

El cas de Laura Borràs: una visió empresarial

written by Joan Fonollosa | 1 d'abril de 2023

Ara que ja hi ha sentència del cas Borràs voldria fer algunes consideracions sobre els fets que l'han motivada, si més no formalment. No parlaré per tant de si és un cas de *lawfare* –que ho és, i de manual– ni de si les proves són vàlides o no, ni de si la sentència és formalment correcta o no segons la llei. Donem per bones les acusacions i acceptem que, efectivament, va fer el que diuen que va fer; la qüestió és una altra: ho miraré des del punt de vista estrictament de gestió. És a dir, què hauria passat si això hagués succeït en una empresa privada en lloc d'una administració pública? Crec que és una reflexió important perquè ens conduirà a identificar una sèrie d'ineficiències que caldrà tenir molt en compte si volem que la República no sigui, administrativament parlant, una Espanya bis.

Comencem pels fets per als quals s'ha acusat la senyora Borràs: segons diuen, va fer una sèrie d'encàrrecs a un únic proveïdor i, com que l'import total era elevat, en lloc de fer un concurs públic –amb tota la paperassa, terminis i feina que comporta– ho va fraccionar (un verb que s'ha posat de moda: tant costa dir “partir”?) en diversos contractes petits, de manera que tot plegat resultava molt més àgil i ràpid. El cas és que la feina es va fer i tothom ha admès que estava ben feta; d'altra banda ningú no ha parlat de preus inflats, de manera que cal suposar que es va fer a preus de mercat. I a sobre resulta que aquest proveïdor era amic seu, cosa que es veu que segons la llei és un agreujant (per cert, vist el seu comportament en el judici, amb amics com aquest no calen enemics).

Suposem ara que això ho fa un cap de departament d'una empresa. Què hauria passat? Doncs no res. Absolutament res, al

contrari: s'hauria considerat que això era part de la seva feina i potser fins i tot se n'hauria lloat la bona gestió.

Ve a tomb recordar ara el que em va dir una vegada el gerent d'una empresa (privada, és clar) arran d'una situació semblant: "Hi ha tres preguntes que s'han de fer. Primera: la feina era necessària? Segona: s'ha fet amb el nivell de qualitat i els terminis exigibles? Tercera: el preu pagat és preu de mercat? Si la resposta és que sí a totes tres, ningú no hi té res a dir". Fins allà on jo sé –i no crec que sigui el contrari, altrament se n'hagués fet un bon safareig– les tres preguntes es responen afirmativament en aquest cas.

I què passa si és un amic? A qualsevol escola de negocis insistiran fins a la sacietat en la importància de tenir una bona relació amb els proveïdors: quina millor relació que una amistat personal? Vull recordar ara dues anècdotes de la meva vida professional.

La primera va ser fa molts anys, cap allà els seixanta o principis dels setanta, quan això del *Just In Time* era una novetat a casa nostra. Un alt directiu de Toyota va venir a Barcelona a explicar-nos-ho i en acabar la conferència un dels assistents li va dir: "tot això que ens ha explicat està molt bé, però si vostè hagués de treballar amb els proveïdors que jo tinc, no ho podria fer". I aquell senyor, amb impassibilitat típicament oriental, li va respondre: "Quan varem començar, fa trenta anys, estic segur que els nostres proveïdors eren tan dolents com els seus o pitjor. Però després de trenta anys de treballar junts hem aconseguit fer tot això que li he explicat".

La segona és una frase que li vaig sentir al cap de compres d'una important empresa: "un proveïdor no és algú a qui engegues a dida perquè tens sobre la taula una oferta un duro més barata. El que s'ha de fer és dir-li, i mirar què podem fer (remarcant molt la "m") perquè la pròxima oferta sigui sis pessetes més baixa que la darrera". (Nota per als més joves:

un duro equivalia a cinc pessetes)

És a dir, el que importa és tenir bons proveïdors, amb una relació a llarg termini, de col·laboració i confiança mútua; el preu és important, per descomptat, però de cap manera és el factor decisiu: com deia la meua àvia, sovint et gastes un duro per estalviar quatre pessetes.

Res d'això passa en el sector públic, si més no amb la legislació espanyola que patim. L'important no és l'eficiència, l'important és complir una sèrie de formalitats que no fan altra cosa que augmentar la burocràcia, complicar la gestió i en definitiva, encarir el resultat final i, probablement, empitjorar-lo. És clar que per a la mentalitat típicament funcional ("jo ja tinc la plaça consolidada, per tant l'únic que he de fer és seguir els procediments i no ficar la mà a la caixa") tot això és completament irrellevant: el ciutadà no és algú a qui s'ha de donar el millor servei possible sinó algú que ve a empenyar en hores de presumpte treball. I per descomptat el concepte de cost no té cap significat: el que compta és si hi ha pressupost disponible o no. La resta, històries.

És clar que, malgrat tot, els resultats han de sortir d'una o altra manera, o sigui que de grat o per força, les coses s'han de fer. I també cal reconèixer que molts funcionaris estan lluny de la mentalitat que he dit abans i s'esforcen per fer les coses de la millor manera possible malgrat les traves formals existents (i sovint al preu de ser malvistos pels seus companys). Per això ens trobem manta vegades que s'incompleixen les normes burocràtiques i es tira pel dret: una actitud típicament espanyola que el líder del PNB Xavier Arzallus va definir molt bé: "la ley se acata, pero no se cumple".

I així arribem a la gran paradoxa. Això mateix del que s'ha acusat i pel que s'ha condemnat a la senyora Borràs és el pa de cada dia a totes les administracions: per Internet corren

l·listes d'administracions de tota mena amb centenars de contractes fraccionats, des d'ajuntaments fins a ministeris, passant per la Generalitat, o fins i tot... el mateix Tribunal de Cuentas! Però és clar, aquí no passa res. Ja se sap: "al amigo, trato de amigo, al enemigo, trato de enemigo y al indiferente la legislación vigente".

Prenguem-ne nota: això no ha de poder passar a la República. L'eficiència ha de ser una condició *sine qua non* en l'administració pública.

P.S. Per cert, al directiu que em va dir allò de les tres preguntes li vaig denegar "I què passa si resulta que qui ha encarregat la feina se n'ha endut una comissió?" La resposta va ser espectacular: "Home, m'enfadaria molt si això passés, perquè aquests diners haurien hagut d'anar a una rebaixa en el preu, però... hem quedat que s'ha pagat a preu de mercat, oi? Doncs l'estructura de costos del proveïdor no és cosa meva". I, encara després de pensar-s'ho una mica va afegir "I mira, saps què et dic? Així tinc un empleat content".