

Guillem Robert Ventosa va crear l'any 1987 Serveis Integrals d'Empresa: "Vaig estudiar empresarials a Esade, a Barcelona. Aleshores em volia formar per esdevenir un empresari, ja que provenia d'una família amb tradició i vocació empresarials, però, per circumstàncies familiars, aquesta primera orientació professional no va ser possible i, en acabar la carrera, vaig rebre, entre d'altres opcions laborals majoritàriament a Barcelona, la proposta de dedicar-me a l'assessorament d'empreses a Tarragona. Hi vaig treballar durant sis anys i n'estic molt satisfet perquè em va formar professionalment. Va arribar un moment, però, en què vaig desitjar establir-me pel meu compte perquè volia tornar a la meua primera vocació: l'empresarial. D'aquesta manera he pogut conjugar el servei al món de l'empresa amb la gestió de la meua pròpia empresa."

A la seva consultoria treballen sis persones i es dedica a "l'assessorament en qüestions fiscals i mercantils. No som generalistes perquè pensem que la manera més idònia de donar un bon servei al client és treballar amb aliances o col·laboracions professionals, és a dir, quan sorgeix alguna qüestió que no entra dins de la nostra especialitat, contactem, d'acord amb el nostre client, amb el professional que pensem que serà el més competent en la matèria. Aquesta filosofia de treball no tan sols l'apliquem en qüestions que no són fiscals, sinó en aspectes puntuals d'aquest àmbit on pensem que escau una segona opinió." En el món empresarial i de l'assessoria "podem observar que hi ha una certa por. D'una banda, algun empresari és reticent a anar a consultar perquè sap que això comporta desvetllar la seva intimitat en temes en els quals se sent molt involucrat i té por que no hi hagi una veritable professionalitat; en aquest sentit, hem de tenir present que, per a l'empresari, la seva empresa és com una segona casa a la qual se sent molt vinculat. L'assessor, per la seva banda, pensa que pot perdre el client i tendeix de vegades cap a una diversificació de serveis no especialitzada. Nosaltres pensem que la col·laboració amb altres professionals aferma els llaços amb el teu client, perquè s'adona de com t'impliques en els seus afers i que el principal objectiu és la feina ben feta." Per a en Guillem el futur de la tasca assessora en l'àmbit fiscal "passa, necessàriament, per una especialització, si es continua amb la constant proliferació de normatives i esmenes legals que fan impossible estar al dia en totes les branques de la fiscalitat." Aquest fenomen s'explica "per la tendència dels darrers temps per part dels legisladors en matèria tributària d'intentar concretar en excés. Crec que en legislació fiscal cal ser menys específic, deixar clars els conceptes i tenir més en compte les interpretacions jurisprudencials i dels experts." Igualment opina que la reforma tributària era necessària perquè "la nostra fiscalitat estava molt endarrerida respecte a d'altres països occidentals" i no pensa que "l'índex de fiscalitat augmenti en un futur pròxim perquè és molt semblant a les taxes dels països veïns; si de cas, es reduirà una mica."

L'Administració ha evolucionat força durant aquests vint anys de servei empresarial "però s'hauria d'esforçar més per estar del costat dels ciutadans i no pas tenir una posició llunyana com la que encara té. Hauria de dialogar-hi i explicar les raons de les seves actuacions. Crec

que la societat civil sempre està un pas més enllà de les posicions de l'Administració, i aquest desequilibri s'hauria de corregir. Caldria que el compromís amb el ciutadà fos encara més estret en el cas dels empresaris perquè ells tenen una part de responsabilitat molt elevada en el nostre benestar i, sovint, no entenen determinades actuacions de l'Administració, que continua sent massa lenta i burocràtica en les seves gestions; les administracions d'altres països són en molts aspectes més àgils que la nostra. Un factor a tenir en compte és el personal de les administracions públiques que, moltes vegades, actua d'una manera funcionarial i importa més el procés i la tramitació exhaustius que no pas els resultats i les finalitats. Malgrat això, també he de dir que hi trobem professionals molt competents que ens faciliten la feina." Els empresaris, en canvi, "han evolucionat força durant aquest període i això es reflecteix en la seva manera d'actuar. Pràctiques com les de la doble comptabilitat gairebé no es fan servir si no intervenen condicionaments externs puntuals. Cada cop planifiquen més les seves actuacions i analitzen les diverses vessants i solucions d'un problema abans de prendre una decisió al respecte."

En la professió d'assessor, comenta en Guillem, "és fonamental el diàleg amb l'empresari i l'anàlisi de les seves necessitats. No podem fer dogma i proposar una solució única perquè sovint n'hi ha més d'una i la més adient ha de tenir en compte els desitjos de l'interessat. També és veritat que hi ha empresaris que tenen menys tendència al diàleg i només volen la constatació que la solució que ells prèviament han triat és la correcta, però cada cop són més pocs per la professionalització que ha viscut el sector."

Els clients de Serveis Integrals d'Empresa són majoritàriament petits i mitjans empresaris de l'àrea, "tot i que també assessorem més de mitja desena de grans empreses." Les petites i mitjanes empreses pateixen "una certa incomprensió social, en part perquè es confon la seva filosofia amb la de les multinacionals. El petit i mitjà empresari és una entitat personalitzada, que dóna treball estable i que se sent molt vinculat a l'entorn on desenvolupa la seva activitat. La gran empresa, en canvi, és molt més freda, localitza les seves instal·lacions on li és més profitós i es caracteritza per la mobilitat i el dinamisme del seu personal. Hem de conscienciar la societat de la importància de la tasca del primer tipus d'empresari i de l'evolució general que ha sofert la figura de l'empresari en general."

Per acabar, Guillem Robert proposa la següent reflexió: "Existeix una tendència a pensar que els assessors de les grans ciutats són millors que els de comarca. Evidentment, això no té cap mena de fonament, ja que, a més del fet que molts de nosaltres també hi hem estudiat i tenim per tant la mateixa preparació, disposem de mitjans tècnics i nivells d'informació similars. No obstant això, hem d'entendre que l'empresari opta, de vegades, per buscar un assessor lluny del seu lloc de residència per motius personals, ja que té por que la informació que comenta amb ell transcendeixi el despatx i prefereix anar-se'n a una altra localitat on no tingui vincles afectius." Les causes són clares per a ell: "La confiança, la qualitat de servei i l'atenció al client són els valors més preuats en el món de l'assessorament."



**“En la professió
d’assessor és
fonamental el diàleg
amb l’empresari
i l’anàlisi de les seves
necessitats”**

Guillem Robert - Reus (Baix Camp)