

En moltes ocasions, la tradició familiar influeix significativament en l'elecció personal de la professió. Aquest, però, no és el cas de José Ventura-Traveset, que va escollir la seva guià per una vocació professional innata, i no pas pel fet de tenir com a pares un notari i una advocada. "Al principi em vaig endinsar en el sector notarial i vaig aprendre l'ofici de notaria. Més endavant em vaig adonar que això no era exactament el que volia fer. A mi sempre m'ha agradat resoldre els problemes dels altres, assessorar en els aspectes fiscals i laborals, així que vaig voler ser graduat social. També vaig aprendre l'ofici d'administrador de finques i vaig entrar a treballar a una companyia, al Departament Jurídic. Però era massa senzill ocupar-se només d'una empresa i per aquesta raó em vaig decidir a fundar el meu propi despatx."

El fet de ser el fill d'un notari de renom sembla més un avantatge que un inconvenient, tot i així, en José no ha volgut utilitzar aquest recurs, ni tan sols en els durs inicis de la seva empresa: "Segurament, tenir un bon mestre com el meu pare et dona una certa credibilitat davant dels clients, una via d'entrada, però corres el perill que t'identifiquin amb el jove que ha arribat on és gràcies al seu progenitor, el que ho ha tingut tot fàcil i que no s'ha hagut d'esforçar per a res. Davant d'aquesta realitat t'obligues a treballar amb més eficiència restant importància als èxits professionals, i això m'ha anat bé. Un assessor ha de tenir el seu propi carisma i molta humilitat davant els clients."

En un principi, la família el va encoratjar i, amb els seus consells, li va traspassar un bocí de la seva experiència. Tot i això, ningú no li va poder treure els nervis del primer dia que va haver d'actuar davant d'un tribunal: "No s'hi pot fer res, sempre estàs nerviós. Personalment, la primera vegada que vaig entrar a la sala ho vaig fer en unes circumstàncies de poca tensió perquè portava un cas que ja estava guanyat a priori. En el món civí, sovint guanya la part que actua millor, però en el món laboral la resolució del conflicte està més clara des d'un principi." De fet, en la majoria de casos no caldria arribar al jutjat. En José ho evita sempre que pot, però aquesta no és l'actitud de tots els professionals. "En definitiva, el que nosaltres intentem és que es faci justícia d'acord amb la llei i els bons costums. Quan un contrincant et fa anar als tribunals perquè no vol resoldre el cas per una altra via, et poses de mal humor i intentes treure el màxim de la teva actuació. Li vols demostrar fins a quin punt aquell judici és una pèrdua de temps. Jo sóc conciliador, crec que en la nostra feina cal intentar resoldre de la manera més amistosa possible tots els problemes." En aquests aspectes es troba una diferència clara entre un graduat social i un advocat: "Nosaltres coneixem molt bé la nostra feina, som els professionals més preparats per a portar els assumptes fiscals i socials i, en gran part, és gràcies a la labor del Col·legi. És un col·lectiu que vol créixer i millorar la seva imatge i està actuant en aquest sentit dia a dia. Si en un principi hi havia un desavantatge evident per als graduats socials, avui en dia crec que als jutjats socials ens aprecien més que als advocats. El lletrat, en general, allarga el procediment social com si es tractés d'un procediment civil, en canvi, entre els graduats socials o entre els advocats que només s'han dedicat als temes laborals, hi ha un pacte entre cavallers que funciona molt bé i als jutjats s'agraeix."

Uns pactes entre professionals que es regeixen per un mateix principi, "el sentit comú, que és el que ha de regnar sempre, i més, en nuclis urbans grans. Sabem que, en aquests assumptes, la pitjor solució és allargar les coses. Si en una empresa hi ha un conflicte, no pots deixar que passi el temps perquè les dues parts implicades han de conviure cada dia. Tot depèn de qui faci d'intermediari en el tema; si les dues parts actuen assenyadament se'n beneficia tothom."

El secret d'arribar a portar un volum d'empreses important en només deu anys de trajectòria rau a saber tractar el públic: "Ara hi ha la teoria que les grans empreses capten tots els clients, però no crec que sigui cert. El problema dels grans despatxos és que no s'ocupen amb la mateixa intensitat dels petits problemes quotidians del client i això a la llarga no genera prou confiança. Nosaltres, encara que ja no som un despatx petit, mantenim el principi que tots els problemes, petits o grans, són importants. Hem de distingir entre el fet de treballar en allò que t'agrada i l'obvietat que cal mantenir-te econòmicament amb aquesta activitat. Sense ser un despatx integral, ofereixo diferents serveis, en funció del client, però no el persegueixo per a portar-li-ho tot. He sabut fabricar productes cíclics, cada època de l'any requereix una atenció especial en certs aspectes. I, com en tot, t'has d'adaptar a la realitat diària. De la mateixa manera que no pots actuar igual en països diferents, tampoc ho pots fer amb clients diferents. Nosaltres procurem donar-los un servei a un preu molt raonable i, sobretot, intentem que la resolució de l'assumpte no s'allargui, perquè com menys dura un problema més fidel és el client."

Per a poder fer efectius aquests preceptes cal tenir gent de confiança al voltant. "El més important és saber envoltar-te de la gent que t'estimes i que a la vegada sigui eficient. A Ventura-Traveset Assessors tots som com una gran família però hi ha dues persones molt especials: l'Elisabeth, advocada, que col·labora aportant saviesa i sentit comú i sempre ha cregut en el meu projecte, i en Lluís, cap administratiu, que m'ha donat un estimable suport incondicional sempre amb la idea d'oferir un bon servei. No hem de perdre de vista que només som uns senzills professionals que procurem resoldre els problemes de la gent i de les empreses. Cadascú atén un grup de clients amb el seu estil, encara que intentem unificar-los." L'equip està format per divuit persones; un grup que a en José li ha costat molt de formar però del que ara està molt satisfet: "Fem una reunió de caràcter general cada any, a part de les trobades periòdiques que tinc amb cada Departament. L'any passat els vaig comentar que calia millorar el sistema de treball no únicament per a perfeccionar el servei, sinó per a l'orgull i la satisfacció que dona la feina ben feta. Enguany els he felicitat i els he indicat que cal que facin que la gent que els envolta s'adoni de la seva vàlua i que hem de seguir creixent, creient en la senzilla idea que no hi ha res més bonic que poder ajudar a la societat."

José Ventura-Traveset Bosch és un home extremadament familiar i agraït: "La meua dona, la Mireia, ha tingut sempre molta paciència, m'ha donat suport a cada moment i m'ha deixat dedicar moltes hores al despatx. No oblidó mai que, per molt que gaudeixis amb la teva feina, sense la família no ets res."



**“Crec que cal intentar  
resoldre de la manera  
més amistosa possible  
tots els problemes”**

**José Ventura-Traveset** · Barcelona (Barcelonès)