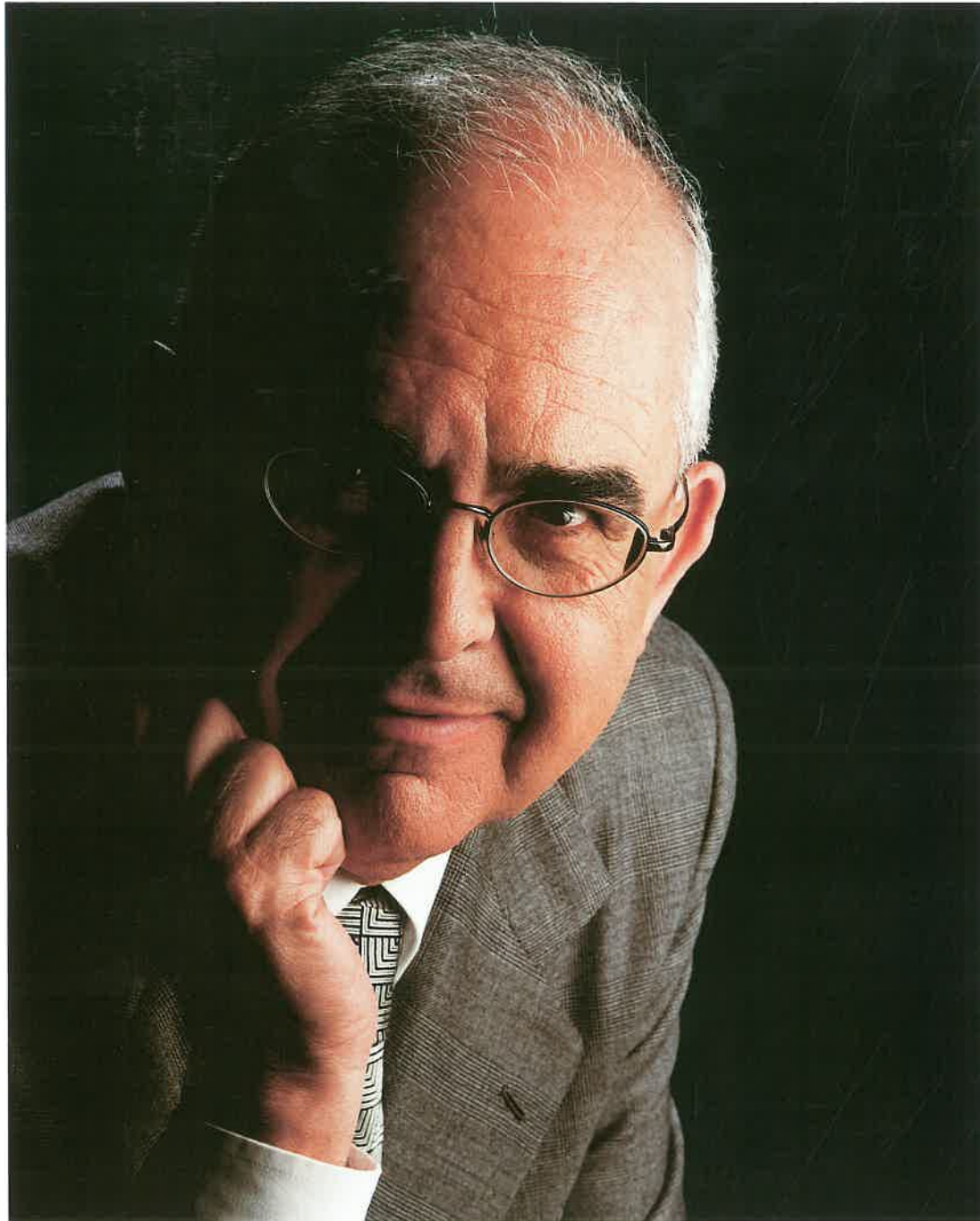


La intel·ligència i la planificació han estat les eines que el professor mercantil, llicenciat en filosofia i diplomad en magisteri José Luis Cano, ha fet servir per aconseguir l'èxit professional. Conscient de les escasses oportunitats de decisió que hi ha a la vida, quan tenia 21 anys va decidir trencar amb la seva formació anterior com a seminarista a Aragó i venir a Barcelona: "Aleshores hi havia tres ciutats possibles, que eren Madrid, Bilbao i Barcelona; vaig pensar que Barcelona seria la més cosmopolita i propera a la mentalitat europea perquè estava molt a tocar de França. Hi vaig arribar amb una bona formació humanística de base, però sense pràctica i sense cap mena d'experiència laboral. Em vaig posar a fer feina a una oficina i vaig ser molt conscient de la importància d'aprendre català i catalanitzar-me plenament. La veritat és que vaig tenir molta sort perquè em van ajudar força."

