

L'economista Joan Ramon Compte Domingo dirigeix, juntament amb el seu soci Andreu Parra García, l'assessoria Compte-Parra. "Vaig estudiar la carrera a Barcelona. Quan la vaig acabar, l'any 1975, es vivia un moment difícil per al sector ja que la feina escassejava. Els meus professors de la facultat em van oferir una plaça com a professor de matemàtica financera i m'hi vaig quedar. No obstant això, jo em sentia empresari i volia encaminar la meua trajectòria cap a aquesta vessant; a més a més, tenia tota la família a Tarragona i hi volia tornar a viure. Per això, al cap de dos anys, vaig decidir que era el moment de fer-ho i buscar-hi feina." Un cop es va haver establert a Tarragona "les coses no van ser fàcils, em va costar trobar una altra ocupació. Finalment, però, ho vaig aconseguir i vaig entrar a formar part de la plantilla d'una empresa d'assessorament, on vaig conèixer el meu soci actual." L'any 1991 "vam constituir oficialment una societat mercantil però, de fet, treballàvem en col·laboració des de molt temps enrere."

El despatx es divideix en dues àrees bàsiques, "la fiscal i la laboral", que són conseqüència directa de la formació dels seus caps: "L'Andreu és graduat social i, per tant, s'encarrega de l'assessorament laboral a les empreses. Cadascú dirigeix el seu equip de treball però, molt sovint, tots dos coordinem el funcionament i marquem les directrius del despatx perquè les tasques estan interrelacionades." En aquest sentit, l'orientació del despatx ha anat evolucionant segons les necessitats del mercat: "Al començament érem més aviat generalistes perquè aquesta era la tendència habitual al món de l'assessorament; després vam pensar que, de cara a la qualitat, era millor donar un servei laboral i fiscal més especialitzat. Aquests darrers anys, hem tornat a observar que els clients demanen, cada cop més, un servei integral, i nosaltres els l'oferim, especialitzant-lo alhora. Això ho obtenim mitjançant la col·laboració d'altres companys del món de l'assessorament, als quals adreçem totes les qüestions que no entren dins de les nostres especialitats." Un pas més en aquesta mena d'assessorament global "ha estat la creació del Grup Concorde, que agrupa uns 25 gabinets de tot Catalunya, dividits en les respectives comarques, i que significa un projecte de treball en comú, és a dir, el compartiment dels casos en funció de l'especialitat de cadascú." Aquesta divisió del treball "no comporta cap mena de despreocupació pel problema del client, sinó tot el contrari, perquè continuament tenim coneixement de la seva evolució estant en contacte amb l'altre despatx." Això té una explicació ben lògica: "Mantenim una relació molt estreta i cordial amb el client, una relació que es basa en la confiança. Hem seguit la seva trajectòria des del començament i també hem creat un clima que supera la simple relació professional." És per això que en Joan Ramon creu "que en la nostra professió és fonamental que sentis els problemes dels clients com si fossin teus, i que entenguis quines són les seves angoixes i preocupacions. Sortosament tenim els mateixos clients des dels inicis i els hem vist créixer i diversificar-se. Això ha fet que el volum del nostre treball cada vegada fos més gran i, alhora, que ens haguéssim de renovar i reciclar continuament."

Compte-Parra té en l'actualitat 125 empreses clients estables amb les quals "treballem mitjançant quotes mensuals que, generalment,

cobreixen tant els serveis ordinaris com els extraordinaris, ja que aquests no acostumen a ser freqüents, sinó més aviat periòdics." L'observació i l'experiència d'aquests 20 anys de servei empresarial fan pensar a Joan Ramon Compte que "l'empresari espanyol és molt imaginatiu i s'adapta amb facilitat als canvis. La implantació de l'IVA n'és un bon exemple." Els seus clients són majoritàriament de l'àrea de Tarragona, però "també en tinc de la de Barcelona. En aquests casos, de vegades nosaltres ens hi desplaçem per tractar les qüestions i, d'altres, ho fan ells. Moltes d'aquestes col·laboracions van néixer per motius d'amistat o de coneixença i han continuat perquè han cregut en nosaltres i han estat satisfets dels resultats." Tarragona i la seva àrea estan esdevenint i consolidant-se com la segona zona en importància en el context de l'activitat econòmica del país: "Al contrari del que pugui semblar, la presència petroquímica a la ciutat no ha comportat un augment de l'índex de clients per als assessors de la zona, ja que les multinacionals del sector acostumen a treballar amb grans empreses consultores de Barcelona o Madrid. Un àmbit en què sí que s'ha deixat notar ha estat el turístic, que està portant molts nous clients a conseqüència de les inversions que estan reactivant la Costa Daurada i les noves inversions en altres zones de la província, com les comarques de l'Alt Camp i la Conca de Barberà." Respecte a l'evolució del món empresarial i a la gestió administrativa, l'avenç ha estat considerable: "Si ens comparem amb els països de l'entorn, veiem que hem saltat dues generacions en 25 anys. Aquest canvi ha estat substancial tant en la mentalitat empresarial com en les administracions. Els empresaris s'han professionalitzat en tots els àmbits i cada cop més prefereixen l'optimització fiscal per mitjà d'una aplicació rigorosa de la llei, perquè saben de les conseqüències negatives de les pràctiques contràries. Per aconseguir aquest canvi de mentalitat, crec que ha estat important la nostra tasca perquè els hem assessorat i hem modificat les seves percepcions i perspectives. Les administracions també han sofert canvis fonamentals: possiblement s'ha perdut una comunicació directa amb els seus integrants però, en contrapartida, hem guanyat rapidesa perquè ara et pots comunicar per escrit o per mitjans tecnològics. Aquestes modificacions també han afectat els assessors ja que han canviat radicalment la nostra manera de treballar. Per als nous professionals, totes aquestes innovacions són fàcils d'assimilar, però no tant per als més grans o, simplement, per als de mitjana edat perquè els avenços són tants i tan variables que mai no pots deixar de reciclar-te."

Joan Ramon Compte té molt clares quines són les claus del seu èxit: "Són una conseqüència del meu talent dialogant i de la meua capacitat d'adaptació. Mai no m'ha importat rebre bons consells dels meus companys de professió i demanar-los assessorament en qüestions que no eren del meu domini. També he tingut sempre la ment ben oberta als canvis, a les tendències i a les modificacions constants que s'han produït en la nostra manera de treballar; això m'ha permès poder evolucionar i adaptar-me al dinamisme de la meua feina sense massa entrebancs."



**“Si ens comparem amb
els països de l’entorn,
veiem que hem saltat
dues generacions en
25 anys”**

Joan Ramon Compte - Tarragona (Tarragonès)