

Javier Frade Gobeo és un basc instal·lat a Girona des de fa un munt d'anys. El seu germà Iñaki i ell van arribar com dos més d'aquells remers que venien a estudiar i entrenar a l'escola nacional que hi ha a Banyoles, però s'hi van quedar. **"Als 23 anys ja vaig muntar una agència de transports, i la vaig compaginar durant un temps amb els estudis. Després, un cop llicenciat en econòmiques, em vaig adonar que allò que havia estudiat no reflectia exactament els problemes que em trobava en el dia a dia, i per això em vaig decidir per fer un màster a lese."** Acabada l'època de formació, els dos germans van plantejar-se ajudar altres persones amb els seus coneixements i experiència en el món empresarial: **"Vam decidir obrir el despatx, fugint una mica, però, de la típica assessoria que toca temes laborals, fiscals i comptables."** La seva idea anava encaminada cap a una figura molt concreta, la del directiu: **"Vam partir d'un enfocament centrat en les preocupacions dels directius de les empreses, dels problemes que es troben dia rere dia i dels que els preocupen més a llarg termini."**

Però el món empresarial és molt ampli i calia acabar de delimitar l'àmbit en què els germans Frade es volien moure: **"Hi ha persones que se senten molt ben assessorades, perquè tenen suficients recursos i compten amb l'ajuda de professionals externs, però n'hi ha que no disposen d'aquesta possibilitat, i era a aquests a qui ens volíem adreçar."** Així, doncs, van decidir treballar sobretot per a la petita empresa: **"Ens movíem en un àmbit on dominava aquest teixit empresarial i, per tant, no vam dubtar a començar per aquí."** Amb els anys, les coses han anat canviant i el despatx ha crescut, però en Javier assegura que continuen donant la mà a la petita empresa del país: **"Dubtes sobre el que fem a la vida en tenim tots i ens els plantejem sobretot quan hem de decidir, i aquesta és principalment la responsabilitat de les persones que estan al càrrec d'una empresa. La nostra labor és ajudar-los en aquesta situació. De totes maneres, el que també és cert és que els petits empresaris d'avui estan molt més ben preparats del que ho estaven els seus pares, almenys des d'un punt de vista teòric."** La petita empresa té dos problemes fonamentals: **"Normalment qui pren les decisions no les justifica davant de ningú. Per altra banda, pateix una carència de personal qualificat per a desenvolupar determinats projectes, i per tant es veu obligat a subcontractar. Llavors demana ajuda per posar en marxa aquest tipus d'operacions i aquí és on entrem nosaltres."** I segueix: **"L'altra qüestió és saber prendre la decisió apropiada quan es planteja un dilema: vull créixer, tenim dificultats financeres o estem en plena crisi. Aleshores, la nostra feina consisteix a dissenyar un pla que ens permeti enfrontar-nos a la situació de la forma que ens sembli òptima."**

Per donar el servei que es proposen, el despatx està dividit en dues àrees totalment definides: **"Una és la jurídica, on entren tots els temes d'àmbit fiscal, mercantil i fins i tot laboral, i l'altra és l'econòmica, en què treballem tant advocats com economistes, perquè necessitem uns coneixements en conjunt dels problemes i de les solucions."** Malgrat, doncs, que havien començat amb un despatx purament d'economistes, les coses van evolucionar amb els anys: **"Va sorgir la idea de donar un servei molt més integral, i va ser aleshores que vam fusionar-nos amb un bufet jurídic que també es trobava amb les mateixes necessitats."**

"Diria que una feina com la nostra, dirigida a la gran empresa, és més senzilla en el sentit que queda molt més delimitat que s'espera de nosaltres i fins on hem d'arribar. En canvi, a la petita ets una barreja d'assessor, psicòleg i confessor." La confiança i la confidencialitat són, per tant, bàsiques: **"Els informes que presentem han d'estar basats en una teoria científica; el que no podem fer és fiar-nos de la intuïció, que és mala consellera."** D'altra banda, amb els anys, en Javier ha après que la petita empresa gironina, catalana i espanyola té una dificultat afegida: **"La persona que decideix, que sol ser el propietari, no veu la necessitat de demanar ajuda a ningú mentre les coses li van bé. És una mena de semidéu i li sembla que tot ho fa ben fet. Els problemes arriben el dia que el terra que trepitja se li comença a esquerdar, perquè aleshores se sent insegur i et demana que siguis el seu suport. La llàstima és que sovint ja és massa tard per fer-hi alguna cosa."**

Fa molts anys que en Javier, a més de consultor, també és empresari i sap les dificultats que comporta superar una crisi, per això intenta mentalitzar els seus clients de la importància de fer les coses ben fetes i d'intentar millorar sempre en la mesura del possible: **"Un treball perfecte és el pitjor enemic d'un treball ben fet. No hem de buscar mai la perfecció perquè tot és millorable, i això és el que intento que entenguin els empresaris que em demanen consell."** A més, tampoc cal estirar-se els cabells si s'ha de passar per una reconversió o per un tancament: **"Hi ha empreses que han sabut posar les bases per assegurar en la mesura del possible la seva continuïtat, però també és veritat que, per sòlida que pugui semblar, una empresa és molt fràgil i qualsevol petita circumstància la pot fer trontollar."** Així, **"la vida mitjana d'una petita empresa no és de més de dues generacions: la fragilitat és consubstancial a l'empresa, i encara més a la petita."**

El nostre mercat pateix un cert dèficit a l'hora d'oferir una base més consistent a aquestes empreses: **"Crec que no tenim un sistema financer adequat a les necessitats de la petita i mitjana empresa. El que és ben clar és que no pots dependre dels recursos aliens, és a dir, si tens una rendibilitat més gran que el cost, no hi ha problema, però sí que n'hi ha si la teva estructura depèn, a curt termini, del capital aliè."** La situació actual de moltes empreses és que **"viuen de les línies de crèdit que atorga la banca comercial, però arriba una crisi i el primer que fan els bancs és retirar aquests crèdits i col·locar els seus diners en fons d'inversió o en un altre tipus d'actius, i això no ajuda gens a la petita empresa, que queda totalment desemparada."** Amb això, Javier Frade no pretén fer una crítica als bancs comercials: **"Són empreses amb uns beneficis impressionants i, com a tal, penso que estan gestionant les coses bé, la qual cosa no vol dir que la seva actuació no pugui perjudicar tercers."**

No obstant això, la petita empresa pot mirar-se el futur amb optimisme: **"S'ha de convertir en una empresa molt especialitzada, dirigida per persones amb les idees molt clares, i buscar mercat, productes i clients allunyats dels interessos de les grans multinacionals. I com més autofinançada estigui, millor."**



“Un treball perfecte és el pitjor enemic d’un treball ben fet, no hem de buscar mai la perfecció perquè tot és millorable”

Javier Frade - Girona (Gironès)