

L'any 1984, Josep M. Bertolín i el seu amic i cunyat Lluís Fuster van obrir el despatx Ecogest amb l'ajuda de dues persones més. En aquests moments ja són més de trenta els qui hi treballen. En Josep M. recorda que ell **"havia començat a treballar el 1976 en un altre despatx, que tocava un tema semblant al que nosaltres fem ara. Després d'uns quants anys i quan ja tenia la carrera acabada em vaig decidir a establir-me pel meu compte, i la primera persona que em va donar suport va ser en Lluís. Els primers anys van ser molt difícils, ell mantenia la seva feina en un altre lloc, perquè no ens podíem permetre que treballés a temps complet al despatx, i això va durar fins que les coses van començar a anar bé."** I sembla que en Lluís no va dubtar de les capacitats del seu amic: **"La veritat és que en el projecte ja hi vam posar tota la il·lusió de la nostra joventut. Jo sabia que ell era un gran professional i hi vaig confiar, i ara penso que les coses ens han anat prou bé."** De totes maneres, aquells eren anys difícils i començar de zero no era gens senzill: **"És cert que hi havia uns tipus d'interès altíssims i moltes fallides en el món de l'empresa, però també vam pensar que la nostra era una feina molt específica i que sempre n'hi hauria. A més, ja teníem una petita cartera de clients, i això ens va fer ser optimistes."**

L'activitat d'Ecogest és molt diversa: **"Toquem un ampli ventall de temes, però fonamentalment la formalització de documents, sobretot relacionats amb les successions hereditàries, les donacions, les transmissions patrimonials, els actes jurídics documentals i les operacions societàries i l'elevació a públic d'acords socials d'empreses. De fet, nosaltres podem treballar igual amb aquests documents tant si l'economia va bé com al contrari."**

L'any 1991 va ser el de la incorporació de Jordi Balcells, que de seguida va encaixar amb la filosofia de l'empresa. **"La clau del nostre èxit és la confiança que ens dipositen els clients, perquè sense aquesta confiança la nostra feina no tindria sentit. El client és el qui ens confia un document d'una responsabilitat important, i per tant nosaltres li hem de demostrar que pot estar molt tranquil, que allò de què ens ha fet càrrec es farà clarament i correctament, salvaguardant els seus interessos."** A més de la confiança, cal no oblidar la confidencialitat que els clients esperen d'ells: **"Nosaltres coneixem quin és el seu patrimoni, què volen que se'n faci quan morin, a qui el transmetran i com, és a dir, ens expliquen moltes coses que no han de transcendir la nostra conversa."** Per tot això, la recomanació que tots els socis fan sempre als seus clients és la de preveure el que pot venir en un futur no gaire llunyà: **"La nostra feina és molt concreta, es mou en un àmbit molt petit però, en canvi, pot tenir una gran transcendència i representar molts diners si no es fa bé. Malauradament, una part important dels temes que ens arriben vénen precedits de fets consumats i aleshores el que queda és intentar arreglar-los el millor possible."**

Pel que fa al tipus de clients que tenen a Ecogest, en Lluís afirma que **"solen ser empreses petites, mitjanes i particulars, però també grans entitats, com caixes o bancs, i professionals liberals com advocats o notaris."** Una diversitat significativa, doncs, que els arriba sovint a través dels documents notariais: **"Hi ha clients que vénen per un assessorament previ, però n'hi ha d'altres en què partim ja de bon**

**començament del document notarial, ja sigui una escriptura de compravenda, una ampliació de capital, la constitució d'una societat, etc. i és a partir d'aquest document que desenvolupem la nostra feina."** 20.000 documents l'any són els que passen per les mans d'aquests consultors, i això significa una estructura de despatx i una organització molt ben definides: **"Tenim un control molt important sobre aquests documents. Són papers que viatgen i hem de tenir sempre clar on són, a més, també hi ha una sèrie de persones que els mouen físicament d'un lloc a un altre i no hi pot haver cap error. El client sap que estan en bones mans, i aquesta és una de les coses que ens han fet guanyar prestigi dins de la professió."** En Josep M. i els seus companys no perden de vista que l'honestetat és la base de la seva feina, i per això han rebutjat ofertes que la podrien haver posat en dubte: **"Hi ha hagut moments en què ens han fet propostes que no hem volgut acceptar, perquè no ens han semblat ni èticament ni socialment lògiques."**

En aquesta feina, tanmateix, tampoc no es pot deixar de banda el tema de la fiscalitat, de la qual també tenen molta experiència i coneixements. **"Quan vam començar, aquests impostos encara depenien de l'Estat"** —recorda en Josep M. **"Havia d'anar molt sovint a parlar amb els advocats del Ministeri que portaven tots aquests temes, i la veritat és que d'ells vaig aprendre força. Després, es va fer el traspàs a la Generalitat i la gent va canviar, però vint anys treballant en aquestes qüestions t'ensenyen molt."** La feina del professional és defensar sempre l'interès del seu client, però també és fer de pont amb l'Administració: **"Crec que hi hem arribat a establir una bona relació, perquè, de fet, la nostra tasca els facilita la feina. El client sap que té uns drets, i nosaltres els hi defensem, però també li recordem que té unes obligacions que no pot obviar."** Sovint, però, les complicacions arriben amb els canvis i les modificacions de les lleis: **"En general, cada un d'aquests impostos ha sortit amb deformacions molt grans que s'han hagut d'anar modificant a base de reials decrets i noves resolucions. Això no ens facilita gens la feina, i en conseqüència hem d'estar-nos formant constantment, no tan sols nosaltres tres, sinó tot el nostre equip de gent."**

I és que en Josep M., en Lluís i en Jordi es mostren orgullosos de les més de trenta persones que treballen amb ells: **"Una bona part del nostre èxit la devem a ells, com també al pare d'en Josep M., que ens va donar una gran empenta quan vam començar i la maduresa que no teníem nosaltres. De fet encara ara ens dóna consells."** Per a en Lluís, **"ha estat mestre, sogre i pare."** I al seu torn, en Josep M. també afirma: **"El meu pare m'ha transmès la idea que la seriositat i la confiança són fonamentals per fer qualsevol cosa a la vida i, per tant, també a la professió."** Pel que fa al futur, la filosofia del despatx és continuar creixent moderadament i amb equilibri: **"Pensem que hem de tenir-ho tot molt controlat, no es poden portar les coses de manera dispersa. Nosaltres no som missatgers de paper, sabem el valor del que tenim entre mans i volem que el creixement sigui pausat. De totes formes, la nostra idea és obrir un despatx a Madrid, perquè molts dels nostres clients es mouen en l'àmbit nacional i ens ho demanen, per això ho estem estudiant."**



**“El client sap que té uns drets, i nosaltres els hi defensem, però també li recordem que té unes obligacions que no pot obviar”**

**Josep Maria Bertolín, Lluís Fuster i Jordi Balsells**  
Barcelona (Barcelonès)