Les seves perspectives, però, eren ben diferents. José Luis Cano sabia que volia trobar el camí de l'èxit professional relacionat amb la creativitat i la independència; només li faltava saber quina era la trajectòria que havia de seguir: "Vaig tenir la sort de patir una greu malaltia que em va fer passar un any de convalescència sense poder moure'm del llit i vaig tenir molt temps per pensar en el meu futur. D'aquesta manera, em vaig plantejar la situació des d'una perspectiva social, econòmica i personal. D'una banda, sabia que el règim polític en el qual vivíem no seria etern i que, en acabar-se, només hi hauria dues solucions possibles: o un sistema de tipus socialista o una democràcia amb un model econòmic capitalista. Vaig descartar la primera possibilitat de seguida perquè em vaig adonar que les democràcies occidentals no acceptarien pas un sistema polític d'aquestes característiques. El pas següent va ser plantejar-me que aquest canvi polític comportaria l'adopció de mesures fiscals i econòmiques amb moltes repercussions per als empresaris; alhora, em vaig adonar que una de les millors maneres d'esdevenir independent i creatiu era estar en possessió d'informació i poder-la transmetre als meus clients, és a dir, assessorar-los." Aquesta lúcida anàlisi de la situació no era molt freqüent a l'època ja que hi havia un accés restringit a la informació: "No havia pogut viatjar a l'estranger però sempre m'havia entusiasmat llegir i informar-me, i afortunadament, havia après diverses llengües al seminari. Va ser d'aquesta manera que vaig poder assabentar-me de les novetats i característiques socials i econòmiques dels països occidentals."

L'etapa següent de la seva reflexió va ser establir quina hauria de ser la trajectòria per arribar al seu objectiu d'esdevenir assessor: "Per tenir coneixements pràctics i teòrics dels diversos sectors econòmics, vaig decidir que seria convenient adquirir experiència treballant una temporada a cadascun d'ells. Alhora, evidentment, seria necessària una formació teòrica de tipus econòmic que vaig aconseguir mitjançant els estudis de professorat mercantil. Un cop acabats, vaig exercir com a directiu a diverses empreses mitjanes. L'any 1977 la companyia per a la qual treballava va ser comprada per un grup inversor estranger, i això em va decidir a establir-me pel meu compte." Aquest pas, que podria haver estat arriscat, va ser plantejat per

en José Luis amb tota la intel·ligència d'un bon empresari i assessor d'empresa: "Per a donar-me a conèixer, vaig decidir que faria un *mailing* a 3.000 empreses. Aquest procediment era molt important i s'havia de portar a terme amb molta cura; per això, vaig pensar detingudament en el tipus de paper i altres detalls que eren fonamentals per connectar amb l'empresari. També va ser molt útil l'ús de mitjans informàtics i tècnics que aleshores no eren gaire freqüents. Jo mateix vaig contactar després amb els empresaris per tal de comprovar que havien llegit el meu missatge i contrastar-ne les impressions. Quan vaig observar que ja m'havia format una petita cartera de clients, vaig decidir suspendre l'estratègia i posar-ne una altra en marxa. Es tractava de donar un servei personalitzat, molt acurat i amb una òptima relació qualitat-preu; a més, quan es plantejaven consultes específiques de més importància, les resolva ràpidament i no demanava cap tipus de recompensa econòmica, sinó una recomanació de l'empresari satisfet a altres empreses." El boca a boca va funcionar: "Actualment, Asesoria Cano s'encarrega de les àrees econòmica, fiscal, laboral i legal d'unes 200 empreses clients. Només treballo amb empreses perquè és el que m'agrada i necessito que la meua feina em diverteixi i em faci sentir satisfet. L'assessorament d'empreses et permet desenvolupar les teves capacitats més creatives. En aquest sentit, la meua formació humanística m'ha ajudat força a crear un clima de confiança amb el client. Nosaltres hem de portar a terme una tasca col·laboradora fonamental per tal de conscienciar l'empresari de la necessitat de ser transparents i rigorosos. Aquesta premissa ha de formar part del nostre treball, però alhora tampoc no podem oblidar que nosaltres no som la consciència de l'empresari, sinó que l'hem d'informar de quin és el marc legal i ell, en última instància, ha de decidir quina serà la seva actuació. El que sí podem fer els assessors és decidir no treballar amb empresaris que no siguin prou curosos amb la llei, una vegada hem comprovat que no es volen conscienciar de cap de les maneres, perquè això pot afectar la teua filosofia de treball. Sempre he cregut que per poder gaudir d'uns drets, hem d'acatar unes obligacions; d'aquesta manera podem construir una societat millor. De totes formes, he de dir que l'empresariat ha evolucionat moltíssim des de l'arribada de la democràcia i també ho ha fet l'Administració, especialment la Tributària, que disposa d'una de les millors bases de dades sobre els contribuents d'Europa." Finalment, la seva gran capacitat intel·lectual li fa apreciar que l'evolució de la societat durant el segle XX des de la perspectiva econòmica, política i filosòfica s'ha dirigit cap a la recerca d'un model polític i econòmic: "Si analitzem el marxisme, veurem que la seva doctrina comporta una justícia social més gran, però sense llibertat individual ni propietat, i no ha anat endavant enlloc. La cara oposada és el capitalisme, que representa una llibertat individual total però potser amb un grau menor de justícia social. Per ara, doncs, només hi ha un model vàlid vigent: el capitalisme. Estem davant d'un fenomen de polarització on hi haurà una gran massa de classes mitjanes que seran els consumidors del futur."



“Per poder gaudir d’uns drets, hem d’acatar unes obligacions; d’aquesta manera podem construir una societat millor”

José Luis Cano - Barcelona (Barcelonès)