

Llicenciat en empresarials, perit mercantil i auditor, el 1980 Ramon Panedas va fundar el despatx que actualment regenta, en un moment en què calia posar les empreses al dia davant la nova legislació fiscal. "Jo ja havia començat aquesta feina uns anys abans, treballava en una assessoria de Vic mentre estudiava i tenia experiència en aquest món, però quan em vaig plantar pel meu compte el primer que vaig fer va ser organitzar comptabilitats. Hi havia moltes empreses que no tenien res al dia, eren un desordre i vam haver d'explicar-los com havien de fer les coses a partir d'aleshores." D'això ja fa una bona colla d'anys, però en Ramon continua donant servei a Vic i comarca: "Osona té un teixit industrial i de serveis força important; en general hi ha molta petita empresa." I és d'entre l'empresa de dimensions reduïdes i les societats individuals d'on en Ramon té la major part dels clients: "Són gent de diversos sectors, des d'immobiliàries i d'altres empreses de servei, a companyies de construcció, per exemple."

Habitualment, les empreses amb què té tracte en Ramon són de nova creació, tot i que ja comença a haver-hi al capdavant els descendents dels qui les van iniciar: "Solen ser modernes, que comencen de zero i necessiten ajuda per néixer i créixer. Hi ha molts temes que no dominen i els cal algú que els els expliqui i, de fet, penso que la tendència és cada vegada més aquesta. Els empresaris s'han de dedicar a produir, comprar i vendre, i haurien de tenir molt clar que un servei extern els ajudarà a portar la resta d'una forma molt professional." És així com una firma va creixent al costat de la seva assessoria de confiança: "Hem començat a entrar molt en el tema de les successions, perquè els clients ens ho demanen. Ara ja són els fills els qui volen tirar l'empresa endavant, i cal deixar-ho tot molt ben lligat." De totes maneres, no és fàcil per a tots els empresaris anar cedint terreny: "N'hi ha que no saben delegar i que volen mantenir el control del negoci sigui com sigui fins que puguin; altres, en canvi, van deixant l'empresa progressivament en mans dels hereus i el pas no els és gens traumàtic."

De canvis, des que en Ramon va iniciar-se en el món de l'assessoria, n'hi ha hagut molts, i encara sembla que el futur en portarà d'altres: "La implantació de l'IVA, per exemple, va ser important, tot i que es va entendre molt més ràpidament del que els professionals ens pensàvem." Però és evident que el seu ajut perquè això passés va ser fonamental: "Recordo que al despatx vam fer reunions en petits grups, i a les empreses més grans hi anava jo mateix a explicar com s'havien de fer les coses a partir d'aquell moment. L'evolució, de totes maneres, està implícita en tot allò que fem, i les companyies no en queden al marge." Ni tampoc els assessors, que també s'han d'adaptar per no perdre el tren del futur: "Les noves tecnologies s'han convertit en imprescindibles. Ara ja no sabríem passar sense els ordinadors i, de fet, el dia que ens en falla un ja ens sembla que no podrem fer res. Internet també és cada vegada més important per a nosaltres, ens permet tenir informació en molt poc temps i, a més, facilita la nostra comunicació amb els clients. Hi ha qui té por que es deshumanitzin les relacions, però jo penso que, com en tot, es tracta de trobar l'equilibri i saber compaginar les visites i reunions amb els clients i la

informació que els podem passar o que podem rebre per la xarxa." I encara afegeix amb un somriure als llavis: "Recordo, i d'això no fa tants anys, que havíem de fer les declaracions de renda i picar-les a màquina; ara ni tan sols en tenim, al despatx, de màquina d'escriure."

En Ramon s'ha envoltat de bons col·laboradors que li permeten que el gabinet vagi endavant sense problemes, però ell continua sent qui en porta el control: "Els clients saben que poden comptar amb els meus companys sempre que necessiten un imprès o que tenen determinats dubtes, però pel que fa a les decisions sobre l'empresa volen parlar amb mi." I és que la confiança és clau per entendre la relació entre ell i els seus clients: "Em volen veure a mi i per això vénen de tant en tant al despatx i jo també vaig a l'empresa. Tot això vol dir anar a visitar clients a hores un xic estranyes perquè puguem parlar tranquils sense que ens interrompin a cada moment. Ens hem de sacrificar una mica en aquest sentit, però l'empresari valora que se'l tingui informat de tots els canvis que hi pugui haver." I és que, de canvis, n'hi ha sovint: "Les normes fiscals es modifiquen d'un dia per l'altre i per això haig d'estudiar constantment. Aquest moviment legislatiu continuat suposa també una inseguretat jurídica que no ens agrada ni als professionals ni als nostres clients. El govern dicta normes amb la finalitat de controlar molt més les empreses, de cobrar més impostos i de tenir més dades del contribuent, per aquesta raó fa aquests canvis de legislació. I en aquest sentit la gran empresa pot dotar-se de l'estructura necessària per afrontar-los, però la petita necessita que sigui algú extern qui l'informi de tot el que pugui haver-hi de nou."

No sempre és senzill fer entendre als empresaris que cal que paguin determinades quantitats de tributació a l'Estat, i és aleshores que un assessor mostra les seves qualitats: "Intento ser un bon professional, que respectin la meua opinió, que m'escollin, en definitiva. Però abans d'això, tinc molt clar que jo els haig d'escoltar a ells. Cal saber parar atenció, deixar que t'expliquin el seu problema, entendre'l i després poder enfocar la solució." Perquè sovint el problema no és tal i tot seria més senzill vist des d'un altre punt de vista: "A vegades t'arriben amb una idea i l'únic que els has de fer entendre és que les coses no van per allà, que són diferents i que estan agafant el camí més costerut, perquè n'hi ha un altre de molt més planer." Però per saber en tot moment quin és el millor sender cal haver estudiat molt i estar sempre al dia. "Per això aprofito els cursos de formació, els seminaris i les conferències que organitza l'Associació d'Assessors Fiscals o el Col·legi d'Auditors Censors Jurats de Comptes, perquè estic convençut que aquesta és la millor manera de poder donar als meus clients allò que necessiten."

L'esdevenidor sembla que es presenta de forma optimista per a aquest assessor de la comarca d'Osona: "La idea és evolucionar sempre de forma qualitativa, oferint més serveis als nostres clients, però no tenim intenció de créixer quantitativament. D'altra banda, penso que la fiscalitat cada vegada està més estancada i que haurem d'anar-nos apropant a la feina del consultor: estudis de costos, projectes d'inversió, reestructuracions, planificacions, etc."



**“Cal saber parar atenció,
deixar que t’expliquin
el problema, entendre’l,
i després poder
enfocar la solució”**

Ramon Panedas - Vic (Osona)