

El cas dels germans León demostra que no sempre la primera elecció acadèmica és la que respon als vertaders interessos i motivacions personals. M. Belén i Carlos León Tomàs van decidir unir els seus esforços i trajectòries laborals l'any 1995 per obrir la gestoria que porta els seus cognoms. **"Tots dos vam comprovar que teníem uns interessos professionals comuns i els mateixos principis d'actuació que ens havia legat el nostre pare."** No obstant això, la seva vocació cap al món de l'assessorament s'havia produït de maneres diferents, ja que per a en Carlos va néixer a conseqüència d'un fet imprevist: **"La meua primera opció acadèmica va ser estudiar enginyeria de telecomunicacions perquè m'interessava el món dels avenços tecnològics. Quan feia el tercer curs de carrera em vaig integrar com a administrador a la Cooperativa de Celler de Sant Cugat de manera casual. El meu pare, Alberto León, havia desenvolupat aquest càrrec fins aleshores, però per un problema d'incompatibilitat va haver d'abandonar-lo. Em va proposar per substituir-lo, i vaig assumir aquesta nova dedicació com un repte. De seguida em va apassionar tant que vaig compaginar la meua formació universitària inicial amb una especialització en la branca de l'empresa, mitjançant tres màsters en recursos humans, administració d'empreses i màrqueting. Aquesta experiència laboral em va donar una sòlida base de coneixements del món cooperatiu agrari de Catalunya i, per extensió, també de la petita empresa. En acabar els meus estudis inicials, era conscient que no m'hi dedicaria professionalment. Alhora, però, la meua tasca d'administrador va finalitzar perquè el sector agrícola cada cop esdevenia menys important a Sant Cugat. El tancament de la Cooperativa va fer necessari que em replantegés el futur per tal d'adaptar-me a les noves circumstàncies i reconduir els coneixements del món de l'empresa que havia anat adquirint."** La formació de la M. Belén, en canvi, es va orientar des dels inicis cap al món empresarial: **"Com a base, vaig optar per estudiar ciències econòmiques. Després vaig obtenir els títols de gestora administrativa i administradora de finques."**

El fet d'engegar el seu projecte a una població com Sant Cugat els va ajudar força a l'hora de poder fer front als inicis: **"Nosaltres vam començar des de zero, sense tenir cap client. En aquest sentit va ser molt important la reputació de seriositat, de qualitat del treball i el clima de confiança que sempre havia caracteritzat el pare i que nosaltres hem continuat. Durant els primers mesos, nosaltres mateixos portàvem a terme totes les tasques del despatx. A poc a poc, mitjançant el bon nom que ens vam anant creant, la cartera de clients va augmentar progressivament, alhora que també ho feia el nombre de col·laboradors."** Actualment, l'equip de la Gestoria León està format per cinc professionals. **"Exigim que les persones integrades en el nostre projecte s'hi identifiquin i donin el millor d'ells mateixos. Creiem que el diàleg és fonamental i que la confiança, la cooperació i l'existència d'un bon clima de treball esdevenen essencials per assolir una qualitat òptima en l'assessorament que prestes els teus clients."**

Des d'aquesta gestoria s'encarreguen de la tramitació de tota mena de documentació i de l'assessorament de les empreses del sector del petit comerç de la zona de Sant Cugat en les àrees fiscal, comptable i laboral:

"Hem optat per treballar amb un tipus d'empresa que et permet un contacte personal estret i un clima de confiança. Molts dels nostres clients volen parlar personalment amb nosaltres. Això es comprova de forma palesa en el cas de la introducció de les noves tecnologies com a mitjà de comunicació. Els clients utilitzen habitualment el telèfon per posar-se en contacte amb nosaltres i refusen majoritàriament l'ús de les noves tecnologies, perquè valoren en extrem el caliu humà i la immediatesa que transmet un diàleg oral. En general, consideren massa freda la comunicació escrita."

Dins de l'àrea de tramitació, destaca la regularització de la situació dels treballadors extracomunitaris per les repercussions socials que comporta: **"Encara que l'Administració ha millorat la gestió d'aquest procediment, s'ha de dir que encara és massa lenta i poc flexible. Les seves respostes es demoren en excés, la qual cosa produeix un sentiment d'incertesa en la persona que tramita la posada en regla de la seva situació. Jo he viscut personalment el que representa haver de fer una nit de cua per ser atès a dos quarts de tres del dia següent i observar com una persona que havia hagut de patir aquesta espera, havia de repetir el procés pel descuit d'un paper. Crec que seria necessària una coordinació i informació més gran perquè aquests casos no es produeixin, ja que no comporten cap benefici per a ningú."**

L'àrea d'assessorament és gestionada i coordinada per en Carlos, mentre que la M. Belén s'ocupa d'una de les altres parcel·les de l'activitat que ofereix la gestoria: **"Tenim un volum considerable de gestió de comunitats de propietaris. Aquest és un treball que requereix un constant contacte humà i un elevat grau d'implicació. Sovint es tracta de conciliar postures heterogènies i assolir un consens entre les parts. Crec que, tant per a l'assessorament com per desenvolupar aquesta activitat, és molt important tenir una certa capacitat d'observació i anàlisi psicològica que et permeti arribar a unes conclusions i abordar la problemàtica segons les circumstàncies pròpies de l'interlocutor."** L'activitat que completa el seu ventall de serveis és la consultoria: **"Es tracta d'assessorar els empresaris en qüestions molt concretes, com ara el creixement. Nosaltres aportem la visió objectiva de les conseqüències d'una determinada acció empresarial perquè puguin considerar quines són les seves veritables repercussions des del punt de vista financer. Els empresaris es caracteritzen per la creativitat, la il·lusió i l'empenta que dipositen en els seus projectes, però aquest optimisme s'ha de compaginar amb un profund examen dels avantatges i desavantatges de cada cas."**

De cara al futur, volen enfrontar-se a un creixement sostingut que no els faci perdre els signes d'identitat propis: **"La nostra expansió, tant de nombre de serveis com de clients, en tot moment està condicionada per exigències de funcionament intern. Els nostres nous clients sempre arriben referits d'uns altres, i els serveis s'amplien perquè les empreses ens demanen cobrir noves àrees de gestió. Aquesta és la tendència que volem continuar, tenint en compte que la responsabilitat i el rigor han de ser els trets d'identitat del nostre treball quotidià."**



“És molt important tenir una certa capacitat d’observació i anàlisi psicològica que permeti arribar a unes conclusions i abordar la problemàtica segons les circumstàncies”

María Belén i Carlos León - Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)