

Ja fa anys que AGS va celebrar el seu 25è aniversari. Aquesta prestigiosa assessoria barcelonina està encapçalada per Joan Blanc Guivernau. Fill de família modesta, de ben jove en Joan es va presentar a oposicions per al Col·legi de Gestors Administratius: **"Em vaig haver d'esperar a tenir la majoria d'edat -21 anys en aquella època- per col·legiar-me."** Encara estava a la universitat quan li van oferir l'oportunitat d'incorporar-se a un despatx: **"Vaig deixar els estudis per començar a treballar."** El despatx en qüestió pertanyia al qui més tard esdevindria el seu sogre, **"un professional de l'assegurança."** Amb la incorporació d'en Joan, va néixer el que en principi va ser un apèndix de la firma del sogre: **"Vam obrir una petita gestoria a la plaça d'Espanya, i vam començar-hi únicament una secretària i jo."** A principis dels 70 la vida d'en Joan va fer un gir espectacular gràcies a Domingo Ramon Vidal, **"graduat social, propietari d'una important assessoria laboral, amb una plantilla d'una dotzena de persones. Havia decidit retirar-se i, després de col·laborar-hi i aprendre al seu costat durant un parell d'anys, em va traspasar el seu negoci."** Amb aquest relleu, AGS va afegir als seus serveis l'assessorament fiscal.

**"Des de llavors, oferim als clients el que es coneix com a assessorament global. Resolem a l'empresari des de la més petita dificultat fins al major conflicte amb l'Administració."** Per a en Joan, el gestor és, sens dubte, **"l'home de confiança de l'empresa. Tant és així que el client arriba a consultar-te fins i tot assumptes personals."** El seu tarannà ja transmet aquesta confiança tan indispensable en el món de l'assessoria. La millor prova de la seva professionalitat, però, la constitueix la fidelitat dels seus clients, la qual cosa li suposa **"una gran satisfacció."** Els destinataris dels serveis d'AGS són essencialment **"les petites i mitjanes empreses. Són les més abundants a Catalunya, el nostre mercat natural."**

**"L'objectiu del client és la tranquil·litat. Per a nosaltres, la millor manera d'assegurar-se aquesta tranquil·litat -i així ho aconsellem al client- és que l'empresari es dediqui a la seva empresa i nosaltres a les nòmines, a la Seguretat Social, als impostos, als registres, als comptes anuals i a altres qüestions relatives al funcionament d'una companyia."** Aquesta voluntat d'alliberar el client de càrregues impregna aquesta gestoria barcelonina, de la qual formen part l'esposa d'en Joan, Margarida, i el seu fill. Tots dos estan al capdavant del despatx assegurador que la família encara conserva a la barcelonina ronda de Sant Pere. Avui l'equip d'AGS està constituït per 25 persones, entre les quals es troben economistes, graduats socials i administratius. D'entre tots, el Departament de Recursos Humans és de vital importància, no en va és d'eil que depèn **"la imatge que ofereixes al client."** Afortunadament, en Joan disposa de **"molt bona gent"** al seu servei que, com els seus clients, li han demostrat una fidelitat incondicional en tots aquests anys. Al llarg de tres dècades d'exercici professional, Joan Blanc ha estat testimoni de les transformacions esdevingudes en el marc fiscal del nostre país: **"Des de la introducció de l'IVA, hem viscut destacades reformes."** Tot plegat no ha passat desapercbut al món empresarial: **"Abans les petites firmes no necessitaven dedicar una atenció especial als afers administratius o registrals. Ara, en canvi, els cal tenir**

**la documentació al dia. Moltes d'aquestes reformes es van gestar als col·legis professionals, que han facilitat les indicacions pertinents als polítics perquè es milloressin certs aspectes de la legislació."** La Junta del Col·legi de Gestors ha jugat un paper crucial en aquest sentit: **"Ens hem reunit en moltes ocasions amb parlamentaris de tots els grups a fi de fer-los arribar les demandes que ens transmeten els ciutadans. Som un col·lectiu petit que es mou molt i sempre fem sentir la nostra veu."**

Malauradament, aquesta generació d'assessors no ha viscut només esdeveniments positius, sinó també realitats més desagradables, com la presència d'intrusos en el seu sector: **"Els col·legis han dedicat grans esforços a eradicar el problema, però la justícia no disposa de mecanismes prou àgils per aturar aquest fenomen. Quan es detecta un intrús, se sol obrir un expedient de tipus administratiu, que requereix molt de temps per passar a la via judicial."** Aquest és un dels terrenys en què els col·legis professionals es revelen com a institucions vitals, no en va **"aporten als clients i a la societat en general la seguretat que, si més no, els seus membres treballen amb rigor."** El Col·legi de Gestors, en conseqüència, obliga els seus afiliats a respectar el que gairebé es podria qualificar de codi d'honor de l'assessor. Dins d'aquest codi hi ha l'obligació de **"formar-se continuament, ja que les disposicions i normatives canvien a un ritme constant."** En aquest sentit, en Joan lamenta **"la tendència del legislador espanyol a posar pegats, això és, arreglar una llei amb una altra."** Una legislació tan densa obliga a documentar-se a diari, una tasca en la qual **"les noves tecnologies són de gran ajuda. Avui moltes editorials publiquen les normatives en suport CD."**

La desaparició de les fronteres, la globalització, també ha aportat una nova realitat al món empresarial català. En Joan ha començat a detectar necessitats abans inexistents: **"Sovint tramitem permisos de residència per a estrangers. D'altra banda, tot i que la petita i mitjana empresa continua sent la base de la nostra economia, algunes de les firmes que assessorem reben ofertes de compra o de fusió per part de grups estrangers."** Reconeix que, de vegades, aquests tipus d'operacions li produeixen un cert sentiment de nostàlgia, perquè representen **"la pèrdua de les firmes més tradicionals de certs sectors."** Ara bé, en ocasions també es produeix el cas invers, i avui hi ha empreses catalanes que s'estan obrint camí amb èxit més enllà de les nostres fronteres. Joan Blanc aconsella sense vacil·lar al nostre empresariat **"que obri mercats. De moment, tots els nostres clients que han fet aquest pas se n'han sortit. Per sort, avui els emprenedors tenen un millor coneixement del mercat exterior, de manera que hi ha molta més disposició a implantar-se a l'estranger."**

Les multinacionals, doncs, han aterrat a Catalunya. Pertanyen a molts de sectors, entre ells el de l'assessoria. Des del punt de vista d'en Joan, el principal avantatge dels bufets de tota la vida enfront aquestes grans firmes és el fet que **"el client té l'oportunitat de conèixer i parlar amb els directius, i això ho valora molt."** Per sort, **"la paraula 'gestor' està molt arrelada al nostre país. Aquest gremi té una llarga vida per endavant."**



**“Els emprenedors tenen un millor coneixement del mercat exterior, de manera que hi ha molta més disposició a implantar-se a l’estranger”**

**Joan Blanc** - Barcelona (Barcelonès)