

Hi ha una dita catalana que fa: 'Si el pare és músic, el fill és ballador', i reflecteix perfectament el tarannà professional i el bagatge personal del professor mercantil Josep M. Prat Canet. Les seves primeres inquietuds es van relacionar amb el món de la comptabilitat i de l'empresa: "El meu avi va formar una petita empresa familiar, que va rebre el nom de Bomba Prat. Va arribar a ser una de les principals del sector, però, desgraciadament, no va poder superar la crisi dels anys 70. En aquesta empresa va treballar el meu pare primer, juntament amb els seus germans, i, després, la generació dels cosins. Jo també hi vaig col·laborar fins al seu desgraciat tancament l'any 1978. Aquesta experiència va ser molt important de cara a la meua dedicació posterior a la consultoria, ja que em va permetre adonar-me de la importància de l'organització i la gestió de les empreses." Quan la coneguda empresa familiar va tancar les seves portes, Josep M. Prat es va replantejar el futur: "Vaig entrar en una de les empreses clàssiques de consultoria i hi vaig treballar fins al 1997 en l'especialitat de consultoria estratègica o de direcció. Vaig tenir la sort d'arribar a ser-ne soci i director general, però en un moment determinat em vaig plantejar que volia canviar la meua activitat. Va ser per això que vaig abandonar aquesta ocupació i, després d'un període sabàtic, vaig entrar a formar part de l'organigrama d'una altra empresa de consultoria clàssica amb l'encàrrec de desenvolupar i gestionar el Departament de Recursos Humans i Formació de Personal. Aquesta especialització derivava de la meua especialització en el camp de la consultoria de direcció, ja que sempre he tingut present que són les persones les que fan empresa. Una bona idea teòrica pot resultar no efectiva en la pràctica perquè l'equip humà que l'ha portada a terme no era el convenient, i, a l'inrevés, una idea teòrica no excessivament apropiada pot ser òptima en la seva vessant pràctica perquè l'equip humà que la desenvolupa ha salvat les seves mancances amb entusiasme i idees complementàries." Aquesta col·laboració amb una empresa de serveis no li impedeix pas poder exercir com a professional liberal pel seu compte i actualment combina ambdues activitats.

Josep M. Prat és conscient que l'àmbit de l'assessoria és molt ampli; tot i així, es pot establir una tipologia general de les empreses que es dediquen a aquesta activitat professional: "Podem dir que, dins de la branca de la consultoria de direcció, hi ha tres menes d'empreses; per una banda, les consultores multinacionals que tenen el seu propi sistema de treball, que innoven constantment, però que, com a contrapartida, de vegades no s'adapten a les vertaderes necessitats del panorama general català, que es caracteritza per la presència de petites i mitjanes empreses familiars. A més, acostumen a dissenyar programes, però no a controlar-ne l'aplicació. Aquesta pràctica és idònia si s'assessora una gran empresa perquè disposa dels equips humans i de l'estructura adient per gestionar aquest pla tota sola, però en el cas de les petites i mitjanes empreses és necessari controlar la pràctica i reajustar-la convenientment. El segon grup de consultors és el format per professionals independents que treballen per compte propi sense cap mena de relació amb un despatx de consultoria. Aquestes persones acostumen a ser especialistes en la seva matèria i professionals molt vàlids, però corren el risc de no adaptar-se als continus canvis que es

viuen dins d'aquest món perquè els manca l'estructura necessària per tal de poder fer-ho. La tercera possibilitat són els despatxos de consultoria autòctons, generalment petits o mitjans, que entenen perfectament les necessitats del client i desenvolupen una tasca molt important d'implantació de les solucions."

El suport constant que en Josep M. presta a l'empresa familiar fa que n'apreciï l'evolució i la situació actual: "Des de la perspectiva legal, els canvis han estat nombrosos i un dels més destacats el representa la introducció dels protocols familiars. Ara bé, des del punt de vista de gestió, els canvis no s'han notat tant. Les empreses familiars s'han d'administrar, com qualsevol altra empresa, per una persona, ja sigui de la família o no, ben preparada per assumir els canvis que la dinàmica actual comporta i disposada a trencar amb tot allò del passat que calgui, encara que sigui creació pròpia, del pare o de l'avi." El seu concepte d'empresa i les seves repercussions es defineix perfectament en les paraules següents: "El benefici no és l'objectiu de l'empresa; el benefici és una condició necessària per continuar sent empresa. El veritable objectiu de tota companyia és tenir els seus clients actuals satisfets i fer-ne de nous progressivament."

Josep M. Prat reconeix que no sempre la figura del consultor ha estat suficientment valorada: "Hem d'entendre que en el nostre sector hi ha hagut tradicionalment dos problemes que han fet que les empreses desconfiessin dels consultors: per una part els 'consultors ocasionals' que s'han dedicat a la professió com a sortida momentània a una situació professional de canvi, però sense voluntat de continuïtat, i aquesta manca de continuïtat ha pogut deixar insatsfets els seus clients perquè la relació entre l'assessor i l'empresa assessorada, des de la perspectiva empresarial, no ha estat prou beneficiosa per al client. Per altra part hi ha hagut i hi ha empreses poc serioses en els seus plantejaments front al client, que, en lloc d'ajudar l'empresa i establir-hi una relació de confiança i continuada, han buscat una facturació a curt termini." La falta d'una titulació específica per a l'exercici de la professió "fa necessària l'existència d'associacions gremials que es regeixen pels mateixos principis que un col·legi professional i que també tenen un codi deontològic que conté un punt que em sembla cabdal per al bon exercici de la nostra professió: només hauríem d'acceptar aquells assumptes per als quals estem preparats de debò. Els assessors, de vegades, per no perdre els nostres clients, intentem fer-nos càrrec de qüestions en les quals no som especialistes i això pot resultar perillós. Aquesta és la causa que cregui que l'especialització ha de ser una de les eines claus per dur a terme una labor eficaç."

El futur està ple de projectes per a Josep M. Prat Canet, que se sent molt orgullós d'haver transmès la passió que sempre ha tingut per la seva feina a la següent generació dels Prat: "Tinc dos fills i una filla. La meua filla, l'Elisabeth, és mestra i ha heretat la vocació per una de les activitats que més m'agraden i més gratificacions m'han donat: la docència. He participat en la formació de treballadors i és molt agraït veure el seu somriure quan aprenen. En Jordi, el segon fill, és interiorista i en Carles, el petit, està seguint els meus passos professionals com a assessor i ja treballa en aquest món d'una manera activa."



**“Una bona idea teòrica pot resultar no-efectiva en la pràctica perquè l’equip humà que l’ha portada a terme no era el convenient”**

**Josep Maria Prat** - Barcelona (Barcelonès)