

Ser dinàmic i saber copsar les possibilitats del mercat són dues qualitats imprescindibles per a engegar una empresa i encarar-la a l'èxit. Amadeu Pujol és d'aquells que prefereixen la creació al manteniment de l'ordre. Per aquest motiu, conjuntament amb altres socis, el 1989 va decidir fundar Gestingral. **"Jo treballava en una entitat bancària a Vilanova, i el contacte diari amb els petits empresaris em va fer adonar que, tot i que sabien desenvolupar bé la seva feina, es perdien en el món de la gestió, se sentien superats per aquests assumptes, perquè la fiscalitat s'havia anat transformant i les mesures de control sobre l'activitat havien augmentat molt. Captar aquesta necessitat que hi havia al meu voltant em va fer reviure la inquietud personal, i vam crear Gestingral amb la intenció d'oferir assessorament a l'entorn empresarial, sobretot enfocat a la microempresa. La nostra idea era presentar un servei de gestió integral, buscar les solucions a tots els problemes de l'empresari."**

Qualsevol societat que manté les seves estructures estàtiques està destinada a desaparèixer i l'Amadeu ho sap prou bé. Per això, tot i que amb els seus socis van començar la seva activitat centrant-se en els temes comptables i fiscals, de seguida es van saber adaptar a les mancances dels clients. **"Els petits empresaris tenien la necessitat de resoldre els assumptes laborals, temes de nòmines i assegurances, i com que no era la nostra especialització, vam buscar professionals que s'integressin al grup per a portar aquestes qüestions. Després vam creure precis d'incorporar advocats a la nostra empresa, perquè els clients també tenien problemes que només ells podrien resoldre. Igualment, ens vam adonar que el fet de conèixer en profunditat la situació del gran públic ens situava en una posició favorable per a assessorar-lo en els temes d'assegurances, i vam afegir aquest departament. La incorporació més recent és la de la figura de l'assessor en noves tecnologies i informàtica, un servei imprescindible avui en dia perquè els empresaris se senten perduts davant d'uns canvis tecnològics tan ràpids."** La capacitat de reacció és imprescindible per a no perdre el tren i els empresaris catalans han tingut sempre **"una gran capacitat de sacrifici i de treball, lògicament, d'adaptació a les innovacions que els sobrevenen. El fet és que, exponencialment, aquests avenços es produeixen amb molta més rapidesa ara que no pas fa deu anys. És possible que una part d'aquests empresaris es quedin despenjats, però la nova generació està molt ben preparada."**

La diferència de mentalitat entre les distintes edats d'empresaris també es constata en l'actitud que mantenen davant l'assessor. **"El jove demana l'assessorament abans de començar a actuar. En canvi, aquell que porta anys en aquest món es dirigeix a nosaltres per a resoldre un problema palès, no demana una acció preventiva. La receptivitat és més significativa en l'empresari de menys edat, perquè ha tingut una formació acadèmica que l'ha fet dependre de la informació que ve de fora, i confia bastant en aquests coneixements dels altres professionals."** La generació més jove és la que entén millor que la normativa s'ha de complir i que és una part més del mitjà on es belluga l'empresari. Aquest accepta haver de pagar impostos i permisos, però l'estructura administrativa de l'Estat és feixuga i fa que es trobi allunyat de

l'Administració. Els assessors són el filtre, els intermediaris entre aquestes dues posicions: **"Avui en dia, l'empresari està conscienciat de la necessitat de pagar impostos, però ho vol fer de manera àgil. Es queixa del procediment, no pas del contingut, atès que es troba amb moltes dificultats a l'hora de presentar tota la documentació, pateix la lentitud de l'Administració i la ineficàcia de les regulacions. En el nostre camp es legisla després d'haver observat una problemàtica i, des del punt de vista tècnic, es fa malament. Sovint l'Estat obté l'efecte contrari al que s'havia proposat justament per totes les traves burocràtiques. El text legal dóna marge a una interpretació tan àmplia que aporta molta inseguretats jurídica al contribuent."** Aquesta confusió general és més palpable en les petites empreses, les de menys de vint treballadors, que no disposen de departaments específics per a aquestes qüestions. Per això és important que l'assessor hi mantingui un contacte constant: **"Nosaltres hem de destinar molts recursos a la formació, a la pròpia i a la dels clients. Sempre busquem sistemes de comunicació amb ells, mitjançant publicacions periòdiques de caràcter general, informatiu, o bé a través de monogràfics específics. Si hi ha alguna renovació urgent que els afecta, ens hi posem ràpidament en contacte."** Gràcies a aquesta voluntat informativa els clients se senten segurs, saben que hi ha algú que els pot resoldre tots els dubtes. **"L'objectiu que ens vam marcar a Gestingral va ser el de procurar que els clients trobessin qualitat, a un preu raonable, en els nostres serveis. Això fa que segueixin confiant en nosaltres i que no tinguin la necessitat de buscar ningú més."**

Un dels secrets és trobar l'equilibri entre fer complir la normativa i saber estar en el lloc del client. L'important és no actuar com un assessor fred i distant perquè l'atenció constant i personalitzada és el que motiva la fidelització. **"El nostre àmbit d'actuació és la comarca del Garraf, i la coneixença personal entre el titular i els clients suposa més que un vincle professional, sovint és d'amistat. Sempre he estat molt pròxim a la meua ciutat i això fa que conegui molta gent i hi estableixi una relació estreta. Aquests lligams són els que més fidelitzen els clients. El Garraf és una comarca amb molta empenta, que en els últims sis anys ha sofert un desenvolupament significatiu. La situació social i geogràfica fa que tingui un futur pròsper que hem de mantenir propiciant la continuïtat d'aquest creixement, però mantenint la nostra identitat com a comarca. Hem sabut integrar totes les persones que han vingut d'altres contrades. És molt important que la gent participi activament en les associacions i en els projectes de la comunitat, que se'n senti part."**

Aquesta visió de futur del seu entorn es pot extrapolar a la seva empresa. És difícil saber quines activitats específiques hauran d'incorporar en el futur, però la filosofia de progressió, d'evolució i de treball en equip de Gestingral és inqüestionable. Aquestes perspectives requereixen molta dedicació, **"un esforç que ha d'anar acompanyat d'una satisfacció personal, perquè aquest sector et pren molt de temps, a la teva família i a tu. I és bàsic no perdre mai de vista que, per molt que puguis gaudir de la feina, el més important és el teu entorn. Hem d'estar pendents de les persones que ens envolten."**



**“La nostra idea era  
presentar un servei  
de gestió integral,  
buscar les solucions  
a tots els problemes  
de l’empresari”**

**Amadeu Pujol** - Vilanova i la Geltrú (Garraf)