

Antoni Durán-Sindreu coneix l'empresa des de fa molts anys. De fet, la seva era una família dedicada a aquest món: **"El meu avi havia estat el propietari dels magatzems El Barato, de Barcelona, i el meu pare sempre diu que s'havia criat sota un taulell i que això el va portar a decidir-se per l'assessorament econòmic financer."** Salvador Durán-Sindreu va arribar a tenir un dels despatxos més importants de la ciutat en la seva especialitat: **"Jo havia pensat sempre en la possibilitat de continuar el seu despatx, però en acabar els estudis em vaig adonar que el que m'atreia més era el dret financer i tributari."** L'any 1978, doncs, l'Antoni va iniciar la seva activitat en el despatx del seu pare: **"Vam treballar de costat, encara que ens dedicàvem a activitats totalment diferenciades. No fa gaire temps, ell va decidir que el millor era reduir la seva activitat, tot i que manté el despatx obert, i jo m'he establert pel meu compte."**

El despatx Durán-Sindreu Asesores Legales y Tributarios —on rep l'eficient ajuda d'Elva Barnach **"una magnífica col·laboradora i gran amiga"**— és multidisciplinari, perquè l'Antoni creu que el que volen els empresaris és trobar un gabinet on els solucionin tots els problemes que se'ls puguin presentar: **"La seva idea és haver de trucar només a una sola porta, i per a això nosaltres els donem un servei integral, que va des de fer estudis de viabilitat econòmica i financera, fins al relleu generacional, passant per l'assessorament mercantil, civil, fiscal i laboral, i també per tota la qüestió d'arrendaments."** I sembla que no s'acabarà tot aquí, perquè l'Antoni veu un futur amb un ventall encara més ampli: **"Sóc del parer que no podem deixar escapar tot el que està relacionat amb el comerç electrònic i les noves tecnologies. Aquest és un tema que m'apassiona, però hi ha tants fronts oberts que hem d'anar-nos dosificant, perquè jo no crec en les grans estructures, sinó en despatxos en què el client pot parlar amb tu i sentir-se escoltat i molt ben atès."** Seguint aquesta filosofia, i malgrat que a la seva oficina arriben tant empreses petites i mitjanes com grans, ell no fa mai diferències entre les unes i les altres: **"Considero un error donar un tracte preferent a les grans empreses, perquè per a mi totes tenen els mateixos problemes encara que amb dimensions diferents, i totes necessiten atenció."** Aquesta és una de les coses que l'Antoni ha après del seu pare i ha intentat transmetre a tothom que treballa al seu despatx.

Un dels temes que es toquen al gabinet és el de les qüestions financeres: **"El client ens demana que l'aconsellem i també ho fem a iniciativa nostra quan veiem que aquell capital no li està rendint."** A l'època de les declaracions de renda, aquest economista aprofita per tenir una xerrada amb tots i cadascun dels clients i estudiar com els van les coses. **"A més del que puguem anar fent durant l'any, és el moment en què jo faig un repàs i parlem de tots els temes. No es tracta de dir-los a quina entitat financera han d'anar, sinó que jo conec tot el que hi ha al mercat i els parlo dels diferents productes; després són ells els qui decideixen."** A més de la qüestió financera, també cal tenir en compte les necessitats dels empresaris que pensen en inversions a l'estranger: **"Tenim contactes i col·laboracions a tot el món, perquè has d'estar preparat per poder conèixer la fiscalitat d'altres països si tens clients que et parlen de la possibilitat d'engrandir la seva empresa i projectar-la a l'exterior. En definitiva, has de poder resoldre la situació d'aquell que vol invertir a**

Cuba, a Rússia o a Alemanya." Per tot això, l'Antoni dóna molta importància a les llargues converses que manté amb els seus clients: **"Sobretot en els primers minuts d'entrevista, abans que et comencin a explicar quin és el tema puntual que els preocupa, podem parlar de projectes i de qüestions personals que fan que jo entengui molt més com funciona aquella empresa i, per tant, com orientar-la en un futur. Un dels temes clau actualment és precisament el de l'obertura de mercats a l'exterior, però hi ha un inconvenient, i és que el petit i mitjà empresari s'ha de professionalitzar encara molt més."** I precisa què vol dir exactament amb això: **"Ser empresari és tenir uns coneixements, i a vegades falta aquesta formació, manca una cultura empresarial i una major professionalització dels càrrecs directius. És a dir, avui qui prospera és qui més es mou, qui més informació té, i per això ha aparegut la figura del conseller extern, perquè es tracta de trobar algú que pugui donar a l'empresari una informació que no té."** Això es nota sobretot en els relleus generacionals. Aquí es posa en evidència que els nous directius són cada vegada més conscients del que cal tenir en compte: **"L'empresari no ha de saber de tot, però ha de disposar d'una àmplia informació; no ha de saber de tributació, però ha de tenir coneixements de com incideix en el seu negoci; no ha de saber fer un balanç, però sí saber-lo interpretar, no ha de saber fer el tràmit de l'exportació, però ha de saber que pot exportar i on pot enviar els seus productes. En conclusió, s'ha de professionalitzar internament o externa amb gent que l'ajudi a créixer com a empresa."**

Aquesta és una de les qüestions que més interessen a Antoni Durán-Sindreu, i que té molt a veure també amb la successió de les empreses familiars: **"El relleu no és solament decidir qui continuarà a l'empresa o qui n'acabarà sent el propietari; és intentar que aquella empresa continuï i millori i, per tant, s'ha de veure qui és la persona o les persones capacitades per tirar-la endavant."** Per aquesta raó a vegades serà necessari buscar un professional fora de la família. **"Després, encara hi ha el tema de la titularitat, que també s'ha de contemplar, perquè cal que es compaginin de forma idònia les dues coses."** En casos com aquests, la part humana és molt important: **"Veus com la gent confia en tu i això és gratificant, però també s'arriba a situacions d'una alta responsabilitat, perquè són temes molt personals."** Això ho saben també la seva esposa, Mercè, i els seus fills, que sempre han estat al seu costat donant-li suport. Complementàriament a la seva feina al despatx, l'Antoni va exercir la docència a la facultat d'empresarials de la Universitat de Barcelona. **"El meu mestre en tema tributari havia estat Magí Pont Mestres, que em va suggerir incorporar-me a la càtedra de financer i tributari com a professor."** Encara no ha deixat aquesta activitat, que en aquests moments desenvolupa a la Universitat Pompeu Fabra.

"Al mateix temps que ja treballava, compaginava la feina amb els estudis d'econòmiques, i amb la meva gran passió, el dret." Ara s'ha decidit a fer el doctorat en dret: **"La formació que vaig rebre de Magí Pont era per sobre de tot jurídica, i tots els llibres que he escrit també han versat sobre aquesta temàtica; ara em fa molta il·lusió començar els estudis de tercer cicle, perquè penso que em serviran per acabar d'assolir el punt mixt entre la meva formació econòmica i la de dret."**



“Considero un error donar un tracte preferent a les grans empreses, perquè per a mi totes tenen els mateixos problemes”

Antoni Durán-Sindreu - Barcelona (Barcelonès)