

La gestoria Mas, que actualment regenten els germans Montse i Joan Mas Pujol, va néixer l'any 1927 com una petita agència d'assegurances: "La professió inicial del nostre avi, Joan Mas, era la de barber, però va decidir que seria una bona idea complementar-la amb les assegurances. Aleshores els béns assegurats eren escassos: carros, cases, etc. El nostre pare, Domènec Mas, va viure des de molt petit les inquietuds de l'avi i, després d'un període en què va compaginar el negoci amb la feina en un banc, va optar per abandonar aquesta activitat per dedicar-se íntegrament al projecte familiar. Quan hi havia un accident de trànsit, sempre hi anava, tant si era de dia com negra nit. Fins al darrer moment de la seva vida va participar en totes les tasques del despatx perquè les vivia d'una forma molt intensa. Al començament, la gestoria estava ubicada en el mateix domicili familiar, i aquest fet va originar que nosaltres també ens involucréssem en el seu concepte i en la vocació per l'assessorament. L'exemple del pare sempre ha estat la nostra filosofia a seguir perquè era una persona extremadament honrada que va fer de la seva professió un mitjà per poder ajudar els altres de forma callada, sense que ningú no se n'assabentés. Els clients hi confiaven plenament perquè sabien que faria tot el que estigués a les seves mans i perquè coneixien la seva capacitat de treball: mai no tenia un dia de festa, treballava el dissabte a la tarda i el diumenge." L'altruisme observat durant l'exercici professional del seu pare va despertar la passió de la Montse pel món de l'assessorament: "Vaig estudiar dret per exercir com a gestora i no com a advocada. Va ser per això que, un cop obtingut el títol, vaig començar a preparar les oposicions per esdevenir gestora administrativa. La meva màxima aspiració era formar-me per poder treballar al despatx." Actualment és la titular de la gestoria, mentre que en Joan s'encarrega de la vessant laboral i de les assegurances: "Vam pensar que seria convenient que estudiés graduat social per tal de poder prestar un millor servei als clients. Amb els nostres coneixements complementaris podem donar-los un servei integral i eficient."

Actualment orienten 200 empreses i escaig, i tenen contractades més de 2.000 pòlisses d'assegurances en una comarca de 10.000 habitants: "Ens sentim solsonins i ens estimem molt la nostra terra, que és una comarca bastant desconeguda per a l'exterior i, afortunadament, encara molt verge. Sempre hem volgut exercir la nostra activitat professional a Solsona i no crec que poguéssim fer-ho a cap altre lloc perquè l'activitat no seria la mateixa. Coneixem en profunditat els nostres clients, ja que moltes vegades són la tercera generació que ve al despatx, i això afavoreix que puguem disposar d'informacions que, de vegades, els costa transmetre no per desconfiança, sinó per un sentiment d'incomoditat. Aquest tracte et facilita el treball, ja que pots comentar-los totes les coses amb el màxim de tacte possible perquè puguin sortir beneficiats en qualsevol dels àmbits de l'assessorament." Aquest nexse d'unió amb els clients també té conseqüències personals: "Quan observem que amb el nostre suport i ajut els empresaris milloren la seva situació i prosperen, ens sentim molt orgullosos. En canvi, si detectem que no aconsegueixen materialitzar els seus projectes, ens involucrem al màxim per intentar trobar una sortida favorable."

La indústria de la comarca ha crescut força, però sempre ha procurat fer-ho d'una manera equilibrada: "La majoria de les empreses tradicionals de la zona són petites. En els últims anys, d'ençà de la inauguració del polígon industrial, també s'han establert indústries de més de cinquanta treballadors. No obstant això, aquest fet no ha significat un increment de clients per a la gestoria, perquè les grans empreses prefereixen treballar amb assessors de la capital per la idea molt estesa que hi rebran una millor qualitat de servei. Nosaltres no estem gens d'acord amb aquesta concepció perquè la formació i els mitjans dels professionals són els mateixos, però amb l'afegit que a les poblacions petites hem apostat clarament pel tracte personalitzat tant en la vessant de les assegurances com en la de l'assessorament."

El fet de realitzar l'activitat professional en una població amb un reduït nombre d'habitants determina que les seves actuacions tinguin importants repercussions socials. Com a graduat social, en Joan sovint s'ha vist en la situació de fer de mitjancer entre l'empresari i el treballador: "En teoria, m'hauria d'haver encarregat de la defensa dels interessos de la part empresarial. No obstant això, el treballador també ha resultat ser client d'assegurances i aquest fet ha motivat que intentés que s'arribés a un acord positiu entre les parts. Afortunadament, aquestes solucions són fàcils d'assolir a Solsona perquè mai no s'ha caracteritzat per la conflictivitat laboral. He de dir que la consciència de l'empresari ha evolucionat força amb el pas del temps i que el respecte cap a la situació del treballador és millor en aquests moments. L'empresari prefereix assumir uns costos socials més grans a favor del treballador sempre que entengui clarament les finalitats d'aquestes despeses."

Els dos germans constaten el canvi de mentalitat vers l'assessorament que s'observa en les noves generacions d'empresaris: "Els gestors hem de ser capaços de conscienciar els directius de les generacions més grans que som una figura molt polivalent, ja que no tan sols ens podem fer càrrec de la tramitació de papers, sinó que també podem oferir un assessorament integral, basat en la confiança. Per a les generacions més joves, aquesta versatilitat i canvi d'orientació estan perfectament assumits perquè ells mateixos poden comprovar quotidianament com les tramitacions són cada cop més fàcils, per la qual cosa el camí de les gestories és l'assessorament i la consultoria. És veritat que la competència pública i privada és molt important en determinats serveis, com ara la declaració de la renda, l'elaboració de la qual és oferta com una prestació gratuïta d'alguns organismes, però ningú millor que un especialista pot garantir l'assessorament necessari per optimitzar la fiscalitat del client. Els ciutadans són conscients d'això, tal com demostra el fet que no hagi minvat el nombre de declaracions confeccionades des de la gestoria."

La possibilitat d'una quarta generació de Mas dirigint la firma familiar és encara incerta, perquè els fills de la Montse són molt petits: "Em faria molta il·lusió que continuessin amb la tasca que el meu avi va iniciar tants anys enrere." Aquesta joventut de la seva canalla la fa reflexionar entorn d'un fet indiscutible: la maternitat: "El nostre treball requereix un reciclatge continu i una dedicació absoluta i això només és compatible amb la família amb un grau de sacrifici personal molt elevat."



**“La consciència
de l’empresari
ha evolucionat força
amb el pas del temps”**

Joan i Montse Mas - Solsona (Solsonès)