

L'any 1989 Santiago Tarín es va incorporar a Master Consulting, una empresa de recerca de directius que havia nascut a Madrid quatre anys abans i que necessitava algú que tirés endavant l'oficina de Barcelona: **"Van buscar una persona emprenedora que encaixés en el perfil que ells havien dissenyat per obrir la filial catalana de la companyia, i em van escollir a mi, que en aquells moments estava fent de consultor independent."** Els responsables de Madrid van valorar l'experiència d'en Santiago al capdavant d'una societat: **"Havia estat força anys en una empresa familiar. De fet, era part de la tercera generació d'una indústria que portava el cognom de la meva família i que es dedicava a grans projectes internacionals de construcció en fusta."** Per aquesta raó Master Consulting se sent molt a prop de les empreses familiars: **"Em trobo còmode en aquest tipus de societat, la conec des que portava pantalons curts i feia d'aprenent amb el meu pare i el meu avi, i ara m'agrada aportar la meva formació i experiència per millorar l'organització i la gestió dels nostres clients."** Però no són les empreses familiars les que més demanen els serveis de Master Consulting. **"La firma està molt més madura a Madrid que a Barcelona, ja que fa més anys que és oberta, hi ha més centres de decisió i poder, s'hi troben les seues de moltes multinacionals i és el centre de la Península, situació que facilita els desplaçaments per tot l'Estat."**

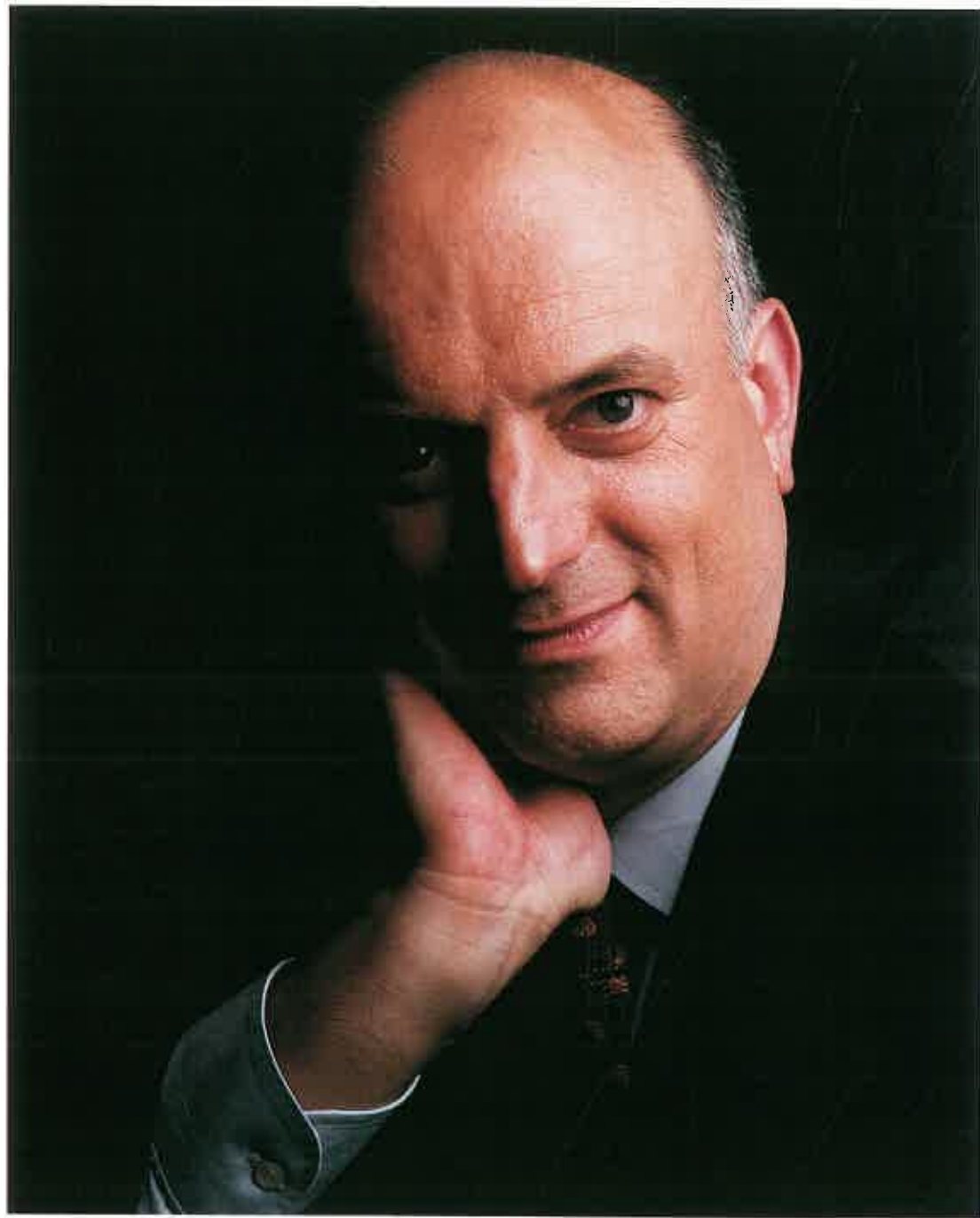
La recerca de directius, coneguda sovint amb l'anglicisme *headhunting*, és una activitat que s'ha anat introduint a Catalunya en els darrers anys i sembla que l'expansió d'aquest tipus de negoci tot just ha començat. **"Hi ha altres companyies com Master Consulting molt reeixides a escala nacional que tenen la seu central a Barcelona. D'altra banda, els nostres serveis no tenen per què ser contractats solament per empreses de mida gran, perquè una de mitjana també pot necessitar un bon director d'exportació, per exemple, que parli no sé quants idiomes, i pot recórrer a nosaltres perquè l'hi trobem."** I tot això aportant valor a les empreses: **"Es tracta de trobar la persona adequada per gestionar aquella àrea que ho requereixi dins de l'organització de la companyia."**

