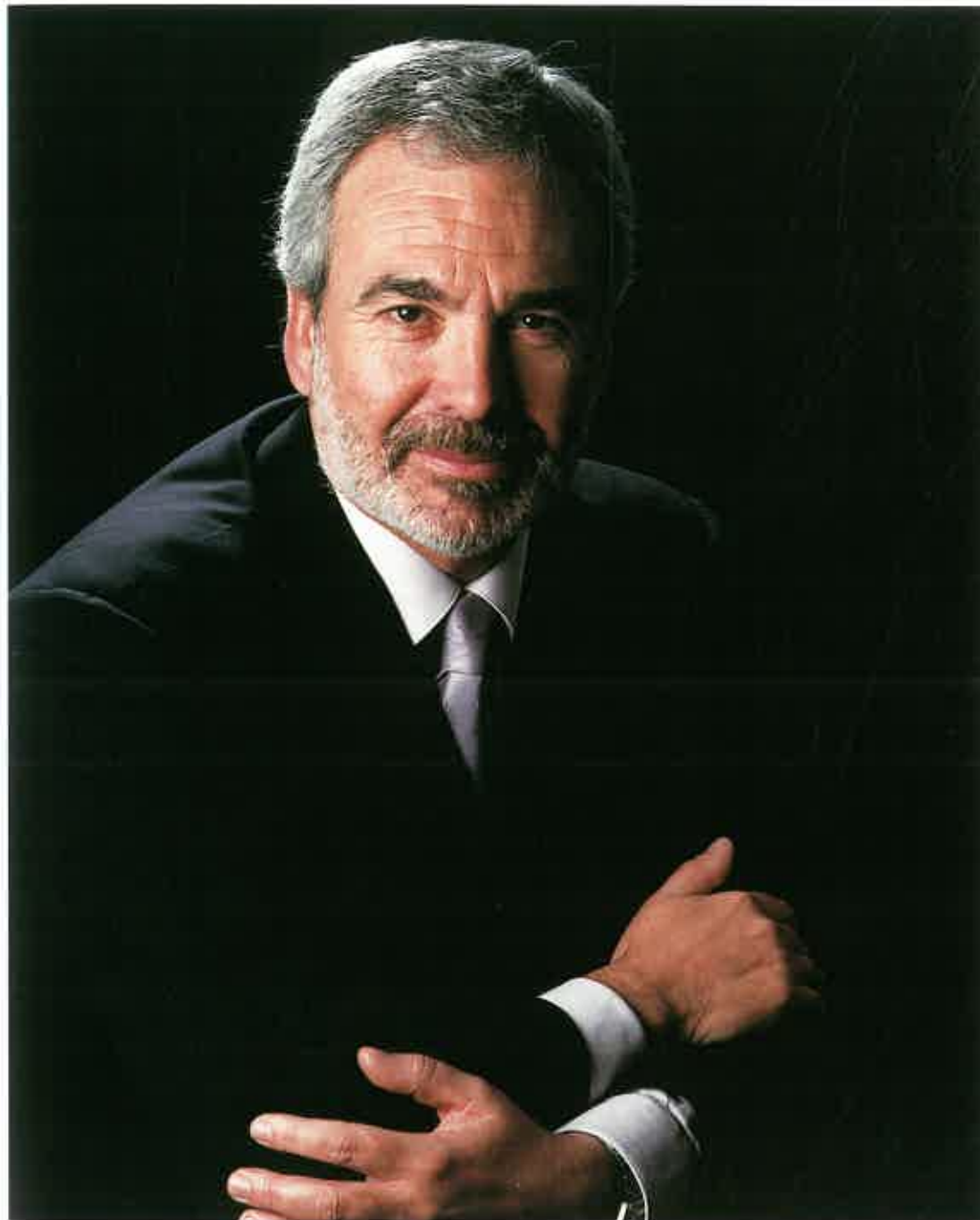
Tot i que la inclinació que Santos Mateo Franco manté envers el món de la consultoria no li ve de família, com a professional es declara una persona absolutament entusiasmada i enamorada de la seva feina: **“No hem estat empresaris, és quelcom plenament vocacional, i encara tinc la sensació d'estar aprenent dia a dia. Sóc dels qui es lleven ben d'hora, a quarts de cinc del matí, carregat amb un munt d'il·lusions, i m'agrada fer una vida sana i viatjar amb força regularitat.”** De l'ampli ventall de qualitats que troba bàsiques en la figura del consultor dóna preferència a practicar-ne una de ben important: **“Necessito ser honest. L'assessor té dues formes d'obrar: d'una banda et comenta, t'avisa i t'adverteix des de fora; i d'una altra t'aconsella implicant-se en el sistema. Personalment, m'estimo més la implicació del meu criteri professional en el sistema de producció.”** La preocupació que, en aquest sentit, té ben present és la de la prudència, una virtut cada vegada més accentuada, que l'empresari manté en el seu tracte amb el consultor: **“És quelcom que ve de finals dels anys vuitanta. En aquell moment es varen fer moltes barbaritats, veritables desastres que han provocat que força empresaris malpensin de l'assessor perquè n'han quedat escarmentats. Recordo, en aquest sentit, una reunió d'empresaris i de consultors organitzada per un prestigiós centre de Catalunya a la qual vaig anar convidat. Es va arribar a la conclusió que l'empresari no escolta tot el que seria desitjable quan, de fet, un tracte personalitzat adequat és el que, et permet de fer bé la teva feina.”** Una manca d'atenció que, en la seva opinió, esdevé errònia i que demana d'una crida urgent de mesures correctores per tal de revifar una productivitat que es fa essencial perquè l'empresari pugui sobreviure: **“És un tema del qual l'empresari ha de ser ben conscient. El 1992, amb l'obertura de fronteres, es produeix una important penetració d'empreses estrangeres al país. En contrapartida, ben poca de la nostra indústria ha sortit a fora. Hem d'advertir a l'empresari: Espanya és per sota de l'índex de productivitat de països com França, Alemanya i Estats Units. Som a les portes del 2002, quan la moneda comuna entri en vigència, i hi haurà empreses estrangeres al costat de les espanyoles que ja hauran assolit índexs superiors de productivitat i se'ns menjaran el mercat. L'empresari, com la majoria de la gent, veu actualment un augment del treball, que és conseqüència d'un excés de demandes. Això és cert, però per tal que aquesta demanda es mantingui, hem de rendibilitzar l'empresa de forma òptima, s'ha d'obtenir una màxima productivitat de recursos, han de vigilar-se les inversions, han de plasmar-se els objectius en pressupostos concrets, s'ha de fer un seguiment, s'ha de vigilar la secció que es desvia per a poder rectificar en el moment just, etc. No hem de creure que el problema afectarà només a la gran empresa. Hem de tenir cura de tot un seguit de factors; si no es fa així, podem patir problemes seriosos.”**

