

Tots els éssers humans portem a dins l'esperit d'autonomia, de no haver de dependre de ningú, tant en la vida personal com en la professional. El desig d'independència va ser el que va impulsar Josep M. Terradellas a crear la seva pròpia assessoria. Havia estat treballant en empreses privades, desenvolupant tasques en temes comptables i fiscals, però l'entorn empresarial del moment el coaccionava i no el deixava actuar lliurement: **"Jo era molt jove però ja sentia aquesta necessitat de dependre només de mi mateix. Els inicis de qualsevol negoci sempre són difícils, però jo tenia el suport del meu pare i les relacions que havia anat adquirint a les anteriors feines. Vaig començar a construir la meva empresa el 1980 i hem anat creixent. Ha estat un procés lent, perquè és una tasca que necessita temps i una mesura constant de la situació. Ara podem dir que hem arribat a l'estabilitat; hem assolit una cartera de clients important i el que cal fer és treballar per mantenir-la i incrementar-la únicament amb nous assumptes que ens semblin adequats. Som conscients que no podem perdre la línia ni la forma de treballar que tenim perquè és el puntal de l'empresa, però la xifra actual de clients ens suposa una certa tranquil·litat."**

Es defineix com **"un economista de poble"** i només això ja permet entendre com percep les seves relacions en l'àmbit professional: **"El tracte que sempre he tingut amb els clients ha estat d'amistat. Ens tenim molta confiança i la relació traspasa el camp purament professional. El nostre despatx no és molt gran, i el fet d'estar ubicats a la Bisbal fa que existeixi una proximitat física i real entre nosaltres i els clients. Per això és més dur haver de comunicar les males notícies, però la realitat és que els números són molt freds i mai no es pot amagar la veritat."** Si els clients intenten ocultar informació a l'assessor, l'únic que aconsegueixen és enganyar-se a si mateixos, ja que al final, són ells qui signen les seves declaracions i la responsabilitat és exclusivament d'ells. Per sort, quan l'assessor detecta qualsevol irregularitat, el client rectifica la seva actitud. I és que la millor, o única, manera de tirar endavant una empresa és fer les coses bé des d'un principi. **"La fase inicial d'un bon assessorament comença per saber si un negoci és rendible o no. Les empreses s'han de bastir sobre una base sòlida i si aquesta no existeix més val no engegar-les, perquè haver de frenar-ne la creació és realment molt dur. I també ho és trobar-te amb una que no funciona bé i ser conscient que no hi ha cap sortida. Sovint, els empresaris només es fixen en els beneficis numèrics i no entenen que la situació és crítica perquè no han tingut en compte les despeses de tipus familiar, per exemple."**

Per evitar aquesta confusió, cal que el responsable de la firma sigui conscient que no pot barrejar la comptabilitat familiar amb la del negoci. **"Les empreses s'han adonat que el patrimoni familiar i el de la companyia són, i han de ser, diferents. Jo sóc partidari d'ordenar els recursos i els mitjans i el primer cop que ho vaig portar a la pràctica va ser a l'empresa del meu pare. Vam fixar el sou setmanal per a cadascú, de tal manera que s'obtenien uns beneficis personals per la feina i, alhora, podíem saber del cert que la resta es destinaria íntegrament a l'empresa. Després ho hem anat implantant en altres llocs i hem anat ordenant-ho tot amb aquest criteri."**

El canvi polític del 1980 feia intuir que, a partir d'aquell moment, s'establirien moltes modificacions en el terreny de l'Administració. Així ho va entendre en Josep M. i així va succeir. Des de llavors, s'ha avançat molt en el camp de la cultura fiscal i empresarial; encara queda camí per recórrer però el cert és que s'ha produït un salt qualitatiu important, sobretot per part de l'Administració: **"La gent s'ha adonat que s'ha evolucionat molt socialment i ha entès que per a poder criticar les actuacions i queixar-se cal que tothom participi, la qual cosa implica el pagament dels impostos. L'Administració, per la seva banda, ha optat per atemorir el contribuent, perquè és la millor manera d'assegurar-se la recaptació de diners. L'Estat entén que qualsevol espanyol, quan neix, és un presumpte defraudador. En cap moment s'ha interessat per buscar solucions per a les empreses, i això no és just. M'agradaria que l'Administració es posés al lloc de l'empresari, que no compliqués les coses amb tanta burocràcia i que efectués les devolucions el més ràpidament possible. Tinc clients a qui els deuen milions, i és molt fàcil de demostrar, per això no entenc la demora en les devolucions. La nostra feina és defensar el client, i no Hisenda. I el que sap més greu és que es lluita contra una institució tan gran i poderosa que el tracte humà és quasi inexistent."**

En el pla dels empresaris, l'evolució no ha estat tan fulgurant com la que ha experimentat Hisenda. Les noves generacions són més receptives i tenen més necessitat de sentir-se assessorades, però l'antic líder habitualment és reticent a canviar la seva manera de pensar i d'actuar: **"L'evolució de les empreses depèn molt de la seva zona d'ubicació, però, en general, l'empresari no ha madurat com ho hauria d'haver fet. A la Bisbal, per exemple, que és un centre ceramista important, el nivell d'inversió és gairebé nul perquè se segueix produint com sempre s'ha fet. Es creu que, com que el sector ja està reconegut i els compradors han pres la iniciativa, no cal sortir a vendre el producte, i aquesta és una política obsoleta, totalment equivocada. És evident que s'ha evolucionat, per la mateixa inèrcia de la situació del país, però no s'han creat nous productes ni formes, ni s'ha invertint en processos productius."**

**"El creixement desigual entre les diferents zones es deu, en bona part, a la qualitat i quantitat d'infraestructures de cadascuna."** En Josep M. denuncia el poc interès que ha demostrat l'Administració a l'hora d'invertir a la zona de la Bisbal, i ho fa perquè està molt implicat en la vida social del seu hàbitat. És un home compromès en la vida privada i, evidentment, en la professional: **"La tipologia de la feina de l'assessor continuarà sent la mateixa; el que ha de canviar és la manera de treballar, hem de comprometre'ns més. Ens hem d'apropar a les empreses i no únicament amb la finalitat d'incrementar els nostres ingressos sinó per buscar i aconseguir solucions als seus problemes. Una cosa és fer declaracions, i una altra és assessorar una empresa. El futur es troba en poder oferir els dos serveis. Hem de fer de mitjancers entre el client i Hisenda, però no podem descuidar l'evolució de l'empresa en ella mateixa, ni la relació que té amb els organismes oficials, amb els empleats i amb els clients. Hem de ser molt coherents i responsables amb les nostres feines."**



**“El creixement desigual entre les diferents zones es deu, en bona part, a la qualitat i quantitat d’infraestructures de cadascuna”**

**Josep Maria Terradellas** - La Bisbal d’Empordà (Baix Empordà)