

L'èxit de la consultoria TEASA Técnicos Economistas Asesores ha estat el resultat d'un treball de qualitat i de la bona relació personal entre els seus dos fundadors, Joan Pont i Josep Ramon Esturo, tal com explica aquest últim: "En Joan i jo ens coneixem des de fa 25 anys i sempre hem estat amics. Abans d'establir-nos pel nostre compte, l'any 1989, havíem treballat plegats per a tercers en el camp de la consultoria. Aquesta experiència ens va comportar un aprenentatge fonamental per tal de poder fer un pas endavant en la nostra trajectòria professional i fundar la nostra pròpia empresa. L'experiència d'exercir com a socis ha estat molt satisfactòria segurament pel fet que hem respectat força les diferents àrees de treball, alhora que hem col·laborat estretament en totes les qüestions que ho feien necessari."

Per prestar un servei de qualitat als seus clients, TEASA es dedica exclusivament a quatre àrees específiques de consultoria: "L'organització industrial, d'aspectes comercials o de màrqueting, dels recursos humans i, finalment, dels sistemes de gestió i d'informació. La nostra filosofia empresarial sempre s'ha definit per una especialització dels serveis per tal de poder donar una bona atenció al client. La consultoria és una branca diferent de l'assessorament que no pot tendir mai cap a un servei integral, sinó cap un servei específic i de qualitat. D'altra banda, aquestes quatre branques de la consultoria de gestió i organització ja són per elles mateixes prou àmplies perquè engloben aspectes molt diversos." L'àrea d'organització industrial "és un dels nostres camps fonamentals d'actuació dins de l'empresa ja que els nostres principals clients són societats de tipus industrial. Els projectes en aquesta matèria són molt diversos: la projecció de la construcció de noves instal·lacions, la planificació de les tasques, la distribució interna, etc. És un àrea d'importància cabdal per a l'empresari perquè una bona planificació i organització de la producció, per exemple, pot comportar estalviar-se costos i millorar la productivitat en un termini curt de temps." Dins de l'organització dels aspectes comercials o de màrqueting s'inclou "tot allò que fa referència a la comercialització d'un producte. El mercat ha canviat i les empreses tenen menys capacitat que abans per valorar els articles que produeixen. Per aquesta raó han de saber buscar les estratègies idònies per donar a conèixer els seus productes i també expandir el seu radi d'actuació. Actualment, les empreses que no exporten els seus productes tenen moltes menys possibilitats de sobreviure en el mercat que les que ho fan." Quant a l'àrea de recursos humans, TEASA té com a principals objectius els projectes "de selecció de personal —exclusivament per a les empreses clientes—, de formació específica per als directius i responsables de l'empresa i de reubicar els directius i responsables segons les seves actituds i aptituds —ja que, sovint, aquests canvis acaben amb els problemes de falta d'eficàcia d'una empresa." El darrer camp d'actuació de TEASA se centra en "valorar si la circulació de la informació és la correcta en tots els àmbits de l'empresa. En aquest sentit, hi ha implicacions informàtiques perquè la manipulació adient del material informatiu comporta l'existència dels suports tecnològics adequats. Nosaltres assessorem els

clients sobre quines són les seves necessitats de gestió de la informació i quines aplicacions informàtiques hauríem de fer servir per satisfer-les. Després l'empresa n'encarrega la implantació a una determinada casa informàtica. D'aquesta manera, nosaltres ens ocupem de la vessant de la gestió però no de la part material perquè això podria comportar implicacions de tipus comercial que estan en contra de la nostra filosofia d'objectivitat i imparcialitat." Tal com indica Joan Pont, la tasca fonamental és sempre "tractar d'augmentar la productivitat de les empreses per poder disminuir-ne els costos amb tots els avantatges que això comporta per als industrials i empresaris."

Joan Pont i Josep Ramon Esturo se senten molt orgullosos del creixement que la consultoria ha experimentat al llarg del temps: "Quan vam crear TEASA, no pensàvem pas que arribaríem on ara som. Els èxits professionals que hem assolit fins al moment són conseqüència directa de la feina del nostre equip humà, que s'encarrega de donar un servei personalitzat i molt proper al client, que, al seu torn, cada vegada esdevé més exigent pel que fa als nostres serveis, perquè està més preparat que l'empresari de generacions anteriors i té molt present que vol un tracte directe, humà, ràpid i eficaç." TEASA disposa des de l'any 1998 d'oficines a Madrid, València i Barcelona: "Som una empresa nascuda des de i per al servei dels empresaris catalans, però va arribar un moment en què ens vam plantejar una expansió. Existia la possibilitat de treballar amb clients de tot l'Estat espanyol des de Catalunya però volíem que el nostre servei es caracteritzés per la proximitat i la immediatesa. Per això, vam decidir que Madrid i València eren dues ciutats amb un teixit força important com per obrir-hi oficines."

En Joan i en Josep Ramon han concedit sempre la màxima importància a la creació d'equips humans competents, motivats, compenetrats i identificats amb la manera de fer de Técnicos Economistas Asesores: "Sempre hem pensat que no tan sols havíem de fidelitzar els clients sinó també els nostres col·laboradors, perquè el component humà és essencial en el món de la consultoria. Per aquest motiu, aquests professionals han de reunir unes condicions humanes i laborals que permetin la feina en equip. Tot el personal de TEASA que s'encarrega de tasques de consultoria té la formació universitària adient, en especial en les branques d'enginyeria industrial i d'economia. A més, intentem que els nostres empleats se sentin a gust treballant i que es creï una relació laboral estable, duradora i satisfactòria per a les dues parts. Per aconseguir-ho, és necessari motivar-los constantment, crear un bon ambient de treball i una estructura sense jerarquies on els professionals puguin consultar i comentar les qüestions sense cap tipus de barrera entre ells i nosaltres. També és important que se sentin lliures perquè la nostra activitat és diferent d'altres i els hem d'oferir un marge més gran de confiança. Tampoc no s'han d'oblidar les motivacions econòmiques, que són força importants. Si un professional se sent molt identificat i satisfet amb la tasca que porta a terme a una empresa però pensa que les seves expectatives econòmiques no han estat recompensades, estudiarà ofertes d'altres companyies."



**“El component humà és  
essencial en el món de  
la consultoria”**

**Joan Pont i Josep Ramon Esturo** - Barcelona (Barcelonès)