

Juli Bou va ser un pioner en el món de l'assessoria; a finals de la dècada de 1950 va fundar a Girona el que actualment és Bou & Associats. Des d'aleshores, no ha deixat mai de mantenir-se al dia i, ara per ara, encara participa de manera activa en l'empresa al costat dels seus fills. **"El meu germà",** explica un d'ells, Antoni Bou Mias, **"n'és l'assessor jurídic i jo en sóc el fiscalista, i el pare és el punt de referència de tots dos. Per a nosaltres, representa un exemple a seguir, el valor de l'honestetat i l'esforç de no aturar-se mai."** Bou & Associats presenta una estructura organitzativa molt sòlida i coherent amb la seva filosofia. Els dos germans es complementen professionalment a la perfecció i això és un avantatge perquè tracten els temes jurídics i fiscals des del mateix tarannà; així, sense perdre la unificació de criteris, poden oferir un ventall ampli de serveis, entre ells el de l'auditoria: **"El concepte d'auditoria no és el correcte. Detecta problemes no gaire importants, però que s'han d'arreglar, i solen ser temes d'organització. Nosaltres creiem que, més que un sistema de detecció d'errades, és una eina per a demostrar seriositat. Jo sempre aconsello que si la persona que dirigeix una empresa no n'és el propietari, o no és de la família, és millor que faci una auditoria; més per tranquil·litat pròpia, que per als socis."**

El rigor en l'ofici ha estat una de les premisses que els ha permès de créixer i, actualment, tenen un equip de 45 persones que treballen en tres oficines: **"L'únic que hem fet ha estat anar al compàs de la tendència que segueix el mercat. Nosaltres no deixem de ser una empresa de serveis, i hem tingut la necessitat d'ampliar els nostres límits fora de Girona ciutat: Hem hagut de buscar altres ubicacions, i ho hem fet per estar més a la vora del client. Per a ell, en definitiva, el més important és que hi estiguis a prop per tenir la seguretat de poder accedir ràpidament a la informació i obtenir una resposta immediata als seus problemes. Per això la nostra estratègia va ser obrir oficines a Ripoll i a Figueres. Hem estudiat també altres zones però aquestes eren les més importants per a nosaltres perquè hi tenim molts clients."** El seu prototipus de client també ha anat canviant en funció de l'evolució de la situació de la zona. Avui en dia, la majoria pertany a la petita i mitjana empresa. De la mateixa manera, els mètodes de treball que utilitzen en l'actualitat responen a l'evolució dels avenços tecnològics: **"Estar informatitzat és bàsic. Al principi, no hi creïem gaire, com la majoria de la gent, però ara estem convençuts de la seva eficàcia. A banda de l'equip humà, hi ha dos components vitals per a fer funcionar una empresa com la nostra: la situació, és a dir el local que físicament has triat per a instal·lar-te, i la informàtica. Les noves tecnologies et permeten fer coses que abans eren impensables. Treballar amb eines informàtiques aporta més seguretat que no pas fer-ho amb les tradicionals i es guanya en qualitat. És molt millor per a tothom, per al client i per a tu. Per això crec que les inversions en aquest terreny han de ser constants i, tot i que són elevades, no s'ha d'estalviar res en recursos informàtics."** Aquestes opinions les fan extensives als seus clients. Els consells sempre van a favor d'apostar per les noves tecnologies, d'avançar en el coneixement i en les eines noves: **"Sovint ens consulten sobre aquests temes i la gent que els orienta té uns grans coneixements i saben el que es diuen. Ara bé, els nostres especialistes informàtics ho són en**

qualitat d'usuaris, tenim gent molt bona per a resoldre consultes d'implantació del sistema informàtic, però quan es tracta de crear programes busquem especialistes a fora de l'empresa." Saben que hi ha programes informàtics específics que poden resoldre moltes gestions pròpies de l'assessoria, però estan segurs que la figura de l'assessor no desapareixerà mai. **"L'assessoria és una qüestió que es basa en la confiança i això no hi ha cap programa informàtic que ho substitueixi. L'assessor farà falta sempre. De la mateixa manera, qualsevol assessoria que basi el seu servei en la tramitació de papers desapareixerà. El que transmet la confiança és el caliu humà. Tots sabem que els primers contactes es fan a partir de problemes tècnics. Un client novell contracta els teus serveis per a resoldre un conflicte. Però si has sabut transmetre la confiança necessària, amb el temps, la relació fuig dels problemes purament tècnics, dels aspectes formals, i es fa més personal. Acabes fent una consultoria privada."**

Un dels temes més recurrents és el de la necessitat que l'empresari té de sentir-se escoltat i de rebre una segona opinió: **"L'empresari és una persona que constantment té nous pensaments i idees i necessita comentar-les. Nosaltres li transmetem sentit comú, experiència i una manera d'enfocar les coses que, de vegades, ell no té. De fet, el seu punt de vista no ha de coincidir amb el nostre perquè ell ha de ser agosarat. L'empresari és l'home que ha de tenir les idees i nosaltres som qui hem de fer que valori els seus riscos. Els assessors tenim tendència a la prudència, i això ho hem de saber comunicar, però hem de ser conscients que no podem ni substituir ni anul·lar les seves idees."** La clau es troba en saber el paper de cadascú i desenvolupar-lo el millor possible, per això, per a un empresari, tenir un equip cohesionat i eficient és de vital importància: **"Nosaltres sempre procurem que l'empresari s'acosti a la gent de confiança de dins la companyia. Sovint no té ningú a la vora, per això és bo que analitzi qui està fent bé la seva feina a dins l'empresa, en tots els camps. Nosaltres els animem que es reunixin periòdicament, que cadascú aportï el seu punt de vista i experiència en el seu camp. Aquesta estratègia, sortosament, cada vegada va a més i aconsegueix crear un clima més espontani del qual surten coses molt bones."**

La globalització és un terme de què tothom parla i ningú no sap ben bé com fer-ne una definició exacta. L'Antoni creu que l'única manera de conservar les individualitats enfront de les multinacionals és fer com elles, unir-se: **"Fins i tot els petits empresaris, aquells que apliquen la filosofia de subsistir amb l'única finalitat de viure, d'anar passant els dies, acaben canviant el tarannà. Amb el temps, s'adquireix un prestigi i després es vol mantenir, s'incorporen altres valors i es lluita per no perdre l'estatus i per a fer que l'empresa sobrevisqui al pas dels anys. Ningú no es pot tancar, s'ha d'estar al dia, i per això l'empresari no ha de perdre el contacte amb la gent que està en la seva mateixa situació. Si roman a l'expectativa i és un bon empresari, ja intuirà cap a on tirar. El contacte entre empreses de les mateixes característiques d'arreu del món és molt important, i a mi m'agradaria materialitzar-ho del tot fent una xarxa d'empresaris i assessors. Això és el que intento aconseguir des de fa un temps, però és una mentalitat que encara costa de fer entrar."**



**“L’empresari és l’home
que ha de tenir les idees
i nosaltres som qui
hem de fer que valori
els seus riscos”**

Antoni Bou - Girona (Gironès)