

Antoni Fàbrega Álvarez i el seu fill, Jordi Fàbrega Passada, fan un breu recordatori de la història d'una gestoria amb arrels familiars: "La inquietud", afirma el primer, "vingué per part del meu pare. Ell va ser agent d'assegurances i inspector de producció de Catalana d'Occident. Després va decantar-se cap a temes d'assessorament per compte propi. En decidir que jo volia ser professor mercantil, vaig donar-li una gran satisfacció perquè així hem mantingut la continuïtat: vaig dedicar-me a l'assessorament comptable, fiscal i laboral, vaig formar-me com a gestor administratiu i vaig guanyar l'oposició a Madrid. Aleshores les assegurances es van reduir, fins que el meu fill les va tornar a reactivar, incentivar i fins i tot augmentar. Recentment, també la meua filla, Marta, s'ha incorporat a l'empresa." El desenvolupament de la gestoria ha estat trenat amb les successives ubicacions, d'una banda, i amb la integració d'en Jordi, de l'altra: "Som fills de la vila de Gràcia i, en establir-nos, vam buscar un local en aquella zona. Després vam muntar un altre despatx perquè el primer se'ns havia fet petit, i encara un més amb una nova projecció de futur al carrer Aribau." Va ser aquest el moment en què el jove va integrar-se a la gestoria: "El meu inici fou en aquest despatx i vaig assumir-ne el negoci. D'això ja fa ben bé onze anys. Va ser un moment delicat perquè compaginava els meus estudis de graduat social amb pràctiques a la gestoria i, si no n'hi havia prou, s'hi va afegir la greu malaltia renal del meu pare. Però tot i així vam tirar endavant." Aquestes circumstàncies adverses encara el fan sentir satisfet per haver sabut assumir el procés de delegació: "Dec ser dels pocs alumnes privilegiats que han tingut un aprenentatge directe i que han rebut una transmissió que no ha estat gens traumàtica." Saber delegar, segons l'Antoni, esdevé un do de les dues parts interessades: "El meu pare no en sabia, de delegar, i és un defecte que es dona a moltes empreses. Si no es fa adequadament, les terceres generacions, que tot ho han trobat fet, poden llençar en orris la feina de molts anys. Això va ser el que va ensenyar-me a delegar: poder-ho fer és bonic perquè veus que els fills porten el negoci i que funcionen bé. Evidentment, ells també han de prosperar i assumir els problemes, si no és així no pot esdevenir-se res. Ara, plegats, hem aconseguit muntar un despatx integral amb servei laboral, fiscal, comptable i d'assegurança, on qualsevol dubte que afecti els clients rep una resposta." L'empresa disposa, a més a més, d'una ubicació a Tordera: "És una història d'anys: tenia clients a Pineda de Mar, Malgrat i Tordera i vaig gosar de muntar allí un altre despatx respectant un seguit de normes de competència, i així hem anat evolucionant."

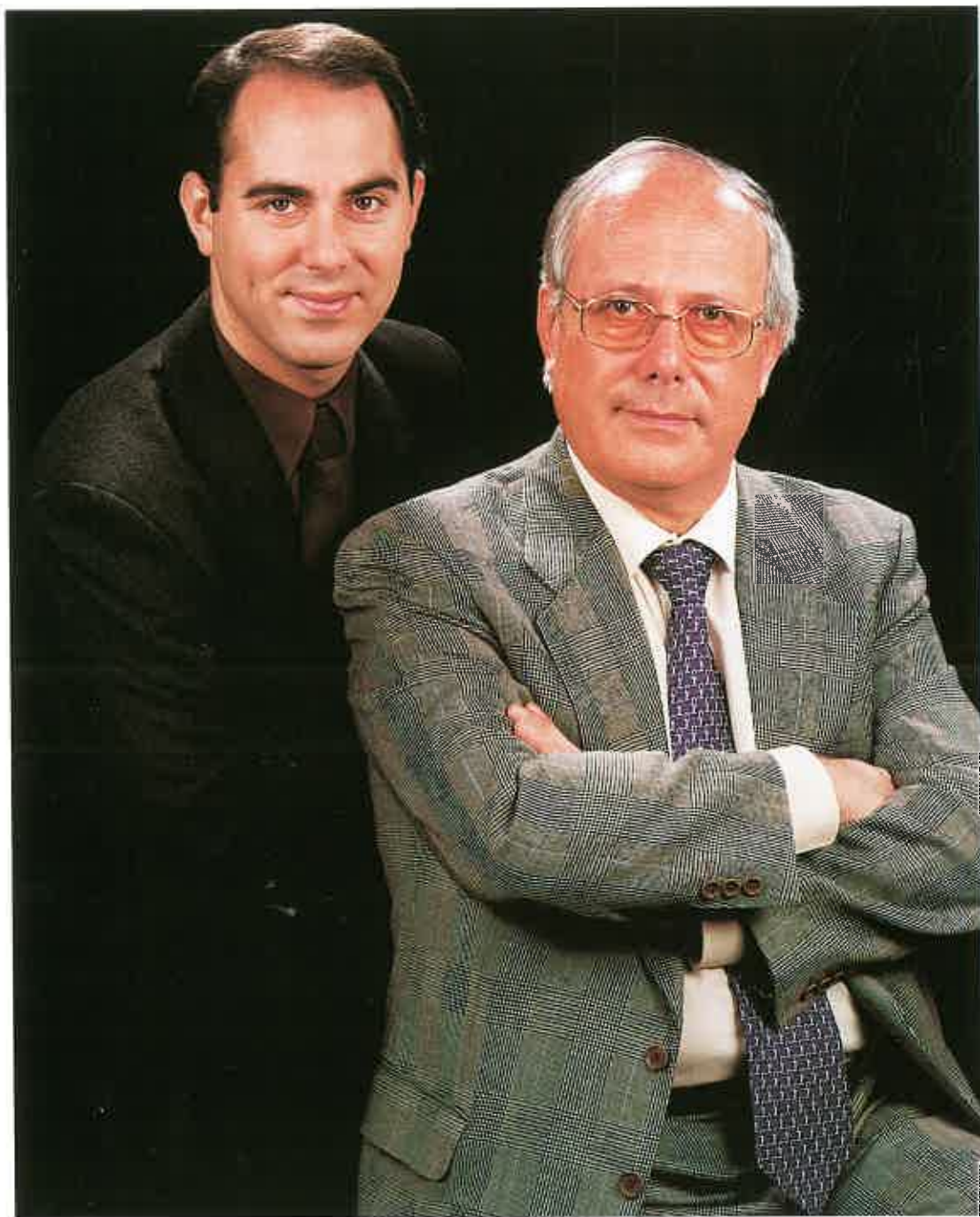
Pel que fa a la conformació de la gestoria, el ventall d'oferta es projecta actualment des de les competències pròpies del despatx integral fins al camp de l'assegurança: "Assessorem l'àmbit jurídic, mercantil, comptable, fiscal, laboral i el d'assegurances des del naixement d'una petita o mitjana empresa, ja sigui física com jurídica. Per a fer això som unes deu persones, amb els departaments corresponents." I en aquest marc és la petita i la mitjana empresa qui conforma el gruix permanent de clients, la qual cosa en facilita una apreciació

directa i continuada: "Sembla clar que ambdues han de quedar-se amb la vàlua de les persones, amb el servei i el valor afegit del tracte, que ha de ser personal i directe."

Del fenomen de l'anomenat intrusisme al món de l'assessoria, en té una opinió molt particular que li permet una perspectiva de complementarietat: "Els advocats pensen que els gestors trepitgem el seu terreny. Però el gestor és, per definició, el qui cursa els papers. Acostumem a fer un símil amb el metge de capçalera que ha de derivar el malalt cap a l'especialista: quan algun client et diu de fer-li un testament, posem per cas, l'adrecem a l'advocat perquè el redacti i després la seva realització es fa davant el nostre notari. És una satisfacció que algú dipositi en tu la seva confiança però, en aquest sentit, no prenem mai cap decisió jurídica. Hi ha terrenys que, com a especialistes, han de tocar els advocats: contractes, separacions i processos civils. El Col·legi d'Advocats no permet que el lletrat sigui gestor, i viceversa; per força ha de buscar-se una solució per suprimir aquesta incompatibilitat. Cadascú és especialista en el seu àmbit i ha d'arribar fins allà on pugui, però el gestor i l'advocat han d'anar junts."

La generació més jove es manifesta escèptica davant les exigències burocràtiques i legislatives, els canvis que suposa la normativa, l'evolució d'aspectes laborals i fiscals, l'excessiu increment de la cultura empresarial: "És una qüestió derivada de la cultura del mercantilisme: fa deu anys a un nen que queia a escola, se li posava aigua oxigenada i marxava a casa ben feliç; si un nen cau avui, ja es miren les responsabilitats per a poder demandar el centre. És quelcom que depèn del valor humà de la persona." Una incredulitat que, més enllà del pacte verbal, comporta una inexcusable necessitat de papers: "Una encaixada de mans ja no serveix de res. Tot ha de ser clar i ben signat. I encara hom pot trobar-se amb problemes seriosos. Però les coses han de quedar especificades sobre el paper, de bon començament."

Una de les mancances de les quals encara es ressent l'usuari segueix sent l'absència d'atenció personalitzada a l'Administració, la qual cosa fa que, sovint, es trobi desorientat: "És admirable de veure clients que se senten més tranquils amb nosaltres que no pas amb Hisenda. Hem de pensar que som mil gestors a Catalunya i que fem el 40% de les declaracions de renda. Ha d'existir, sens dubte, un servei públic però la gent se sent atropellada i molt perduda cada vegada que es canvia la declaració. L'Administració no viu el dia a dia i desconeix la problemàtica dels contribuents. Tant és que sigui l'Administració estatal com l'autonòmica: tot és condicionat per papers, i no entren mai en matisos." I és aquesta orientació, aquesta mateixa assistència personal, el que l'usuari arriba a agrair més al cap i a la fi: "Tenim una clientela fidel, estable, de fa anys. També trobes el client que no et reconeix res però sempre és una minoria. En general, la gent és força agraïda." Potser és per això que no s'està de dir la màxima que regeix la seva filosofia de treball: "La nostra feina és fer dolç el compliment de les obligacions tributàries dels contribuents."



“La nostra feina és fer dolç el compliment de les obligacions tributàries dels contribuents”

Antoni Fàbrega Álvarez i Jordi Fàbrega Passada
Barcelona (Barcelonès)