

Àngel Salanova treballa amb tres advocats al seu despatx i es dedica a l'assessorament jurídic, però no sempre ha estat així: **"Jo havia estat inicialment a la banca i després a l'empresa privada. Això em va fer agafar molta experiència, que em va servir després quan vaig entrar a un dels bufets d'advocats de Barcelona que en aquest moment tenen més anomenada."** Aleshores, però, era un despatx petit, i el seu pare n'havia estat un dels fundadors: **"Jo no sóc advocat, sinó que vinc del món de l'economia, i allà vaig treballar sobretot com a assessor fiscal i auditor. Hi vaig entrar l'any 1975, quan eren una dotzena de persones, i quan vaig marxar-ne, el 1993, ja eren més de 200."**

La visió global que l'Àngel ha tingut d'aquesta evolució fa que disposi de prou elements per posar de relleu les diferències entre aquestes macroestructures i els despatxos petits: **"He tingut la sort de passar per un despatx petit, com era aquell en el moment que vaig començar, i també per un de gran, com era quan el vaig deixar, i he volgut tornar a l'estructura reduïda perquè penso que pot oferir un servei molt més humà. M'explico: ara jo puc tenir una relació molt més de tu a tu amb el client, que es converteix en molts casos en un amic, no cal que cada vegada que vingui m'hagi d'explicar la seva vida, perquè la conec personalment."** Malgrat que els grans bufets intenten donar un servei personalitzat, els és molt difícil: **"La frase 'Ja me l'han tornat a canviar' se sent força vegades, i és que al client no li agrada trobar-se cada vegada amb un assessor nou. Ara bé, també és cert que aquestes estructures tan grans tenen una organització i uns mitjans al darrere que els permeten donar un servei ampli i, a la vegada, especialitzat. Per a una gran fusió o una operació molt important entre dues grans empreses es necessita una organització, una economia, una sinergia que els petits no tenim, però això no vol dir que puguin treballar millor o pitjor."** I encara comenta: **"Un despatx petit també té avantatges econòmics, perquè pot reduir bastant els seus honoraris, es treballa amb un equip reduït, de tres o quatre persones, i es porta el tema des de baix, abocant-s'hi completament."**

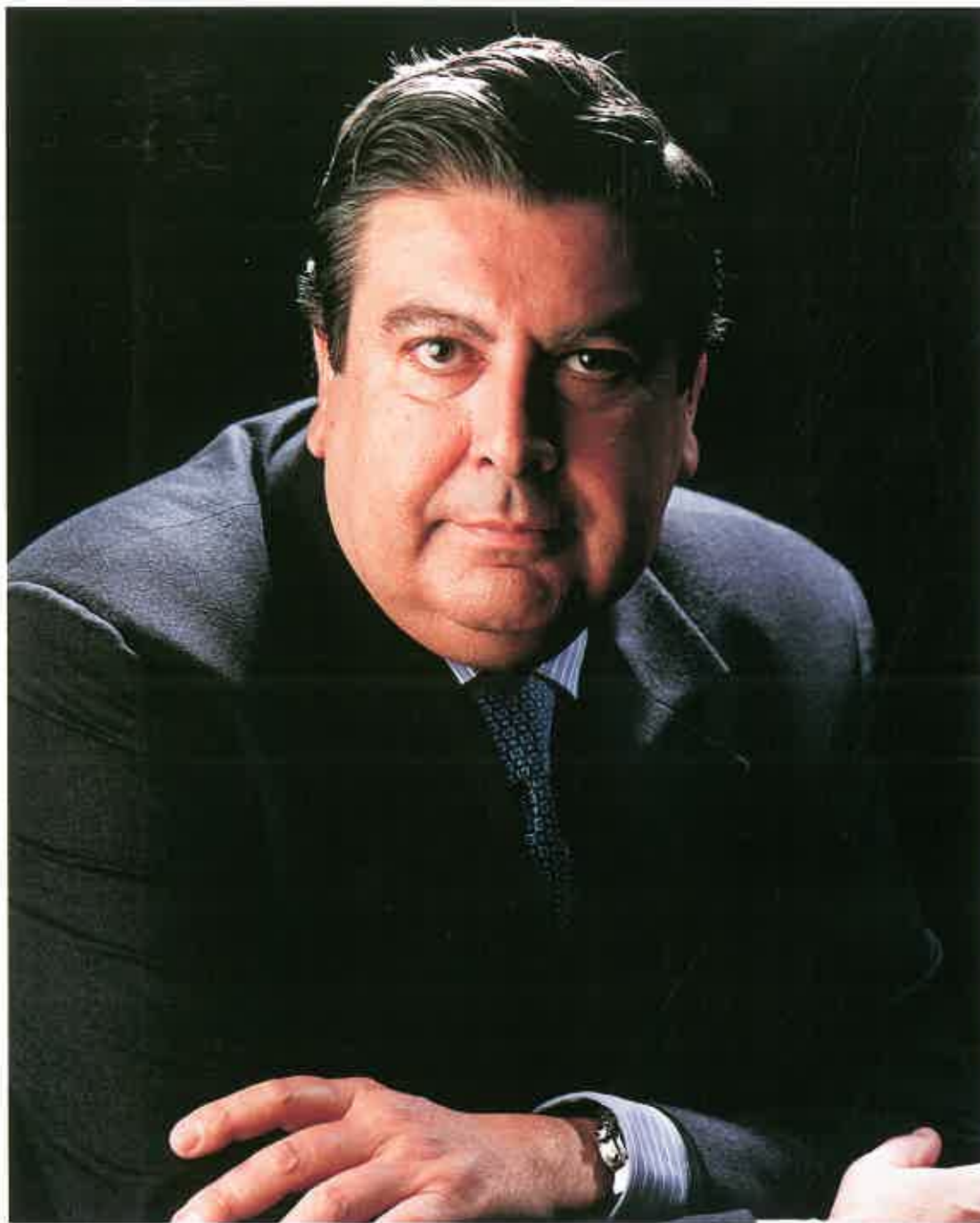
L'Àngel fa un bon grapat d'anys que es dedica a l'assessorament, i és un gran expert en el tema tributari i fiscal, per això ha viscut de primera mà l'evolució del país en aquest aspecte: **"La primera reforma que vaig viure va ser la de l'any 1977 amb tot el tema de la floració de béns, l'entrada de l'impost de patrimoni, etc. Recordo que quan vaig començar eren més importants els signes externs, la casa, el cotxe, la moto i la barca, que res més, perquè la majoria d'empresaris i professionals anaven amb el sistema de l'avaluació global, que s'assignava per sectors i que posava unes bases que eren el benefici que podies treure, i era sobre allò que tribuaves."** Per això en aquells moments va ser molt positiva l'entrada de l'impost de patrimoni: **"Els primers anys el tema de les plusvàlues anava amb un tipus fix del 15%; després, va passar a dependre dels ingressos que havies tingut i això va comportar que hi hagués gent que tribués un tipus del 56%, cosa que és monstruosa, perquè significa pagar més del 50% quan tu has venut alguna cosa."** Aquesta és una de les circumstàncies que van portar un augment de la de la defraudació: **"La**

