

Josep M. López Mestres és soci-director de l'oficina de Barcelona de la companyia internacional Ernst & Young, una gran firma dedicada a l'auditoria i a l'assessorament d'empreses que va engegar a la Ciutat Comtal amb unes dimensions molt reduïdes: **"Fa 25 anys que treballa en aquesta organització i aleshores érem només 8 persones, a diferència de les 250 que som enguany, 1.400 a tot l'Estat. Amb això vull dir que el fet d'haver estat petits, malgrat que ja teníem un nom de prestigi al darrere, m'ha permès viure i participar en l'evolució cap a una gran estructura."**

Tot i que ja es feien auditories amb anterioritat a la reforma de la legislació mercantil, en Josep M. explica el canvi que es va viure: **"Fins aleshores l'auditoria era gairebé desconeguda al nostre país i la llei va fer un gran servei al sector i a l'economia en general, perquè el que va propiciar la reforma va ser una més gran transparència de tota la informació econòmica, i va encarregar a l'auditor que certifiqués aquesta transparència i aquesta informació, cosa que va afavorir que es generalitzés la nostra tasca."** El sector de l'auditoria va aprofitar aquestes circumstàncies per mantenir el prestigi que ja tenia: **"Auditar no és solament fer una certificació. Abans s'anava directament a veure els números, el balanç, i ara entenem el servei basant-nos en el coneixement de l'empresa. La nostra primera feina és comprendre el negoci que fa el nostre client, per tant necessitem estudiar la seva organització i adquirir els coneixements suficients que després ens permetran donar idees i suggeriments a l'empresari."** És a dir, els auditors ja no actuen només com a tals, sinó també com a assessors: **"Tenim un profund coneixement de cada sector pel fet d'haver estructurat el nostre servei en set sectors –financer, assegurances, distribució i productes de consum, industrial, telecomunicacions, entreteniment i oci. Tot això ens permet que els nostres professionals estiguin realment especialitzats, coneguin les necessitats de les empreses i del sector al qual pertanyen, qui en són els líders i com es preveu la seva evolució futura."** A més de l'especialització en sectors, a Ernst & Young han cregut en la necessitat d'ampliar l'oferta de serveis: **"Hem observat que a l'empresari li calen també altres tipus d'assessorament que no pas només el que surt de la pròpia auditoria, i per això treballem en temes de fusions i adquisicions d'empreses, mediambientals, millora de la gestió empresarial i en el que s'anomena *e-risk solutions*. I encara hi ha una altra divisió que no podem oblidar pel seu constant creixement, la de *corporate finance*."**

Si com a auditors s'especialitzen per arribar a tenir una bona base d'informàtica, de medi ambient i de tots els altres temes que poden preocupar els clients, és evident que als empresaris **"els és profitós confiar en professionals que els aconsellin en totes aquestes qüestions. Cada vegada és més clar que ells el que volen és dedicar-se a portar bé el seu negoci, i saben que el fet de deixar tots aquests serveis en mans de professionals com nosaltres és una solució excel·lent."** Hi ha hagut realment una gran evolució en l'empresariat català: **"Les firmes catalanes incorporen més i més professionals en els seus òrgans de control i això és fonamental en un moment en què hi ha moltes companyies que s'estan convertint en veritables multinacionals."** Fa uns

anys això era impensable, i fins i tot els propis consells d'administració eren poc operatius. **"Nosaltres com a auditors no podem ser membres dels consells d'administració, però sí que podem ser-ne assessors externs, i penso que aquestes són figures amb un paper molt important, ja que són professionals amb una dilatada experiència que poden aportar un alt valor afegit. De totes formes, ha d'haver-hi una voluntat certa de millorar per part de les dues bandes, perquè sovint és complicat, i el que és evident és que la sintonia ha de funcionar pels dos cantons."**

És difícil precisar en quin moment un professional d'aquesta feina adquireix la maduresa, però el que és clar és que un auditor necessita un aprenentatge d'anys, i la prova n'és el sistema de carrera que tenen a Ernst & Young: **"La nostra gent entra com a ajudant just acabada la universitat i cada any va adquirint una nova responsabilitat fins que arriba a ser soci de la firma. Això requereix un cert temps i els propis professionals ho veuen, de manera que són conscients que necessiten molta experiència i estudi constant."** La clau és, doncs, la formació: **"En aquest sentit podem parlar de dos tipus de formació: una és l'obligatòria, la que es basa en l'assistència a un nombre determinat de cursos i seminaris que oferim als nostres professionals, i l'altra és la que es fonamenta en el dia a dia, en el treball en equip i el contacte directe amb les empreses."** Un altre detall important que destaca en Josep M., i que s'ha mantingut des que eren només vuit a l'oficina, és el tracte personalitzat: **"Volem que el nostre client sàpiga que si ens truca podrà parlar amb una persona que ell coneix amb noms i cognoms, un professional que l'assessora i que sap molt bé del que li està parlant. Però a més, aquest empresari sap que darrere d'aquest cap visible hi ha tota una xarxa important, nacional i internacional, que treballa per oferir-li el millor servei."**

"En la nostra firma hi ha dos aspectes importantíssims, i no sabria dir quin va abans que l'altre: un són els nostres clients i l'altre, la nostra gent", explica en Josep M., i continua referint-se a la fidelització de tots dos: **"Tenim clients des de fa molts anys i això vol dir que estan contents amb el nostre servei. Tot plegat té molt a veure amb la formació. Per servir bé al client, i també per fer grans professionals, cal formació, i efectivament dediquem inversions substancials a aquesta qüestió."** Encara afegeix: **"A la nostra gent li oferim sobretot una carrera professional. Després d'un temps pot ser que optin per quedar-se o per anar-se'n a una altra companyia, però el que ens sembla fonamental és que valorin el temps que han estat amb nosaltres, i fins i tot ens passa sovint que empleats que van decidir marxar de la nostra organització a una altra empresa, ara són clients nostres."**

Es parla molt de la nova economia, i Josep M. López Mestres, economista, coneix què diuen els empresaris sobre aquesta qüestió: **"Crec que aquest concepte es redueix a fer negocis amb una base tecnològica més avançada i global, i el que per a mi és important és que l'empresari s'adapti a les circumstàncies. Aquesta és la millor manera d'avançar en un món que és complicat, però és cap on van les noves tendències."**



“En la nostra firma hi ha dos aspectes importantíssims, i no sabria dir quin va abans que l’altre: un són els nostres clients i l’altre, la nostra gent”

Josep Maria López - