

La tendència general, avui en dia, és la d'assimilar l'assessorament d'empreses a l'oferta integral de tots els serveis que pot necessitar un empresari. En aquesta línia, l'objectiu de Tarinas Associats és solucionar qualsevol problema que pugui tenir un empresari, i fer-ho des dels seus despatxos de Calella i de Barcelona: **"L'empresari necessita que li facin un vestit a mida. Quan entra al despatx, hem d'estar preparats per atendre'l en totes les seves necessitats. Per això, per a cobrir-ho tot, ens hem hagut d'envoltar de professionals eficients. El servei de gestoria que oferim comprèn qualsevol tipus de tramitacions. Jo sóc agent de la propietat immobiliària i això és un avantatge molt gran per a tothom, perquè fins i tot podem buscar a l'empresari la zona adequada per a instal·lar la seva empresa. Disposem també d'una oficina de serveis jurídics, amb cinc advocats dedicats a diferents especialitats. L'altre component de la nostra empresa és la corredoria d'assegurances"**, comenta Santiago Tarinas Visa.

Justament la corredoria d'assegurances va ser la primera activitat de Tarinas Associats. Som al 1937, i des d'aleshores el panorama empresarial de Calella ha canviat molt: **"L'avi tenia una tintoreria industrial a Calella i mantenien molta relació amb els industrials tèxtils de la zona. El meu pare els visitava sovint i, fruit d'aquesta relació, va creure que muntar una oficina d'assegurances podria ser molt interessant. A partir d'aquí van passar els anys i vam anar evolucionant. En principi treballàvem amb moltes indústries que es dedicaven al gènere de punt; aquestes empreses, amb els anys, han plegat o han canviat el rumb cap a d'altres activitats empresarials. Moltes d'elles, per exemple, han passat a la branca de l'hostaleria o del comerç. Encara hi ha molta indústria tèxtil a la zona, però no està dins els termes de Calella, on es va apostar pel sector de l'hostaleria i, ara, aquest és el que predomina."**

El pare de Santiago Tarinas va fundar l'empresa i va deixar que ell la continués. El negoci i la família han fet un camí paral·lel i actualment els puntals de l'empresa estan dirigits pels membres de la nissaga: **"Quan jo era jove i començava a treballar a la consultoria, tenia unes necessitats diferents de les del meu pare. Tenia una altra actitud i unes altres expectatives. El meu pare em va donar suport, sempre, en tot, i em va deixar actuar. Ara, la història es repeteix, però el meu paper és diferent. En aquests moments sóc jo qui ha de deixar que els meus fills aportin idees noves. Quan van acabar d'estudiar, havien assolit una preparació que jo no tenia, i cadascun tenia les seves inquietuds. Llavors vam crear una societat limitada i vam començar a treballar plegats. La nova generació ha aportat energia a l'empresa, amb la mateixa força que jo tenia quan era jove."**

El fet de saber que Tarinas Associats és una empresa familiar, on l'entesa entre els seus membres és el pilar fonamental, transmet una gran seguretat: **"La confiança és la base. Avui podem estar força satisfets perquè molts dels clients són al nostre costat des de fa 40 anys. Davant de l'empresari hem actuat com el metge. Sempre li hem procurat donar la pau, la satisfacció i l'atenció afectiva que li han mancat. L'empresari necessita el consell de la persona que té al seu**

costat. Si hi té un bon assessor, que el pot atendre en tot el que demana, l'empresari viu la seva feina d'una altra manera." En Santiago considera que la relació amb el client ha d'anar més enllà dels vincles formals, hi ha d'haver una implicació personal. Aquesta és la filosofia de treball que segueix i és la manera de fer que demana a tot el seu equip. La tecnologia informàtica més avançada i la rapidesa en la resolució de les demandes són imprescindibles, però també ho és el factor humà: **"Hem de pensar que, gairebé sempre, l'empresari ens visita perquè té un problema. El món de l'empresari se sent inquiet i s'ha de tenir un bon caràcter. Quan un empresari se sent inquiet perquè vol iniciar una activitat però no n'està segur, el que necessita és una persona que el sàpiga comprendre. Si troba un assessor que li dona suport, se sentirà capaç d'anar endavant. Si només li mostra els entrebancs, en quedarà decebut. Quan li transmet confiança i li expliques que no hi ha cap problema, la cara li canvia i veus com surt del despatx amb l'energia renovada, amb l'optimisme necessari que li retorna les ganes de seguir treballant."**

El to afectuós que empra en Santiago s'adiu a la perfecció amb la seva peculiar manera de tractar les persones i els problemes. És un home de caràcter conciliador i aquesta és la línia que segueix en la seva feina: **"Quan hi ha problemes, s'ha de donar la cara. A la nostra demarcació, avui no limitada, i fent referència a molts anys enrere, bastants indústries varen veure la necessitat de cessar per no poder assolir els costos de la seva subsistència. Aleshores, l'assessor gestor va ser del tot important per arribar a acords puntuals conciliables entre empreses i treballadors."** Però no tots els empresaris tenen el mateix sentit de la responsabilitat. Ell no vol saber res dels qui van amagant el cap sota l'ala. És conscient que no totes les persones són iguals i ho respecta, però té molt clara quina és la manera correcta d'actuar: **"Jo col·laboro amb empresaris conscients, responsables i honestos, persones que treballen constantment, amb ganes de fer les coses ben fetes i amb il·lusió. Però també n'he trobat de despreocupats, desinteressats i poc respectuosos. Tant el treballador com l'empresari tenen una gran responsabilitat. Si es treballa, cadascú des del seu lloc, per estar a l'altura d'aquesta responsabilitat s'aconsegueix una satisfacció mútua. Si l'empresari és honest i responsable, la feina del treballador és gratificant. Si el treballador veu que l'empresari no es fa càrrec de les responsabilitats que mereix avui dia un centre de treball i no hi posa la voluntat, treballa amb insatisfacció."**

En Santiago també procura resoldre els conflictes entre l'Administració i l'empresari mitjançant el diàleg i la comprensió entre les parts: **"Quan un inspector troba alguna irregularitat, apel·lo sempre a la capacitat de comprensió. No pretenc que l'empresari no pagui els impostos, només els demano que es posin en la pell de l'altre, que assumeixin la situació real de l'empresa i que siguin conscients que una penalització important pot suposar l'enfonsament de la mateixa. Per això sempre intento que el diàleg ens porti a un resultat positiu, tant per a l'Administració com per a l'empresari. Hem de buscar en tot moment l'esperit humà."**



“L’empresari necessita que li facin un vestit a mida, i nosaltres hem d’estar preparats per atendre’l en totes les seves necessitats”

Santiago Tarinas Visa i Santiago i Xavier Tarinas Salichs
Calella (Maresme)