

Va ser als passadissos de la facultat on, després de tot un seguit de converses, el matoroní Lluís M. Soler i Padró va fer els seus primers passos professionals: **"Un grup de companys i amics acabaven de muntar un despatx i em van proposar incorporar-m'hi."** D'això ja fa gairebé tres dècades, i al llarg d'aquest temps cadascun dels socis de l'assessoria original ha anat constituint la seva pròpia firma especialitzada en determinats afers del món de l'orientació empresarial, sense perdre el contacte entre ells. En Lluís M. ha batejat la seva amb el nom de Gabinet Soler. **"L'especialització en diferents àrees dins del mateix despatx"** sembla ser la millor aposta per a un assessorament eficient, no en va **"la fiscalitat canvia cada dia."** Sens dubte, aquest col·lectiu comença a tremolar quan s'acosta **"final d'any i les vacances d'estiu, perquè és quan s'introdueixen la majoria de canvis legislatius."** L'explicació de tantes novetats fiscals és simple: **"En adoptar més productes i mercats calen noves normatives per regular-los. La pròpia societat demana aquestes modificacions."** Encara ens esperen alguns canvis amb l'arribada de la moneda única: **"Dins de la Unió Europea hi ha molts de països amb les seves particularitats fiscals. L'ideal seria unificar tota la normativa tributària dels Quinze, però serà difícil assolir aquest punt, perquè els estats es mostren reticents a modificar aspectes de la seva normativa."**

Segons l'experiència d'en Lluís M., un assessor fiscal que vulgui estar al dia no es pot limitar a **"perfeccionar"** el seu bagatge, sinó que, senzillament, **"ha d'estudiar."** Ell dedica un dia de la setmana en exclusiva a aquesta tasca, i encara troba temps per assistir a **"col·loquis dins del gabinet i accedir a la formació que imparteixen els col·legis professionals del sector."** Home impacient, té molt clar que el gran problema del seu col·lectiu és **"la manca d'hores."** Així, aconsella als seus companys que, al llarg de la setmana, **"planifiquin i ordenin molt bé el seu temps. La nostra és una activitat que l'obliga a aprendre a un ritme accelerat."**

La principal habilitat de l'assessor consisteix a **"detectar problemes, posar-los en coneixement de l'empresari i seguidament fer-ne cinc cèntims a l'especialista en aquell assumpte. Un economista com jo no pot anar més enllà en un problema jurídic; nosaltres no coneixem les lleis."** Per a en Lluís M., la tasca de l'assessor fiscal es basa a **"vetllar perquè el client pagui el mínim possible a Hisenda, sempre dins de la legalitat."** Aviat està dit. Tanmateix, darrere d'aquesta missió hi ha tot un procés del qual l'assessor mima fins a l'últim detall: **"Des del punt de vista dels avantatges fiscals, planifiquem l'activitat de cada companyia des de principi d'any, en funció de les perspectives del seu responsable per a aquell exercici."** Gabinet Soler, ubicat a la capital catalana, treballa amb empreses grans i mitjanes de Barcelona i poblacions limítrofes.

"El sistema fiscal de fa trenta anys no té res a veure amb l'actual", afirma. Tampoc l'actitud del ciutadà davant el fisc és la mateixa: **"En l'actualitat, l'emprenedor és més conscient de l'existència d'un soci molt exigent, Hisenda. Continua sent un recaptador, però ara no únicament recull diners sinó que també reclama grans quantitats d'informació de manera immediata i el compliment de tot un seguit d'estrictes normatives."** En contrapartida, **"l'Estat proporciona molta informació al ciutadà en forma de publicacions."** De tota manera,

aquest economista matoroní és del parer que, **"tenint en compte la quantitat de feina que absorbeix l'empresari, l'Administració exigeix massa. Tampoc no es dona cap mena d'ajuda al contribuent perquè faciliti totes les dades que se li requereixen."** Si mirem enrere, **"fa trenta anys, l'empresari català es dedicava al seu negoci i punt. El fisc no era un problema."**

Despatxos com el gabinet Soler són **"els intermediaris entre l'empresari i l'Administració, i hem de fer veure a l'Estat la problemàtica per la qual travessen els qui assessorem. L'Administració hauria de ser capaç de personalitzar cadascun dels casos amb què tracta."** I és que, a més dels derivats dels impostos, els emprenedors que acaben d'aixecar la persiana del seu negoci, tenen altres problemes: **"La burocràcia els posa les coses molt difícils. Caldria concedir-los bonificacions. Hi ha catalans amb bones idees que no poden legalitzar-les perquè els costos que se'n deriven són molt elevats. Abans muntar una companyia no implicava pràcticament despeses: es començava amb el petit taller i s'acabava tenint una fàbrica. Avui és molt difícil arribar a obrir aquest primer taller."**

En Lluís M. té molt clar que la seva és **"una empresa de serveis"** i que, per tant, **"la nostra missió consisteix a satisfer les necessitats del client."** Una de les coses que necessita aquell qui s'adreça a una assessoria és que se li digui **"la veritat sobre la situació del seu negoci, els riscos que corre. Cal ser conscients que la informació de què l'Administració disposa sobre cadascun de nosaltres és cada cop més acurada. En definitiva, que té al seu abast molts recursos per detectar anomalies en una companyia."** Aquest és el seu consell per als companys de gremi, **"que informin l'empresari sobre les conseqüències a les quals s'exposa."** La sinceritat obligarà l'assessor, en més d'un cas, a comunicar al seu interlocutor coses que a ningú no li resulten agradables: **"Hi ha moments en què, per exemple, cal que el responsable del negoci sàpiga que certs empleats no encaixen en la bona marxa de l'empresa, encara que es tracti de persones molt properes, fins i tot de la família."**

"Malauradament, cada any hi ha menys empreses que duguin a terme el tan tradicional relleu generacional", es lamenta. Ara bé, cal ser realistes, i reconèixer que **"moltes vegades el fill d'un empresari no és empresari, de manera que en les seves mans el negoci no pot tenir continuïtat. La idea que els hereus de la família han de perpetuar la firma és errònia. Poden ser-ne els propietaris, és clar, però no tenen per què gestionar-la si no han nascut amb les aptituds necessàries per fer-ho. El que cal és trobar els executius idonis per dur-ne les regnes. Els catalans hem de canviar el nostre punt de vista sobre les empreses familiars."**

Aquesta reinterpretació de l'empresa tradicional catalana és vital si en volem assegurar la supervivència, no en va **"cada cop és més la competència."** Tot i que de vegades pequi de cenyir-se excessivament a esquemes del passat, **"l'empresari català és lluitador. Una vegada un client de fora em va expressar la seva admiració pel costum que tenim de fer les coses a poc a poc. El nostre empresariat té una gran capacitat d'adaptació i cada cop ho fa millor."**



“En adoptar més productes i mercats calen noves normatives per regular-los; la pròpia societat demana aquestes modificacions”

Lluís Maria Soler i Padró - Barcelona (Barcelonès)