

Joan Turmo, enginyer industrial, està al capdavant d'una assessoria de la ciutat de Lleida que ofereix, sobretot a la petita i mitjana empresa de la comarca, un ventall força ampli de serveis: **"Els nostres clients volen que els solucionem gairebé tots els problemes que se'ls puguin presentar, per això fem una mica de tot, des d'assessorament fiscal i comptable fins a consultoria i auditoria de comptes."** En Joan està convençut que ser petit empresari no és gens senzill, per això creu que la seva feina i la de molts altres professionals és absolutament necessària: **"Molts empresaris ho són per obligació, perquè si poguessin escollir serien funcionaris o treballarien per a una gran multinacional, cosa que els portaria menys maldecaps, però les circumstàncies els han dut per aquest camí i tiren endavant. En aquest sentit, penso que la nostra feina és cobrir-los les mancances que tenen i que l'Administració els exigeix."** I és que a l'empresa se li requereix una sèrie d'obligacions formals que no sempre està preparada per complir: **"Nosaltres els ajudem a fer la comptabilitat, a liquidar els seus impostos i a portar tota la paperassa de la Seguretat Social. Si no ho féssim així, Hisenda encara tindria molts més problemes per fer efectives les tributacions."**

La formació tècnica d'en Joan no ha estat mai cap impediment per dedicar-se a l'assessorament empresarial, tot al contrari: **"El meu pare tenia un taller mecànic, feia bolquets per a camions, i jo vaig estudiar enginyeria amb la idea de poder continuar l'empresa. Però la crisi dels anys setanta i alguns problemes físics que va patir el meu pare aleshores van fer que hagués de tancar l'empresa, i a mi em va tocar passar per una mena de procés de reconversió."** De primer, va exercir com a enginyer a Barcelona: **"Treballava en una multinacional, i més endavant vaig ser gerent d'una empresa durant un cert temps, però la meua idea era tornar a Lleida."** Malauradament, les possibilitats de trobar feina com a enginyer al Segrià eren mínimes, **"per això vaig començar fent de cap comercial, però aviat vaig veure que no era el tipus de tasca que m'agradava i em vaig decantar cap a l'assessorament, que sempre m'havia atret."** En Joan coneixia bé el món de l'empresa, ja que a més d'enginyer industrial, és auditor-censor jurat de comptes, i es va plantejar l'assessorament fiscal com una sortida professional. Per aprofundir més en els seus coneixements va obtenir la diplomatura en direcció d'empreses per Esade, la diplomatura en ciències empresarials, i també va fer un màster tributari a la facultat de dret de Barcelona. **"Em vaig associar amb un graduat social durant un temps, després ja vaig passar a treballar pel meu compte, com a persona física, i l'any 1990 em vaig decidir definitivament a muntar la societat, on ara per ara compto amb la inestimable ajuda dels meus col·laboradors: Josep Tomás, M. Jesús Pardell, Roman Jové, Àngel Gil i Josep Colom."**

Una de les seves primeres actuacions com a assessor va ser el canvi de l'ITE a l'IVA, un canvi que va ajudar els assessors a demostrar que calia tenir-los molt en compte: **"Penso que en aquells moments vam demostrar que érem una eina imprescindible per fer de pont entre l'empresari i l'Administració, perquè estic convençut que la rapidesa amb què es van assumir els canvis no hagués estat possible sense la nostra intervenció."** Encara ara el seu paper continua sent fonamental:

"Les empreses grans tenen personal qualificat que pot portar a terme tota aquesta feina que l'Administració exigeix als empresaris, però a les petites el fem nosaltres." Per això, organitzen reunions i conferències que els permetin exposar davant dels responsables dels negocis com s'han de fer les coses: **"Sempre que hi ha un canvi, reunim els nostres clients per explicar-los en què els afecta i com l'han de resoldre. A més, els enviem informació mensualment per continuar-los tenint al dia, a pesar que prefereixen que nosaltres ens encarreguem de tot i que ells només hagin de pensar en com fer créixer i rutllar l'empresa."** L'avantatge d'un assessor extern és que posseeix uns coneixements teòrics importants, i també molta experiència: **"Aprenem de tots i cadascun dels problemes i dubtes que se'ns plantegen i això és molt positiu a l'hora d'ajudar altres empreses que poden trobar-se en una situació semblant."** D'altra banda, això no treu mèrits als professionals interns que els ajuden en aquesta activitat: **"No crec que la nostra figura faci prescindir dels col·laboradors interns, perquè precisament el que millor funciona és que nosaltres puguem parlar directament amb ells i explicar-los com s'han de fer les coses. Com més ensenyats tenim els nostres clients, més bé es farà la feina, amb més cura i amb més coneixement de quines poden ser les conseqüències de fer les coses d'una manera o d'una altra."**

En els darrers anys, en Joan també ha vist com l'empresariat del nostre país prenia cada vegada més consciència de la importància de treballar bé i allunyar-se del frau tributari: **"En contra del que pugui pensar l'Administració, jo crec que el compliment fiscal és molt alt. I en bona mesura, això ha estat resultat, més que de la reforma dels tributs, del canvi del control de gestió."** Aquest control ha augmentat i la gent ha deixat de plantejar-se el frau com un camí per estalviar-se impostos: **"Es tracta de trobar les vies legals que ens permetin estalviar-nos determinades xifres de tributació, però malauradament la inspecció encara parteix de la base que tothom intenta defraudar tant com pot, i això no és cert. El seu objectiu hauria de ser anar a buscar més un compliment i potser, en lloc de fer tantes inspeccions, el millor seria augmentar un tipus de control menys sancionador i més previsor."**

Pel que fa a la predicció dels pressupostos, cal tenir en compte que els petits empresaris no la consideren imprescindible malgrat la insistència dels assessors: **"Les cases petites no poden marcar-se un gran pressupost, viuen molt del dia a dia, però de totes maneres jo sempre els aconsello que analitzin aquests resultats diaris o mensuals, que vegin com els va el negoci i, a partir d'aquesta base, que es preparin per elaborar uns pressupostos."** És un procediment senzill que només cal posar en marxa, però no sempre s'aconsegueix que els clients el considerin important. De totes formes, la confiança que posen en Joan Turmo Montanuy és molt gran: **"És evident que el nostre gran avantatge respecte a les multinacionals de l'assessoria és el servei personalitzat que oferim. Intentem tenir cura del client i donar-li sempre allò que vol. Ara bé, hi ha els qui, quan creixen, pensen que trobaran millor atenció en una estructura més àmplia, i no crec que sigui del tot cert. De fet, molts han tornat al petit assessor després d'haver-se posat una temporada en mans d'un dels grans."**



**“Aprenem de tots
i cadascun dels
problemes i dubtes
que se’ns plantegen,
i això és molt positiu
a l’hora d’ajudar
altres empreses”**

Joan Turmo - Lleida (Segrià)