

L'any 1979, al mateix temps que la reforma fiscal, Josep Lluís Vidal Piqué entrava en el món de l'assessorament empresarial: **"El meu sogre em va fer la proposta d'incorporar-me al seu despatx, que fins a aquell moment tocava sobretot l'administració de finques i algunes qüestions laborals, per fer-me càrrec del tema fiscal."** Llavors gairebé ningú feia declaracions de renda, i els empresaris encara pagaven en funció de l'estimació global dels gremis: **"Era el moment oportú per començar a oferir aquest servei, i els meus estudis d'econòmiques em permetien entrar-hi de ple. Així va ser com vaig decidir deixar la feina que estava fent com a actuari d'assegurances, i integrar-me a aquest món."** Un món que ja no ha deixat en cap moment de la seva vida professional: **"Fa uns vuit o nou anys, vam decidir constituir-nos en cooperativa a efectes fiscals i d'incentius dels treballadors, i una bona part de la plantilla va anar a parar a Vidal Piqué i Associats, mentre que una altra es va mantenir a Finques Montané, on jo participo com a soci i també en sóc l'administrador."**

El caràcter familiar que ha tingut des de sempre el despatx n'és una de les característiques principals: **"Els meus sogres, Josep Eusebi i Francesca, van començar l'any 1943, i ara ja som set persones de la família treballant-hi."** Fins i tot els més joves comencen a fer-s'hi un lloc: **"Jo no tinc fills, però sí disset nebots, i ara n'hi ha un que ha entrat a treballar amb nosaltres i sembla molt il·lusionat amb la idea de continuar el negoci familiar. La veritat és que penso que sempre hem sabut deslligar l'empresa dels problemes personals, i fins ara ens ha anat prou bé. De fet, amb la meva esposa vam acordar des del primer moment que a casa no es parlaria de la feina, i fins ara ho hem fet bastant bé."** I és que la dona d'en Josep Lluís ha estat vinculada a l'empresa des de molt abans que ell s'hi incorporés: **"Jo vaig assumir la responsabilitat de tirar endavant el negoci però sempre l'he tinguda al costat, i això m'ha permès poder participar en política i en temes associatius."** Vuit anys a l'ajuntament com a regidor, i actualment a l'oposició, demostren la vocació política d'en Josep Lluís, vocació que, d'altra banda, sembla venir-li de família: **"El meu oncle ja havia estat alcalde de Vilanova, i en aquests moments el meu cosí Josep Piqué és ministre d'Assumptes Exteriors, cosa que a tots ens fa sentir molt orgullosos."**

El fet d'estar al capdavant d'una assessoria amb tanta història i de ser una persona molt vinculada al municipi fa que en Josep Lluís no pugui deixar de rebre consultes a dins i fora del despatx: **"A vegades puc trigar tres quarts d'hora a arribar de l'oficina a casa perquè em paren constantment, però això em satisfà, perquè penso que vol dir que la gent confia en nosaltres. Els assessors hem de donar tranquil·litat als clients, ells han de notar que no fan passos enrere, t'han de veure com un més de l'equip, i penso que això ho aconseguim."** L'important és, sobretot, conèixer molt bé el públic: **"Jo, amb més de vint anys d'exercici professional, ja he vist passar pel despatx avis, fills i néts, i això vol dir que gairebé conec tant les empreses com ells mateixos."** L'assessor, a més d'estar molt al dia de com van les coses de cada una de les empreses que porta, ha de saber-se avançar al que pot venir: **"Has d'anar sempre una mica per endavant, i a tal efecte és important tenir en compte qui forma aquella empresa, quins vincles familiars tenen entre ells, qui hi ha**

al davant de tot i com enfoquen la continuïtat generacional, perquè només així pots plantejar-los la millor manera d'actuar enfront de tots els problemes i complicacions que puguin sorgir."

En aquest estar al dia d'un assessor hi tenen un paper fonamental les lleis, però també els mitjans per donar un servei de qualitat als clients: **"Des de l'any 1981 que estem informatitzats. Fins aleshores fèiem els rebuts a mà i això volia dir molta feina, per això sempre hem intentat apuntar-nos al tren de les noves tecnologies. En aquest moment, per exemple, ja estem connectats a la xarxa, cosa que ens permet obtenir informacions d'una forma molt més ràpida, i estem treballant per fer un segon pas, mantenir part de la relació amb els clients també a través de la xarxa."** No obstant això, en aquest procés, més que amb la complicació tècnica, en Josep Lluís i el seu equip topen amb la resistència dels clients a canviar: **"Estan acostumats a pagar i a cobrar i que nosaltres ens encarreguem de tots els tràmits. Els petits empresaris no volen ni fer-se la comptabilitat, i es refien de nosaltres per a tot; per aquest motiu encara no veuen la necessitat de passar-nos balanços via Internet."** La idea d'en Josep Lluís, però, és la de fer-los entendre al màxim el perquè de cada cosa: **"Penso que un bon assessorament s'agraeix molt més quan s'entén el que s'està fent per tu o pel teu negoci, per això a mi m'agrada explicar-los quins avantatges i inconvenients té cada pas que fem, i quin tractament fiscal és el més adequat, per exemple."** Aquest sembla ser el camí que marca l'evolució de la societat occidental: **"Crec que els assessors ens estem convertint cada vegada en més imprescindibles. Ara la gent ja s'ha acostumat a venir-te a veure quan volen donar alguna cosa als fills, o quan se separen, per exemple, cosa que no passava fa uns anys. De fet, crec que és positiu que tot-hom entengui que de la mateixa manera que té un metge de confiança, també s'ha de tenir un assessor."**

El Garraf és una comarca que ha viscut un augment de població important en els darrers cinc anys, i això també ha significat un canvi en l'empresariat de la zona: **"Abans hi havia majoritàriament un empresari industrial, però aquest ha desaparegut i ha deixat pas a aquell que es mou al voltant del sector serveis."** La bonança econòmica, a més, també significa sovint una proliferació de determinats negocis que no arriben a tenir continuïtat en un futur: **"Quan l'economia va bé, hi ha molta gent amb ganes de fer coses, però no tots estan preparats per ser empresaris i nosaltres hem de procurar que ho vegin sense sentir-se ofesos. Els hem de dir que vigilin, que aquell negoci que plantegen segurament no els anirà tan bé com sembla, però no sempre pots fer que ho entenguin, i a vegades al cap de dos o tres anys es demostra que allò que van tirar endavant ha estat un fracàs."** Portar tantes firmes i de sectors tan diferents dona a l'assessor una visió molt global de l'entorn: **"A vegades veus a venir un fracàs, no tant per qüestions financeres sinó pel tarannà de la persona que s'hi posa al capdavant, per la relació que manté amb els seus treballadors i per tot de petits detalls que intentes que entenguin."** La satisfacció arriba sempre, però, quan els qui fan cas al professional s'adonen que aquest tenia tota la raó: **"N'hi ha que vénen a agrair-te el que els vas dir, i això t'esperona a continuar fent la feina ben feta."**



“Els assessors hem de donar tranquil·litat als clients; ells han de notar que no fan passos enrere”

Josep Lluís Vidal - Vilanova i la Geltrú (Garraf)