

Connectar amb la gent i saber posar-se al lloc dels altres són dos factors decisius per a poder construir una gran empresa. Joan Gironella Culubret ho ha sabut fer i, des de la seu central de Tax a Figueres, ha obert sucursal a Olot, Palafrugell, Girona, Barcelona i Madrid, i s'ha guanyat la confiança de 30 empresaris, que ara conformen la seva xarxa de franquícies. Aquest és un tema innovador i molt interessant en el món de l'assessorament, i el pla estratègic de Tax contempla arribar a les 100 oficines en franquícia en quatre anys.

L'elecció de les franquícies comporta uns condicionants: **"Quan analitzem la viabilitat d'una franquícia mirem, en primer lloc, que estigui en una zona amb moltes empreses. La franquícia ha d'estar ubicada en una àrea de més de 30.000 habitants, i aquest és el primer punt que analitzem perquè els nostres clients estratègics són les empreses. Aquest és l'únic requeriment imprescindible. A banda d'això, només hi ha un cas de franquiciat que no té titulació acadèmica, però no crec que aquest sigui el factor més important."** Els tractes amb les possibles franquícies requereixen la confiança mútua. En Joan explica què ofereixen als interessats i quins són els principals atractius d'obrir una assessoria sota el nom de Tax: **"Nosaltres no enganyem ningú, el primer que fem és dir-los que en els dos primers anys es perden diners. Aquesta és l'evolució normal perquè hem de tenir en compte que en el món de l'assessoria els primers clients costen molt de convèncer. Volen veure com ho fas i saber que hi ha garanties de continuïtat; els primers anys són molt difícils, per a tothom. Ara bé, el que nosaltres oferim és la possibilitat de donar als clients tots els serveis i amb la màxima qualitat. Això és el que ha de fer una assessoria avui en dia i, per a qualsevol, és difícil de fer-ho des d'un principi. Les nostres franquícies poden fer la feina d'un despatx gran sent un despatx petit, perquè nosaltres som al darrere. Els facilitem la formació, revisem la feina que fan, resollem els seus dubtes, etc. D'aquesta manera donem als clients els serveis i la imatge propis d'un despatx gran."**

Per a poder mantenir aquest compromís amb les franquícies i amb els clients directes és necessària una bona organització interna: **"Tenim professionals molt especialitzats per a resoldre qualsevol qüestió. Si ens hem col·locat com una de les primeres assessories de Catalunya, pel que fa a les petites i mitjanes empreses, ha estat per haver tingut molt en compte la qualitat del servei i això està lligat a la formació, no sols a l'acadèmica, sinó també a la continuada. Com a exemple diré que cada quinze dies organitzem una reunió interna de formació. Toquem totes les novetats i els problemes específics. Òbviament, això implica una despesa important, però ni tan sols l'hem calculada, perquè per a nosaltres és bàsica."** Per a en Joan la qualitat de servei és el puntal de la seva empresa, i hi dedica esforços constants, sempre intentant d'avançar-se al futur i de millorar. **"El principal actiu que tenim és el personal que pot donar el servei. Nosaltres fem una assessoria d'empreses integral i amb vocació de permanència. Volem conservar els clients per molts anys, tant els interns —és a dir, el personal— com els externs. Per això, ja el 1992, vam definir el Pla de qualitat de servei, i el 1997 el vam poder aplicar en la seva totalitat. És un pla que es renovava per ell mateix."** Oferir un servei integral

significa tractar els vessants fiscal, comptable, laboral, legal i d'auditoria. Són camps molt amplis, i el fet de treballar-los de manera global els permet de conèixer molt bé el funcionament de les empreses. Tot i així, en Joan no perd de vista quins són els límits de la seva feina: **"Podem dir que fem consultoria en tots els àmbits, perquè quan coneixes bé una empresa ja estàs fent de consultor. S'ha d'anar molt en compte amb el tema de la consultoria. Nosaltres arribem a la diagnosi, és a dir, trobem què és el que va malament i ho comuniquem a l'empresari, però és difícil donar-li solucions concretes. No hem de perdre de vista que l'empresari és qui coneix millor la firma, per tant és ell qui ha de decidir com arranjar la situació."**

Una de les premisses de Tax és mantenir el rigor en fer les coses ben fetes i ser escrupulós amb la legalitat. En aquest sentit, Joan Gironella creu que la transparència dels empresaris catalans és molt alta i que s'estan fent les coses de manera correcta. Però no pensa el mateix del funcionament de les auditories al nostre país: **"El tema de les auditories, i no em refereixo a Tax sinó a tothom, no s'està aplicant correctament. S'ha intentat copiar els models de grans companyies i adaptar-los a les petites. El problema és que es fan auditories sense conèixer l'empresa, s'adopten uns determinats mètodes, teories i estadístiques que no són vàlids per a tothom."**

Joan Gironella fa la impressió de presidir una empresa amb una llarga història. El cert és que aquest auditor, censor jurat de comptes, economista i gestor administratiu ha sabut crear una xarxa d'assessories d'eficiència contrastada. Ell explica els seus inicis professionals i l'evolució de l'empresa: **"Quan vaig acabar d'estudiar, vaig muntar una petita assessoria a Figueres, i després vaig començar a treballar per a Bankinter. Durant aquest període vaig adquirir molta experiència i vaig establir moltes relacions, i com que sempre estava pensant a muntar una assessoria, el 1988 vaig crear el que actualment és Tax. Volia un despatx amb vocació de créixer, de tenir diferents sucursals i així va arribar la d'Olot i després ja vaig obrir la primera franquícia a Banyoles, el 1994. A partir d'aquí hem anat ampliant l'empresa. En un principi, jo n'era l'únic soci, després he anat incorporant-ne més, gent que creia que era important per a l'empresa. En aquests moments sóc més empresari que assessor perquè dedico més temps a gestionar la meua empresa que a assessorar els clients."** En la seva tasca de gestió, en Joan ha apostat per les noves tecnologies i s'ha envoltat d'un equip molt jove. En un primer moment, sorprèn el fet que la mitjana d'edat de la gent de l'empresa és d'uns 27 anys, però en conèixer els objectius de la firma, resulta molt coherent: **"Actualment la nostra preocupació és la de passar tots els serveis de l'assessoria a la xarxa. Creiem que Internet, com a fenomen econòmic, és molt important. La nova economia sempre té un referent en les empreses *on line*. Internet canvia el producte i en modifica la concepció. Crec que serà una revolució molt més gran del que va ser la Revolució Industrial, canviarà el paradigma de les empreses. Per a fer això necessites gent jove, perquè són ells qui tenen l'empenta i l'esperit renovador. En assessoria el mètode és tan important com el coneixement."**



**“En assessoria el
mètode és tan important
com el coneixement”**

Joan Gironella - Figueres (Alt Empordà)