propia llei provocava que hi hagués aquesta voluntat d'enganyar l'Administració, i va començar a néixer allò que coneixem com a enginyeria fiscal per tributar el mínim possible, amb el risc que tot pot acabar sempre amb una inspecció i discutint amb els tribunals. De fet, jo estic convençut que molta gent no hagués entrat en aquestes qüestions si el tipus hagués estat fix, i tots plegats haguéssim dormit més tranquils."

Sortosament, les coses han canviat molt, i els professionals han sabut fer entendre als empresaris quina era la millor solució: **"Els hem explicat que realment s'estaven produint uns canvis, que això ens podia costar diners, que hi havia unes sancions importants, que no valia la pena entrar en aquesta dinàmica i que, si es volia una empresa de futur, no es podien continuar portant les coses com ho havien fet els pares i avis. Ara, les empreses espanyoles n'estan comprant d'estrangeres, quan això semblava impossible anys enrere, feia la impressió que tots els espanyols estaven en venda, i crec que els assessors hi hem tingut un paper important."** En un quart de segle, doncs, hi ha hagut un canvi radical, **"molt important si tenim en compte que som a les portes de l'euro. Crec que l'entrada en vigor de la nova moneda europea és una cursa contrarellotge, però també penso que no serà tan problemàtica com pot semblar. Segurament es farà una mica la màniga ampla amb el tema del canvi, i no solament al nostre país, sinó a tot Europa. D'altra banda, també estem a la cantonada que s'acabi el secret bancari a països com Andorra, i no sé què passarà amb els diners que la gent té allà."** De totes maneres, potser serà més complicada l'adaptació per a la gent del carrer que per a l'empresari: **"A escala empresarial, pot passar una mica el mateix que va passar amb l'IVA, que ni els mateixos professionals ens pensàvem que s'assumís tan ràpidament."**

Els serveis de Bufete Salanova y Asociados són principalment tributaris, tot i que també toquen el tema mercantil i societari, i alguna cosa de civil, laboral o concursal, però en aquest cas són temes molt més puntuals: **"Portem sobretot empresa mitjana i petita, i també alguns grups familiars. El que és important és organitzar-te bé i, si l'equip funciona, realment es pot avançar molta feina."** El boca-orella és la millor publicitat per a un bufet com aquest: **"El meu pare deia que és com una cistella de cireres, l'important és estirar-ne una i que vagin sortint les altres al darrere; el que cal vigilar és de no estirar la podrida."**

A l'hora de parlar de projectes de futur, Àngel Salanova Díaz en té un de realment important: **"El que vull és viure, que els clients estiguin contents i guanyar-me la vida tranquil·lament."** Aquesta és una de les raons que el van portar a deixar l'estressant món de les macroestructures: **"La idea és mantenir-nos en un despatx petit i treballar a gust."** Pel que fa als seus fills, encara no està segur de si algun d'ells ha heretat la seva vocació: **"De moment, el gran es dedica al món financer; el segon ha escollit un camp ben diferent, com és el de l'interiorisme i el disseny, i el petit encara no té edat per saber el que vol."** Parla amb orgull de tots tres i de la seva esposa, Carmen, i és que no ha dubtat ni un moment a deixar clar que per damunt de tot sempre hi ha la família.



“Al client no li agrada trobar-se cada vegada amb un assessor nou”

Àngel Salanova - Barcelona (Barcelonès)