

Fa uns anys, el responsable de Tax a Figueres va creure oportú d'obrir una altra oficina; la nova ubicació seria Olot i la persona encarregada de la gerència, Helena Martínez Bonde-Petersen, conjuntament amb la seva germana Bettina. Fins a aquelles dates, l'Helena havia estat treballant per a una multinacional: "Tax buscava algú per a portar la nova seu i em va agradar la idea. En aquells moments la meva feina d'economista a la multinacional era molt monòtona, i com que el món de l'assessorament és bastant diferent, em va semblar que seria una oportunitat interessant. És possible que, amb el temps, la meva posició a la multinacional hagués variat, però vaig preferir fer el canvi. L'assessorament t'ofereix mantenir contactes amb empreses de tipologia molt diferent i cadascuna planteja problemàtiques distintes. Aquesta situació et permet desenvolupar tasques molt variades i, quant a satisfacció personal, és molt més agraït." Tax funciona pel sistema de franquícies. Saben que cada una necessita el seu temps per començar a funcionar i no ho amaguen a ningú: "La finalitat d'implantar franquícies per tot l'Estat espanyol era el poder aprofitar les organitzacions pròpies de les nostres oficines. Són un tipus de negoci que els primers anys costen d'arrancar perquè la confiança de l'empresari està relacionada amb la seva consolidació. Però la lentitud del principi es tradueix, després, en un ritme molt diferent. El que compta és que els clients vegin que soluciones els temes i que ofereixes un bon servei. En el nostre cas, nou de les deu persones que conformen l'equip són dones i, de cara a l'empresari, no és el mateix ser un home que una dona. Això ens va alentir el procés de confiança, però ara veus que la situació s'ha regulat; s'han adonat que treballem bé i això és el que compta."

Un assessor competent no deixa mai d'aprendre, és l'única manera de seguir el ritme de l'Administració: "Dins del nostre grup, hi ha una persona que s'encarrega del tema de formació. Cada quinze dies fem una reunió interna sobre tot el que ha sortit nou. Si no hi ha cap innovació recent, que és estrany, fem formació d'una qüestió concreta com pot ser un impost o els comiats. Si la gent de l'equip està ben formada, no hi ha problemes. Cal que disposis de professionals especialitzats en tots els temes i, sobretot, has de tenir bons especialistes tècnics i una bona organització; així no t'és problema delegar la feina i t'assegures que els clients sempre estaran ben atesos, per molt que el cap de grup no hi sigui. Aquesta confiança amb el conjunt de l'equip s'ha de saber transmetre a l'empresari." Però la formació específica de la professió no és l'únic que compta. A banda d'intentar mantenir una regularitat, s'ha de procurar que "també hi hagi un aprenentatge d'aspectes tecnològics o de comunicació, de fidelització de clients i de vendes, uns temes que, erròniament, no es consideren necessaris en el nostre àmbit." El cert és que l'assessoria és un negoci com un altre, i totes aquestes variables s'han de tenir present perquè el tema comercial és important. "Resulta molt difícil que el client s'acosti. Hi hem d'anar nosaltres primer i donar-li confiança; llavors es comença a plantejar un canvi d'assessor. Això costa i som nosaltres que els hem de convèncer. Un dels nostres objectius és seguir creixent i, per tant, hem de fer tasques de màrqueting. La nostra idea

és diferent de la de l'assessor tradicional; volem apropar-nos a l'empresa, estar-hi dia a dia, i oferir una gestió integral. L'important és que l'empresari se senti protegit i tranquil en totes les àrees. Per això hi hem d'estar en contacte contínuament."

La mentalitat del directiu ha variat, cada vegada està més conscienciat de les seves obligacions. Ara, més que mai, la figura de l'assessor és imprescindible. "Si un empresari vol créixer i posicionar-se en un mercat ha d'assumir els temes fiscals i laborals, i normalment són aspectes que fan respecte. Cada vegada augmenten les obligacions, hi ha fenòmens nous i la legislació canvia molt ràpidament. Es necessita una planificació i, per tant, un assessor. Nosaltres creiem que és molt important planificar bé totes les àrees, així s'eviten moltes despeses. La burocràcia comporta tràmits i assumptes de tipus administratiu que s'han de portar molt bé perquè, si no es fan amb cura, es corre el risc de ser sancionat. La inspecció és dura, i s'ha de començar a treballar abans per no haver de pagar cap multa." Algunes de les normatives més recents han costat molt de ser assumides. Els empresaris només hi veuen més càrregues. "Es llegeixen com un cost afegit, com una dificultat més a l'hora de competir al mercat. Les qüestions més delicades són el medi ambient i, a escala laboral, la prevenció de riscos. Han suposat una inversió important i, evidentment, tenen un resultat, però no és immediat ni mesurable. No sabràs mai quants accidents ni quantes baixes has evitat. La sensació és que les noves lleis només són traves que els impedeixen el desenvolupament."

Fa uns anys, el principal problema laboral era la manca de llocs de treball. Avui en dia, els índexs d'atur han baixat significativament i l'atenció s'ha de centrar a conservar la fidelitat dels treballadors. "En aquests moments hi ha poc atur, i molts sectors tenen problemes per aconseguir gent. L'empresari té clar que necessita el treballador, i sap que l'ha de tractar bé. El camp dels recursos humans ha fet una evolució important. Ara s'estudia la manera de motivar els empleats, de retenir-los. Actualment hi ha molts problemes a l'hora de fidelitzar-los, sobretot els directius, així que se'ls faciliten avantatges fiscals, s'inverteixen molts esforços en motivar-los i a donar-los formació. L'actitud dels empresaris ha canviat, ja no tracten el treballador amb indiferència, li donen una rellevància i el fan sentir part de l'empresa. I això es valora." Una nova actitud que respon a la manera de fer del segle XXI, en què les noves tecnologies es consoliden com a part imprescindible de l'evolució. "S'ha d'analitzar com es poden utilitzar a fi i efecte de poder oferir un millor servei. Actualment, ja tractem el tema laboral a través d'Internet. Mitjançant un codi, el client pot accedir a la totalitat de la seva documentació i demanar-nos tots els tràmits. D'aquesta manera eliminem el suport paper que, per a aquestes qüestions, és més un inconvenient que una comoditat. Crec que en el futur hi haurà molts canvis i la manera d'encarar-los dependrà de cadascú. Jo tinc clar que hi vull ser. I per a ser-hi cal evolucionar conjuntament amb el mercat i avançar-se a l'esdevenidor. No podem quedar-nos aturats per por o per desco-neixement, hem d'intentar ser capdavanters."



“En el futur hi haurà molts canvis i per a ser-hi cal evolucionar conjuntament amb el mercat i avançar-se a l’esdevenidor”

Helena Martínez - Olot (Garrotxa)