

Joves i dotats d'una gran empena, Jesús Hernández García i Marta Aromí Codinachs són molt conscients dels problemes que avui amenacen el món empresarial. Des de l'assessoria que duu els seus cognoms, fan tot el possible per pal·liar-los.

Els orígens de la seva relació i dels despatxos que regenten —un a Badalona i l'altre a Manlleu— cal buscar-los a la universitat, l'entorn on van seguir estudis de graduat social. Abans de decidir-se a fundar el seu negoci tots dos van passar per altres experiències laborals. En Jesús havia estat implicat **“en el món de l'empresa des dels setze anys. Abans d'obtenir el títol vaig estar al capdavant del Departament de Personal d'una societat anònima. En conseqüència, quan vaig acabar la carrera tenia clar el que volia fer.”** La Marta subratlla que **“no vam començar de zero.”** I és que **“obrir un despatx recent finalitzats els estudis és impossible. Cap carrera no és prou pràctica per permetre a ningú fer aquest pas tan prematurament.”**

Un número màgic, el set, correspon als anys de vida de l'assessoria Hernández & Aromí. De primer es van establir a Badalona i, gràcies a la bona resposta obtinguda, al cap de pocs anys van obrir el segon despatx a Manlleu. Un total de 100 empreses tenen avui tota la seva confiança dipositada en aquests emprenedors. No ha estat fàcil assolir aquesta xifra. En Jesús no oblidarà mai la primera visita d'un client: **“Em va preguntar si jo no era massa jove per fer aquella feina. Des del primer dia, la nostra joventut va suposar un handicap.”** Per sort, tant aquest empresari com la resta dels que han passat pel seu despatx han après que darrere els rostres de tots dos socis **“hi ha aprenentatge i professionalitat.”** Això és el que troben tots els qui s'adrecen a qualsevol de les seves dues oficines, juntament amb la **“qualitat”**, que avui constitueix la prioritat de tot empresari.

La Marta, per la seva banda, es va haver d'enfrontar a un obstacle addicional, el fet de ser dona: **“Al principi, quan érem nosaltres els qui agafàvem el telèfon, tothom qui trucava donava per suposat que en Jesús era el cap i jo la secretària. En un món on la majoria d'emprenedors continuen sent homes, he hagut de lluitar molt, juntament amb en Jesús, per fer-me valer.”** Per sort, set anys després les coses ja no són així: **“Actualment cadascun dels dos s'encarrega d'un departament i d'uns assumptes concrets, de manera que cada client demana per qui li interessa.”** En aquest sentit, valora molt positivament la manera com s'han distribuït la feina. Així, ella és la responsable del Departament Comptable i el seu soci, del Fiscal i Laboral. Ara bé, **“tots dos estem sempre al dia del que s'esdevé al despatx. Compartim qualsevol problema o idea que pugui sorgir. Som complementaris.”** Tot i així, destaquen el fet que **“no ens emportem els problemes a casa.”**

En set anys el teixit empresarial català ha experimentat una bona pila de canvis. Pel que fa al finançament, destaca el fet que avui gairebé la totalitat dels emprenedors es decantin per les fonts externes: **“Cada vegada és més clara la necessitat de separar el patrimoni propi del negoci, perquè, d'aquesta manera, qualsevol pot mantenir una situació personal de solvència encara que la seva firma faci aigües.”** I és que una companyia està diàriament exposada a tota

mena de riscos. És per això que ells recomanen, en primer lloc, que **“l'empresari cregui en la seva empresa.”** Qui millor per dir-ho que ells, que regenten el seu propi negoci? En Jesús encara va més lluny: **“Abans de ser assessor, cal ser empresari; altrament, és difícil entendre el que li passa pel cap al client quan li proposes una solució. Cal ser capaç de posar-se a la seva pell.”** I per fer-ho el millor és **“haver passat pels mateixos tràngols per què passa l'emprenedor.”** La Marta apunta la necessitat de ser **“objectiu en tot moment, si bé reconec que el tracte diari amb el client genera uns certs vincles. Entre els nostres millors amics hi ha clients, però cal saber distingir una relació de l'altra.”**

Entre els molts apartats que incorpora l'activitat professional d'aquesta parella n'hi ha un que juga un paper especialment rellevant, els estudis de viabilitat, destinats als qui es volen estrenar en l'intricat món empresarial: **“Es tracta de fer conèixer el repte que suposa inaugurar un negoci.”** El client, desorientat, es posa totalment en mans de l'assessor: **“Estem vivint el boom de les societats limitades. De vegades els interessats es presenten amb un capital i la voluntat de crear una empresa, però no saben de quin ram ni tan sols amb quin nom batejar-la.”** El procés s'inicia indagant sobre els gusts del visitant, **“per descobrir quines vessants professionals prefereix.”**

En tasques com aquesta, els resulta de gran ajuda la varietat de clients que contracten els seus serveis: **“Orientem des del petit comerç al detall fins a la multinacional, la qual cosa és molt enriquidora. Tampoc no estem especialitzats en cap sector: els cobrim tots, des de l'alimentació fins a la cirurgia. En la nostra professió, limitar-se a un camp determinat és perjudicial.”** D'altra banda, assenyalen que **“per a nosaltres és tan important i es mereix tant respecte l'autònom que fa de paleta com el gran grup amb sucursals arreu del món.”** De tota manera, reconeixen que **“no es poden contemplar totes les companyies de la mateixa manera.”** I això és precisament el que no fa l'Estat, que, des del seu punt de vista, és **“massa genèric a l'hora de recaptar. El fisc hauria de permetre que en el si de la firma es generés una certa liquiditat perquè pogués evolucionar.”** Així les coses, **“hi ha moltes empreses que quan comencen ho passen bastant malament. S'haurien de proporcionar més ajudes al petit empresari, perquè no hagi de recórrer a opcions com l'aplaçament dels pagaments a Hisenda.”** No cal dir que en qüestions com aquestes l'orientació de personal qualificat com en Jesús i la Marta resulta de gran ajuda: **“Hi ha empresaris que no saben ni dissenyar un pressupost.”** No és aquest l'únic obstacle al qual s'enfronta el directiu català. Els fundadors d'Hernández & Aromí destaquen **“la manca de treballadors qualificats amb què topen”**, circumstància que atribueixen a **“una formació precària als centres docents, que peca d'excessivament teòrica.”**

El bagatge d'aquest jove matrimoni, amb només set anys de trajectòria empresarial, és impressionant. La seva intenció no és convertir el seu projecte, ni ara ni més endavant, en una immensa assessoria: **“Volem continuar treballant directament amb l'empresari, sense gaires intermediaris. Perdre un client és perdre un amic. L'assessorament no es delega: el que es delega és la tramitació.”**



**“L’assessorament
no es delega;
el que es delega
és la tramitació”**

Jesús Hernández i Marta Aromí
Badalona (Barcelonès) i Manlleu (Osona)