Unes fites, doncs, que tant l'empresari com el consultor han de marcar-se conjuntament, sobretot quan es té present que el món canvia i que els aspectes de la nova economia són variables, imprevisibles i poden esdevenir en situacions irreversibles. L'anàlisi global que, en aquest sentit, es fa de l'empresari català és el d'un home que ha sabut pujar al

tren de les noves tecnologies: **“La informàtica n'és un bon exemple. Actualment ja hi ha en procés una pantalla sense cost, és a dir, que la que utilitzem avui demà no servirà de res perquè en tres anys ja no necessitarem monitors. Així doncs, l'evolució, els canvis, esdevenen tan essencials que l'empresari que no s'adapta a aquest ritme, mor. Alhora, si les tecnologies no vénen acompanyades de bones organitzacions, fracassen.”** La mateixa robotització que s'ha introduït a moltes de les empreses que enguany distribueixen arreu del món és un bon exemple d'aquesta necessitat d'adequació: **“Abans l'empresari es dedicava només a vendre, comprar i administrar. Avui, en canvi, l'hem fet economista, advocat, graduat social i moltes altres coses. És una realitat.”**

El codi d'honor que els grans mestres creuen inherent a l'ontologia professional del consultor té una premissa: no és recomanable l'assessorament de temes que no es dominen, un judici amb el qual Santos Mateo ha combregat escrupolosament ja que, més enllà de la imatge de confiança que es pugui transmetre, s'ha de veure una eficàcia al darrere: **“No he estat mai un consultor que vengui fum. Quan faig una anàlisi de les inversions, sempre comunico a l'empresari els guanys que tindrà. Vull que vegi els resultats a curt termini i en un futur immediat.”** Com a home que ha tocat diverses àrees de l'economia, és conscient de la magnitud que comporta qualsevol canvi o transformació en determinats sectors: **“Fem plans econòmics i financers per a empreses que surten a l'exterior: una baixada de vendes que pugui haver-hi a Espanya ha de preveure's i ha d'aconsellar-se a temps per tal que l'empresari vagi a l'estranger en el moment oportú. Un sector que, en aquest sentit, sempre surt perjudicat de les davallades del mercat és el de l'adobament ja que qualsevol variació els afecta greument: el petroli, les transformacions, els problemes de maquinària. Fins i tot si l'empresa treballa a tres torns; però si al darrere no hi ha un bon consultor que els assessori a cada moment, no els sortiran els comptes.”** I de les entitats que, en aquest sentit, necessiten controls més acurats, en Santos ressalta especialment el de les clíniques: **“En el sector de la medicina i en particular en les clíniques dentals, a causa de la diversitat d'operacions que es realitzen, es fan necessaris estudis provisionals, no sols de l'obtenció del cost de determinades cirurgies complicades, sinó també de tipus econòmicofinancer i fiscal que permetin a l'empresari conèixer la rendibilitat periòdica de cadascun dels centres d'explotació i l'ajudin a perfilar plans d'inversions o d'expansió del seu propi negoci afegint-los a uns plans fiscals lícits.”**

Com a professional implicat en el seu col·lectiu, el consultor Santos Mateo és conscient de la importància que suposaria tenir un col·legi oficial que regulés l'activitat amb independència: **“Seria desitjable, tot i que avui fracassaria.”** Finalment, vol fer palès el seu agraïment **“a certes persones del meu entorn pel suport que m'ofereixen diàriament, ja que sense elles hagués estat impossible assolir els meus objectius. També a tots aquells empresaris que any rere any segueixen confiant en mi com a persona i en la meva feina. El meu repte per a les properes dues dècades és aconseguir conjuntament els majors èxits professionals.”**



“M’agrada implicar el meu criteri professional en el sistema de producció”

Santos Mateo - Sant Vicenç dels Horts (Baix Llobregat)