Aquesta feina, a més, depèn també dels cicles econòmics mundials, i des de 1985, en Santiago n'ha viscut diversos: **"He vist cicles on s'ha primat la seguretat, l'experiència, el coneixement i s'han buscat professionals molt consolidats i amb una certa edat; en altres moments, però, s'ha valorat més la joventut. Nosaltres no tenim prejudicis de cap mena, ens adaptem a les necessitats dels clients i cerquem els millors executius per cobrir els seus càrrecs directius. L'any 2000, per exemple, va ser molt dur per a nosaltres, i no per aconseguir clients –de fet hem crescut un 70%– sinó per captar candidats, perquè l'economia tirava tant que els bons professionals anaven buscats i tenien diferents ofertes al mateix temps."** En canvi, els anys 1992 i 1993 van ser tot el contrari: **"Aleshores la dificultat era aconseguir clients que necessitessin els nostres serveis per contractar algú, perquè habitualment se'ns encarrega trobar gent que encapçalï projectes nous, i ningú s'atrevia a engegar-los en temps de recessió."**

Un element de pes que l'evolució ha anat afegint al món empresarial és el fet que cada vegada es gestionin millor els recursos humans: **"A poc a poc l'empresari és més conscient de la importància que té el personal que treballa directament amb ell, i això m'agrada, perquè jo em sento més empresari que consultor i aquesta és la meua manera d'entendre un negoci."** La seva filosofia és la següent: **"Per a mi, el líder ha de tenir un coneixement total del món en què es mou, ha de ser el número u en vendes i la imatge de la companyia, el millor relacions públiques. Però encara hi ha una altra cosa que considero fonamental, i és que ha de saber fidelitzar, motivar i tenir molt contents els directius de segon nivell, perquè són aquests els que executen realment les seves ordres i tiren endavant l'empresa."** I aquesta és una de les raons per les quals els empresaris han entès que el seu equip de direcció ha d'estar molt ben preparat: **"Força directius que ara s'estan jubilant no han estat mai usuaris d'ordinadors, i ara això és impensable, sobretot amb la revolució que ha suposat Internet. Els executius, els professionals, han d'estar molt al dia, i de fet tenen eines per estar-hi, per això s'està invertint tant en formació."**

Però la filosofia de Master Consulting no és solament aquesta; hi ha altres punts que també tenen molt en compte a l'hora de fer la seva feina: **"Ens considerem intermediaris entre dos clients, un que paga i l'altre que no, que és el candidat, però tots dos són clients i per tant tenim unes normes no escrites que ens diuen com els hem de tractar. Nosaltres hem de veure en qualsevol encàrrec que el candidat que estem recomanant per a aquella posició guanya en el canvi, és a dir, que per la seva carrera professional és molt positiu que accepti la posició que li oferim."** Per tant, doncs, en Santiago i tots els seus col·laboradors són gent amb uns principis ètics, morals i de comportament social **"on el respecte vers la persona és importantíssim."** De fet, **"hi ha molts elements que s'han de tenir en compte a l'hora d'acceptar una nova feina. No solament s'han de valorar els diners, hi ha també una qüestió de promoció possible, de química amb la persona amb qui es treballarà i l'efecte que el canvi pot tenir sobre l'entorn familiar. Nosaltres som conscients de tot això, ho plantejem al candidat i després és ell qui pren la decisió final, òbviament."** Per portar a terme tota aquesta feina cal un bon equip: **"Tenim gent titulada, la majoria amb estudis superiors i amb un coneixement important d'idiomes. En general la plantilla és jove però molt ben preparada, motivada i amb un gran esperit de vocació de servei."**

Empresari vocacional, medullar, en el currículum de Santiago Tarín Puig hi ha una titulació en econòmiques, un màster en sistemes d'informació, quatre idiomes, la secretaria general de Pimec, la fundació de l'Associació de Joves Empresaris de Catalunya i la vicepresidència europea també de joves empresaris; per això pensa en el futur en termes molt concrets: **"Master Consulting és en aquests moments un sòlid projecte empresarial, i per aquest motiu estic molt satisfet de liderar-lo, d'haver obert despatx a Lisboa i a Piacenza (Itàlia), i d'haver-nos situat entre les empreses capdavanteres del sector. On seré d'aquí a uns anys encara no ho sé, probablement aquí, però el que és segur és que seguiré en algun projecte empresarial."**



**“A poc a poc l’empresari és més conscient de la importància que té el personal que treballa directament amb ell”**

**Santiago Tarín** - Barcelona (Barcelonès)