

La idea de muntar un gabinet professional va néixer en la ment de Josep Santacana quan era un jove estudiant de professorat mercantil; després es va acabar de configurar en l'etapa d'estudis de ciències econòmiques, i ja s'havia perfilat com una realitat el dia que va obtenir la llicenciatura. **"De totes maneres, també tenia clar que les coses s'han de fer en el moment oportú i després d'assolir un cert bagatge de coneixements, per això vaig buscar la manera de posar en pràctica tot el que havia après a la facultat abans de decidir-me a treballar pel meu compte."** I així és com va entrar a treballar en termes financers: **"Vaig començar al Banco Urquijo, un banc que en aquells anys seixanta va ser la pedrera de molta gent. El cert és que hi vaig aprendre molt i que es respirava una filosofia de treball que es va impregnar en la meua manera de fer."** Després d'haver viscut aquesta època, i sempre pensant en el profit que podria treure de l'experiència el dia que es posés a exercir per compte propi, en Josep va treballar per a una empresa del grup Tabacos de Filipinas: **"En vaig ser gerent i vaig poder viatjar per Rússia i els països de l'Est en un moment en què el teló d'acer encara era una realitat. També vaig conèixer el mercat de futurs de matèries primeres de Londres i vaig aprendre a negociar amb el sud-est asiàtic."** Això era una formació de primera mà en comerç internacional, però en Josep encara no coneixia prou bé el món de la indústria: **"Havia vist finances i comerç i aleshores vaig entrar a Laboratoris Prodes, un vaig estar de director general adjunt el temps necessari per reorganitzar una sèrie de coses i per preparar l'obertura del despatx, que es va produir en el moment en què Espanya aprovava la Constitució i entrava en una reforma fiscal i econòmica molt important."** Així, doncs, un gran repte es presentava davant de Josep Santacana aquell any 1978, un repte que va convertir en realitat ben aviat. Però cal no oblidar que encara eren més les experiències que havien anat formant aquest professional i que l'ajudarien a muntar un despatx amb garanties d'èxit: **"Quan vaig començar els estudis universitaris, també vaig iniciar en paral·lel la formació en idiomes, perquè pensava que eren imprescindibles per al desenvolupament futur del que jo tenia pensat fer. A part d'això, a més, el Ministeri d'Economia i Finances francès em va concedir una beca per estudiar a França, concretament a l'Actim, amb persones de diversos àmbits empresarials de trenta països diferents."** Això s'esdevenia el 1974, un any en què en Josep va aprendre de veritat com funcionava la democràcia en un país tan diferent políticament d'aquella Espanya franquista que ell havia deixat. **"Aquell va ser l'any de la mort de Pompidou, que va culminar amb la victòria de Giscard sobre Mitterrand. També va ser l'any de la Revolució dels Clavells a Portugal, que vaig viure a França al costat de companys portuguesos."** D'altra banda, en Josep va conèixer nombrosos despatxos professionals i el seu funcionament. **"Tot això em va ajudar perquè en el moment d'obrir el meu despatx l'orientés d'una forma determinada. La meua idea va ser, des del començament, la d'apostar per un gabinet multidisciplinari, col·lectiu, amb socis professionals de cada una de les activitats, i que fos capaç de donar servei tant a les empreses grans com a les petites i mitjanes, que conformen el teixit del nostre país."** Avui dia, el qui busca l'assessor ho fa per totes aquelles coses que estan relacionades amb l'empresa i per tant vol un equip de professionals

molt ben preparat: **"Cada vegada sorgeixen àmbits d'actuació nous, apareixen temes com la gestió del medi ambient o les noves tecnologies, i cada vegada més tot està relacionat."** No obstant això, en Josep tampoc vol pecar per excés: **"Penso que la nova economia i la nova tecnologia són dues coses diferents, no les podem barrejar, perquè cal no oblidar que la tecnologia és un mitjà importantíssim, però només un mitjà. És fonamental que entrem en els rudiments del seu funcionament, però per algunes coses ens hem d'esperar encara una mica. De moment el cert és que el 90% de les opcions que ens proporcionen les noves tecnologies no les fem servir."**

Des de 1981, Santacana Grup és membre de Moore Stephens Internacional, una de les primeres firmes mundials d'auditoria i consultoria, amb socis a 75 països. Josep Santacana, que ha creat la xarxa Moore Stephens Espanya, amb socis a 10 capitals espanyoles, ha estat president de la firma per Europa els anys 1998 i 1999. En l'actualitat ha posat en marxa el Grup Concorde, que a finals del 2000 tenia 30 despatxos d'assessoria associats a Catalunya i pretén arribar al centenar a tot Espanya en un parell d'anys, per convertir-se en el principal grup assessor nacional. D'altra banda, en Josep és, des de fa ja alguns anys, president de la Confederació Fiscal Europea, raó per la qual és la persona més adient per explicar les peculiaritats d'aquest organisme i la relació que manté amb la Unió Europea: **"Poc temps després d'obrir el despatx vaig entrar en contacte amb la Confederació, que és una organització que agrupa les diferents associacions fiscals de tots els països membres de la Unió i també d'altres com poden ser la República Txeca o Polònia, per posar dos exemples."** Això era l'any 1981 i a Espanya només hi havia una associació d'assessors fiscals. **"Per sorpresa meua, els estatuts eren compatibles amb el que ens demanaven a Europa i només es van haver de modificar dos articles. De totes formes, no va ser fins al 1986 que es va produir l'entrada al Mercat Comú, quan jo ja feia temps que participava en tots els comitès tècnics de la institució."** Més endavant, en Josep va ser president de la Confederació i en el moment en què havia de deixar el càrrec li van comunicar que hi havia hagut un acord unànimement per nomenar-lo president d'honor. Pel que fa a l'harmonització d'impostos, afirma: **"La tendència sembla ser imparable, però serà el mercat qui ens hi portarà i no la voluntat dels governs. Una de les poques coses que encara pot decidir cada un dels estats membres sense que això li representi cap problema respecte dels altres països és la matèria impositiva, i per això no hi ha la voluntat real d'arribar a una plena harmonització."** Aquells primers contactes de Josep Santacana Jubillar amb la Comunitat Europea, que aleshores encara era lluny de l'horitzó del nostre país, van fer que conegués de primera mà temes que després van resultar vitals per als professionals com ell: **"L'any 1982, quan aquí encara no se n'havia sentit parlar, ja vaig publicar un llibre divulgador, *El IVA, España y el Mercado Común*."** Deu anys després, quan les coses ja eren molt diferents, va escriure *Los paraísos fiscales*, del qual es van fer tres edicions i que **"va servir per desdramatitzar un tema que estava en el punt de mira de molta gent. Des d'aleshores Espanya ha sabut saltar una generació i passar de la màquina d'escriure a Internet directament, i això ha estat mèrit de tots, dels professionals, de l'Administració i també dels ciutadans."**



“La tendència de l’harmonització dels impostos sembla ser imparable, però serà el mercat qui ens hi portarà, no la voluntat dels governs”

Josep Santacana - Barcelona (Barcelonès)