

Josep Oliva fa molts anys que coneix el món de l'empresa. Des de molt abans que decidís dedicar-se a l'assessorament com a professional, anava darrere la moto del seu pare, quan aquest era delegat de banca, a visitar empresaris: **"El pare sempre m'explicava coses d'aquest i de l'altre i em va ensenyar el que vol dir esperit de servei, com es coneix el petit empresari i la seva problemàtica. Em va donar la lliçó de la constància i vaig aprendre que s'ha de fer sempre costat a la gent que s'ho mereix."** Potser va ser precisament la voluntat de servei el que el va fer decidir a treballar en aquest camp: **"Vaig començar al principi de la transició. En acabar la carrera vaig treballar un parell d'anys en una empresa i després ja em vaig plantar pel meu compte."** Tanmateix, els inicis no són mai senzills, i en Josep ho sabia perfectament: **"Vaig començar des de sota de tot. Vaig haver de fer els clients porta per porta oferint-me per solucionar-los qualsevol problema que tinguessin. En aquell moment van sortir els primers ordinadors i jo els proposava ajudar-los en aquesta qüestió, posar a punt els seus programes i deixar-los-ho tot preparat. També m'oferia per solucionar problemes d'impagats i el que fos."** Es tractava, de fet, de guanyar-se la confiança dels petits empresaris de la ciutat per, de mica en mica, fer-se un nom gràcies als bons resultats obtinguts.

D'aquesta manera, allò que en Josep havia començat tot sol va anar creixent fins a convertir-se en el despatx actual, on treballen deu persones i tot un seguit de col·laboradors repartits per diversos pobles de la província: **"Em vaig plantejar arribar a unes zones determinades i em va semblar que la millor manera era buscar les persones adequades per fer-ho i establir un acord amb elles segons el qual jo les ajudaria a muntar una oficina i després treballariem en col·laboració, i en els temes en què elles no arribessin, ho faria jo."** I aquesta idea ha donat el seu fruit en cinc ocasions: **"A més del despatx de Girona, treballem també a Roses, Olot, Ampuriabrava i Cassà. Cada una d'aquestes oficines la porta un titulat que en té la propietat, o bé una part de la propietat del negoci. Ells porten la gestió directa de cadascun d'aquests llocs i el que fem és sumar esforços, optimitzar els nostres recursos per tal d'estar més a prop del client, ser més grup i mantenir-nos més bé."** I continua: **"Penso que en la nostra feina el més important és la confiança i la integració a la comunitat, per això sempre he volgut que sigui aquella persona la que es faci càrrec de la titularitat de l'oficina, perquè és qui tracta contínuament amb els clients. L'empresari petit i mitjà necessita tenir a prop algú que l'entengui, i crec que si volem conèixer una comarca i treballar-hi ho hem de fer amb gent de la zona."** Quant als professionals que intervenen en aquesta estructura, comparteixen la idea que **"els despatxos més petits, de comarques, no es poden permetre tenir dos advocats especialitzats en dues vessants diferents, i aleshores és això el que nosaltres els podem proporcionar, per exemple."**

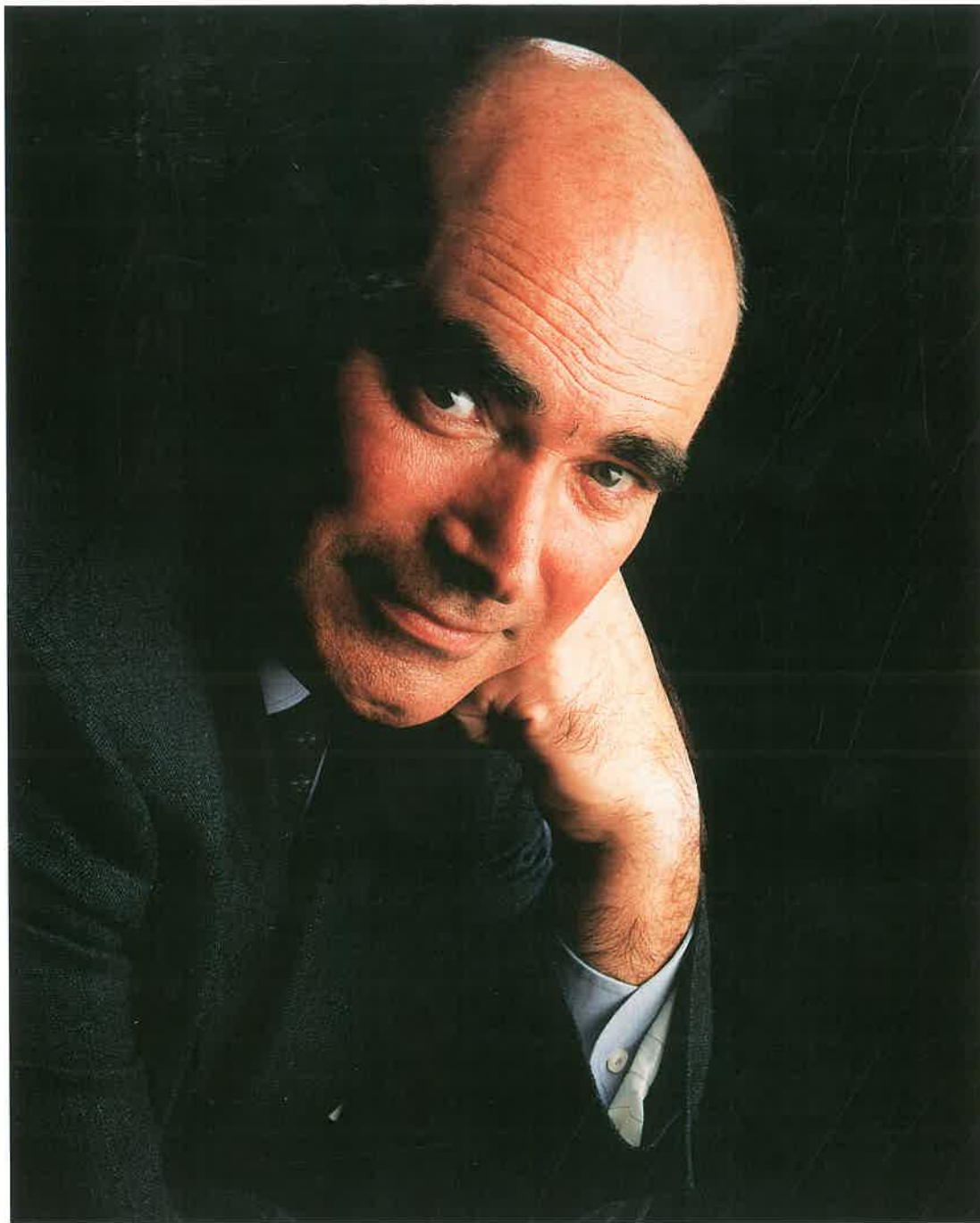
Al començament de la seva carrera per compte propi, en Josep va optar per entrar sobretot en temes fiscals, comptables i l'assessorament general que poguessin necessitar les empreses, però ben aviat va haver d'ampliar les àrees: **"Vam endinsar-nos en la temàtica laboral i vam buscar persones que estiguessin preparades per portar-la. També ens vam introduir en**

la qüestió de les auditories en el moment en què va entrar en vigor la llei que les feia obligatòries per a determinades empreses." A més, també tenen algunes especificitats en determinats sectors: **"Encara que pugui semblar que no són punts tan distants, és evident que la problemàtica que es pot presentar als empresaris de Roses i als d'Ampuriabrava és molt diferent de la dels d'Olot. Per aquest motiu en aquestes dues primeres poblacions ens trobem molts més casos de no-residents o de residents estrangers que volen fer inversions a Catalunya i els hem de poder resoldre el seu cas."**

D'altra banda, la confiança no es guanya en sis mesos, i cal demostrar que l'oficina que s'acaba d'obrir nova a la població no tancarà al cap de dos dies: **"Els empresaris necessiten seguretat, volen veure que vas aguantant i que, per tant, et poden confiar els seus problemes perquè no els deixaràs plantats. La nostra és una feina en què ens examinem cada dia, perquè, per molt que hagi fet deu coses de manera excel·lent, tan bon punt en facis una de malament pots perdre un client."** Del que es tracta és d'estar al lloc que correspon: **"El primer que ha de tenir clar un assessor és que ha d'escoltar, i després intentar trobar solucions, però sempre tenint en compte que el protagonista de la història és aquella persona que tens al davant."** A l'hora de la veritat, tanmateix, serà l'empresari el qui haurà de prendre la decisió que cregui més encertada per a la seva empresa: **"El que hem de fer nosaltres és donar-li tots els coneixements perquè tingui a l'abast les màximes eines possibles per prendre la determinació més adequada."**

Tanmateix, la feina de l'assessor també és fer de pont entre aquest empresari i l'Administració: **"Ens toca sovint donar la cara tant davant del particular com de les institucions públiques i ens trobem amb moltes incomprendiments, perquè des del meu punt de vista s'equipara massa vegades l'empresa petita amb la gran, i a la pràctica són bastant diferents."** Per exemple, **"davant d'un tema laboral, en cas de dubte el tribunal sempre dóna la raó al treballador. Per tant, i tenint en compte aquesta circumstància, aquest pot pledejar fins al final, i és molt diferent enfrontar-se a una gran empresa, que té molts mitjans, que a una de petita, en què l'empresari també és un treballador i amb molts més riscos de perdre-ho tot. Amb això no vull semblar l'advocat de l'empresari, perquè no ho sóc, el que sí que sóc és l'advocat de l'empresa, i perquè aquesta funcioni correctament necessitem que hi hagi un directiu amb idees, i que s'empari contra l'entorn. És a dir, penso que hem de protegir l'empresa dels socis, de l'empresari, del mal treballador, de la mala administració i també dels mals assessors."**

Girona és un camp de conreu de petites i mitjanes empreses. **"A vegades encara costa que l'empresari sigui sincer i t'expliqui tota la veritat sobre la seva empresa, però el cert és que Girona és segurament la província que ha rebut més fort per part de l'Administració. Les primeres inspeccions eren molt dures i, mentre a Galícia, per exemple, les sancions eren del 75% nosaltres les patíem del 300%."** Això va fer, doncs, que els empresaris n'aprenguessin: **"Les societats estan cada vegada més preparades, i tenim la universitat, d'on surten molts professionals que la indústria va assimilant."** I hi ha assessors com Josep Oliva Llausàs, que han fet una tasca fonamental.



“Hem de donar a l’empresari tots els nostres coneixements perquè tingui a l’abast les màximes eines possibles per prendre una determinació adequada”

Josep Oliva - Girona (Gironès)