

Les terres de Lleida ofereixen un marc econòmic força diferent del que es presenta en altres zones de Catalunya. Això comporta unes necessitats d'assessorament empresarial molt específiques per al tipus d'indústria i empresa que s'hi desenvolupa. Lleida ciutat és punt de concentració de grans bufets d'assessorament empresarial i entre aquests destaca V. Blanch Gabinet d'Assessors, que des de fa 24 anys ofereix els seus serveis a particulars i empresaris de la zona.

Venanci Blanch Bonet és el fundador d'aquest despatx format per un equip de setze empleats i professionals de diferents especialitats que ofereixen una assessoria de tipus integral. Aquest fou el projecte inicial d'en Venanci, que va iniciar-se en aquesta professió de ben jove i per això els seus coneixements del terreny són extensos i consolidats. **"Als tretze anys vaig entrar a treballar al despatx d'un oncle meu. Ben aviat, al cap d'un any i mig, vaig tenir la possibilitat de treballar en una assessoria de gran prestigi a Lleida, la dels senyors Montanya, i aquí és on realment em vaig formar com a assessor. En aquell temps compaginava el treball amb els estudis de graduat social, fins que vaig obtenir el títol de gestor administratiu i vaig decidir establir-me pel meu propi compte. Aquells vuit anys al despatx em van portar a especialitzar-me en temes fiscals, tot i que sempre he partit de la base que l'assessoria seria de tipus integral. De fet, jo ja realitzava declaracions de renda fins i tot abans que fos obligat fer-les per la reforma fiscal de l'any 1979."**

L'activitat empresarial dominant a les terres lleidatanes és l'agrícola i ramadera. **"El món rural fa que encara parlem de petita empresa agrícola. També tenim altres activitats industrials, però en molt menor grau. Els gestors de la zona treballem amb un tipus de client que disposa d'una petita empresa i que requereix un assessorament molt específic. Les empreses grans no se situen a la nostra àrea sinó que prefereixen instal·lar-se prop de Barcelona. En aquest sentit, seria bo que es potenciés la creació d'un polígon industrial al voltant de la ciutat de Lleida ja que seria una font de riquesa igual que ho ha estat per a altres poblacions com Mollerussa o Tàrraga. En els darrers temps l'agricultor lleidatà està sobrevivint a base de subvencions que no ajuden a generar riquesa ni treball accessori. Lleida no pot quedar-se enrere. Les administracions haurien de plantejar-se un pla d'acció per millorar la nostra situació."**

L'assessorament que demana l'empresari agrícola està relacionat amb una empresa petita de caràcter familiar. **"Sorgeixen problemes de transmissió de l'empresa de pares a fills, de gestió... Realment, tant a aquest empresari com al petit comerciant els costa molt de venir-nos a consultar i explicar-nos els seus dubtes i problemàtiques perquè encara no hi ha una tradició com pot haver-hi en una gran ciutat. Recorren a nosaltres quan ja ha sorgit el problema. La idea bàsica que hem de transmetre és que l'empresari abans de fer qualsevol pas s'assessori, pregunti, consulti... Aquesta és l'única manera de fer bé les coses. Quan el problema ha aflorat, sovint és difícil resoldre'l."** De totes maneres, en els darrers anys la tendència a visitar un assessor i confiar en els seus consells s'ha incrementat. Les assessories també han fet saber a la societat la seva labor i han demostrat que disposen d'uns

coneixements i d'unes tècniques beneficioses per a l'empresari. **"Nosaltres creiem que al client se li ha d'inspirar molta confiança. D'entrada està espantat i no sap si li podem donar alguna solució o ho hauria de fer un altre professional. El nostre deure és guiarlo i dir-li si la seva problemàtica entra dins del marc d'activitat d'un assessor o d'un advocat. Si s'aconsegueix entrar en un clima de confiança, el client explica els seus problemes i inquietuds i nosaltres podem proporcionar-li tranquil·litat i solucions. Som com uns confessors amb possibilitat de trobar respostes reals als problemes."** Fruit d'un treball rigorós i efectiu, V. Blanch Gabinet d'Assessors disposa d'un volum de clients molt elevat, superior a 2.000, i d'un fitxer amb més de 21.000 adreces. Sens dubte, una mostra evident del prestigi i professionalitat d'aquesta consultoria.

Temes de tipus laboral, fiscal, comptable i assessorament en inversions o en plans de pensions són alguns dels àmbits que es toquen des del despatx: **"Orientem el client en tot allò que pensem que li pot interessar i ser-li beneficiós. Per posar un exemple, una persona, en jubilar-se, fa una desinversió d'un pla de pensions i pot fer-ho equivocadament si no disposa d'uns professionals que l'assessorin. Això el porta a haver de pagar quantitats molts elevades de renda que es podria estalviar. Nosaltres parlem de medicina consultiva per referir-nos a la necessitat que la gent ens visiti i parli amb nosaltres per preveure situacions futures."** Quant al marc laboral, **"l'agricultura de la zona comporta l'arribada de treballadors temporers, molts dels quals són immigrants. Tot està bastant regulat i el nostre client és conscient que ha de seguir la normativa i s'han de materialitzar els contractes. Després hi ha aquell empresari agrícola que s'arrisca i fa les coses mal fetes. En un context més genèric, parlar de marc laboral implica tenir en compte la reforma. S'haurien de fer canvis que ens apropessin més a les normatives laborals europees."** I afegeix: **"El paper dels assessors ha de dirigir-se a guiar els clients de cara a plantejar el seu futur i el seu estalvi tenint en compte que és una incògnita què passarà amb la Seguretat Social el dia de demà. Hi ha alternatives que s'han de donar a conèixer a la societat."** En definitiva, una assessoria com aquesta ha de respondre a una gran varietat de preguntes i **"això exigeix ser especialistes en moltes disciplines diferents. Com que els àmbits que toquem són tan canviants, hem d'estar constantment informant-nos de les novetats i això s'aconsegueix a través de les publicacions i d'estar connectats via telemàtica als punts d'informació oficials. Nosaltres hem d'estar al dia i també posar al dia el client, raó per la qual enviem anualment més de 8.000 circulars amb tot allò que va succeint i que pot interessar-li."**

Venanci Blanch és una persona compromesa amb la professió i molt interessada que el col·lectiu estigui permanentment al corrent de tot allò que succeeix en el marc econòmic i social. És el delegat del Col·legi de Gestors de Catalunya a Lleida i, a més, pertany a diferents comissions del Col·legi en l'àmbit català: **"En aquest espai ens unim professionals del sector per discutir, aportar idees i realitzar accions que han de beneficiar tant el nostre col·lectiu com la societat en general."**



“Orientem el client en tot allò que pensem que li pot interessar i ser-li beneficiós; d’aquesta manera prevenim l’eventualitat de futurs problemes”

Venanci Blanch - Lleida (Segrià)