

"Des dels 14 anys" que el barceloní Javier Quílez García es dedica als **"temes d'empresa."** Tot té una explicació: **"Els meus pares, Francisco i Carmen, eren propietaris d'una escola i, des de ben aviat, jo m'ocupava de l'administració."** El jove Javier no es quedaria molt de temps al negoci familiar, però, sinó que ampliaria la seva experiència laboral treballant en llocs tan diversos com **"empreses industrials, comercials i assessories."** L'any 1987, juntament amb la seva dona, Nieves, diplomada com ell en ciències empresarials, pujaria el que fins ara ha estat l'últim esglaó en la seva evolució professional: la fundació de Gefice. Treballar en parella no li ha estat difícil: **"L'important és, primerament, delimitar bé les tasques, que no s'entremesclin les unes amb les altres. En segon lloc, no traspasar els problemes de la feina a la vida familiar."**

El gruix de l'oferta del despatx està adreçat a l'empresa, **"en l'àmbit fiscal, comptable i laboral"**, si bé també atenen les necessitats de **"particulars amb un patrimoni determinat, interessats a optimitzar la seva factura fiscal."** Un equip de sis persones fa funcionar l'engranatge de Gefice, que es posa diàriament a disposició dels seus 100 clients fixos. Per tal de no passar res per alt, disposen de la col·laboració d'un **"advocat extern: a l'hora de prendre qualsevol decisió s'ha de tenir en compte una bona pila de factors, entre ells els jurídics."** En Javier està convençut que **"totes les carreres aporten un llenguatge, un bagatge mínim. Així doncs, per no trobar-te perdut un cop acabes els estudis, la pràctica és important i, molt especialment en el nostre cas, la formació permanent és essencial. La mateixa legislació canviant ens hi obliga."** Ell predica amb l'exemple: **"He assistit a nombrosos cursets, seminaris i xerrades, no tan sols com a públic sinó també com a orador."**

Aquesta formació contínua és el que ha permès a en Javier dotar el seu despatx dels últims avenços tecnològics, si bé revela que encara conserva una percepció un xic **"clàssica"** del que és una consultoria, en el sentit més humanista de l'adjectiu: **"La confidencialitat de les qüestions que es tracten a casa nostra exigeix veure personalment el client amb certa freqüència."** Per tal de mantenir aquest contacte cara a cara, ells mateixos es desplacen en cada ocasió fins a l'empresa. Aquesta pràctica no és un caprici: **"Quan parles amb un client necessites veure alhora l'entorn en què treballa. Assessorar no consisteix únicament a donar un cop d'ull a la legislació i comunicar al client els articles que ha d'aplicar en cada cas. Abans de donar un consell, cal conèixer bé la situació en què es troba aquella persona."** Divertit, assegura que la **"vessant de psicòleg"** que tan bé el caracteritza no és casual: **"La meitat de la meua família es dedica a aquest camp."**

Amb aquesta filosofia, a Javier Quílez no li importa haver-se de traslladar fins a Lleida, Tarragona, Girona o qualsevol altre indret de la nostra geografia per respondre les preguntes d'algun client. De tota manera, toca de peus a terra i afirma que, donada la impossibilitat **"d'atendre'ls tots personalment és indispensable envoltar-se d'un equip que representi eficaçment la filosofia del despatx i per tant et permeti delegar responsabilitats."** Afortunadament per a en Javier i la Nieves,

molts dels empresaris residents a poblacions apartades de la capital catalana opten per posar la seva firma en mans d'una consultoria barcelonina, possiblement perquè **"els despatxos de la Ciutat Comtal tenen més fàcil l'accés a la formació i a la informació. A mi, per exemple, que estic ubicat a la plaça de Letamendi, per visitar l'oficina d'hisenda només em cal travessar el carrer."**

El desconeixement que el públic demostra sobre el gremi consultiu és notable: **"Fins que no és víctima d'una inspecció, el client desco-neix el grau de professionalitat de qui l'assessora."** L'únic que l'empresari detecta i el sedueix d'un assessor són aspectes tan trívials com **"l'amabilitat, el servei i l'eficàcia."** Per a en Javier, un mal consell pot ser fruit d'un **"error d'interpretació."** Per tant, abans d'escometre qualsevol nou cas, recomana al client que s'informi detalladament sobre les circumstàncies que l'envolten. La **"col·laboració amb altres despatxos"** pot ser un bon sistema. **"Està clar que ningú no pot treballar sol, tingui l'especialitat que tingui, perquè sempre en una consulta sorgiran qüestions pertanyents a altres àmbits que desconeixes. Tanmateix, això no té per què conduir-nos a la fórmula dels macrodespatxos multidisciplinaris."** Per a ell, el treball conjunt amb altres bufets ja garanteix aquesta **"multidisciplinarietat"** i no va en detriment del servei.

El valor monetari d'un servei tan complex com el que ofereixen els assessors d'empreses és difícil de quantificar: **"Hi ha uns mínims col·legials, però la seva aplicació no és gaire freqüent. Com que cada client és diferent, per a cada cas s'intenta calcular, en funció de les hores que esperes dedicar a aquella empresa, una quota. Cal tenir en compte, en qualsevol cas, que una gestió aparentment molt senzilla pot arribar a ocupar moltes més hores de les previstes."** Gefice assessora institucions com el Col·legi de Psicòlegs o l'Associació Independent de Joves Empresaris de Catalunya, de la qual és membre. El tipus de relació que té amb aquesta darrera entitat demostra fins a quin punt en Javier ajusta les minuts a cada cas: **"Les quotes que cobrem als empresaris joves creixen al mateix ritme que els seus negocis. Aquesta mateixa norma l'apliquem a qualsevol empresa que acaba d'iniciar la seva activitat: no se la pot asfixiar amb unes tarifes desproporcionades. S'ha d'ajudar els joves emprenedors."** Per a ell, mesures com aquesta, a més del component ètic que impliquen, **"formen part dels nostres costos de publicitat: nosaltres no publiquem anuncis enlloc. Els mateixos clients ens en porten de nous, als quals mai no cobrem la primera consulta."**

En conseqüència, el grau de fidelitat dels clients de Gefice és molt elevat: **"Normalment, els qui s'han donat de baixa del nostre servei ho han fet en èpoques de crisi, perquè no els quedava més remei que abandonar el negoci. Tanmateix, com que tenen sang d'empresaris, tard o d'hora tornen amb una nova idea."** Aquesta és la relació de mútua dependència existent entre empresaris i assessors: mentre hi hagi emprenedors, caldran consultors; mentre hi hagi assessories tan professionals com Gefice, el nostre planter d'empresaris seguirà sent una de les millors targetes de visita de Catalunya.



**“Assessorar no
consisteix únicament
a donar un cop d’ull
a la legislació
i comunicar al client
els articles que
s’han d’aplicar
en cada cas”**

Javier Quílez - Barcelona (Barcelonès)