

La línia general que segueixen els joves que acaben una carrera és intentar establir-se en grans nuclis urbans. El fet que Núria Grau Palou i el seu marit, Jordi Isern, es decidissin a ubicar el despatx en un poble com l'Escala pot tenir el seu origen en la recerca de qualitat de vida però, també, en una visió de futur: **"A l'Escala callen persones que estiguessin ben preparades. S'hi pot trobar molta gent que exerceix de gestor i d'assessor, però sense titulació. Després d'acabar la carrera vam sospesar les diferents possibilitats d'engegar un despatx propi i ens va cridar l'atenció el cas de Figueres. La gent hi anava a resoldre els problemes més importants i vam pensar que, potser, aquesta tendència general podria canviar. Ens vam decidir per una població petita com l'Escala perquè la ciutat estava molt saturada. Sabem que estar en un poble no dóna prestigi, sembla que no siguis tan competent com un professional de la gran ciutat, però no és així, i nosaltres ho demostrarem dia a dia. Actualment es pot donar el mateix servei al poble que a Barcelona o a Figueres. Les noves tecnologies ens permeten de fer molts tràmits a través de la xarxa i això és un avantatge tant per al client com per a nosaltres. El problema és que la gent encara no ha assumit aquesta igualtat en la qualitat."**

La Núria i en Jordi van estudiar junts la carrera de dret i van decidir d'unir esforços i entrellaçar les dedicacions professionals per a poder fer-se un lloc en aquest àmbit professional de l'assessorament. **"Hi havia molts factors a tenir en compte. Els dos érem molt joves i l'any que vam començar, el 1995, es trobava al bell mig d'una crisi econòmica important. Vam creure que seria millor d'actuar conjuntament, ell amb el despatx d'advocat i jo amb la gestoria. El fet d'estar junts és un avantatge perquè el client té el costum d'anar a la gestoria, però no a l'advocat. La gent va al gestor regularment ja que hi ha assumptes administratius que s'han de portar endavant cada any, però es dirigeixen a un advocat només de manera puntual i, sovint, quan ja hi ha un problema jurídic establert. Nosaltres sempre procurem estar molt a l'abast del públic i fer-li perdre la por a demanar informació. Saben que som accessibles i els costa menys de passar a l'altre despatx a preguntar. Arriba un moment que el gestor ja no hi pot fer res més i s'ha de passar al consell de l'advocat, o al revés."** Intenten d'oferir el servei més complert als clients i han aconseguit de guanyar-se la confiança de la gent: **"En una localitat petita has d'oferir un assessorament integral, no et pots especialitzar perquè no hi ha prou gent amb els mateixos problemes específics. Els clients tenen conflictes i necessitats de tot tipus i, per tant, has d'abraçar tants àmbits com puguis. Estem del tot oberts a tothom, perquè volem que la gent se senti molt a gust i no els costi venir a fer qualsevol consulta per senzilla que sembli. Això es valora molt, i més en un poble."**

Com en moltes gestories d'aquest país, el gruix dels seus clients està compost per petites i mitjanes empreses però, en aquest cas, les circumstàncies de la zona les doten d'unes característiques molt especials: **"Part d'aquestes empreses són de temporada. Això implica una altra manera de treballar ja que només estan donades d'alta durant uns mesos d'estiu. Les necessitats són diferents a les de**

les empreses d'altres punts geogràfics. No et demanen un presupost general, lògicament, però sí que necessiten molt de suport en els temes de contractació laboral, per exemple. Aquesta qüestió, a les zones de la costa, comporta molts conflictes, a tots els nivells. En el sector de l'hostaleria, sobretot, és difícil de trobar gent que vulgui treballar i una problemàtica freqüent és la dels treballadors que pleguen a mitja temporada. La gent que regenta un local de restauració té problemes per trobar algú d'aquí que hi vulgui treballar, els convidria contractar immigrants però la majoria no estan legalitzats. L'empresari no pot llogar-los, i tramitar un expedient d'aquest tipus triga tres mesos. Si no es fa amb temps, no paga la pena perquè la temporada ja s'ha acabat. Enguany ja s'han començat a moure, gràcies a l'experiència de l'any passat."

De la mateixa manera que els empresaris s'adonen del perill que comporta contractar un immigrant il·legal, també tenen més consciència dels seus deures fiscals: **"L'empresari català, en general, ha pres consciència que és millor d'actuar dintre del marc de la legislació. Intentes fer-los anar pel bon camí però sempre hi ha algun cas més complicat. De vegades els costa complir amb les obligacions perquè l'empresa passa un mal moment. N'hi ha d'altres que l'únic problema que tenen és la desorganització; es posen a les nostres mans, els administrem i la seva situació es regula sense més entrebancs. En tot cas, l'estalvi fiscal legal és el més adient per dormir tranquil. Tots sabem el poder que té Hisenda, i per això és millor fer les coses bé i evitar haver de patir."** Per la seva banda, en Jordi atén temes de diversa índole, donada la idiosincràsia de la zona, com ara reclamacions d'impagats, conflictes entre veïns, qüestions immobiliàries; d'entre tots, destaquen els problemes relacionats amb els arrendaments: **"Molts dels meus clients són propietaris que tenen un gran nombre de béns immobles. Exploten aquestes propietats a través de l'arrendament, lloguen els locals i els habitatges. En aquestes circumstàncies, els problemes d'impagats són els que predominen. Molta gent lloga un local a la costa pel període d'estiu i, si les coses no li van bé, no paga l'arrendament. Hi ha qui aconsegueix d'ocupar un local o un apartament durant cinc mesos sense pagar-ne ni un sol de lloguer; és el temps que triga a arribar el desnonament. Són processos relativament ràpids, tenint en compte la lentitud de la justícia, però poden enfonsar tota la temporada a un propietari. Es creen molts conflictes i has d'arribar als tribunals perquè, moltes vegades, no abandonen voluntàriament el local. El pitjor de tot és que el qui ho ha fet una vegada hi torna, perquè sap que queda indemne."**

Ara com ara, Núria Grau i Jordi Isern no preveuen grans canvis; consideren que la seva situació és òptima perquè han arribat al punt de tenir una cartera de clients molt fidels i que segueix creixent. La consolidació del despatx ha seguit una evolució lògica: **"Érem conscients que no es pot fer d'un dia per l'altre. Entre el principi i ara hi ha un abisme: els dos primers anys van ser complicats, però quan comences a resoldre problemes, quan es veu que la teva manera de treballar funciona, no tan sols es fidelitzen els clients, sinó que són ells mateixos que et recomanen i te'n porten de nous."**



**“És millor fer les coses
bé i evitar haver de patir”**

Núria Grau i Jordi Isern - L'Escala (Alt Empordà)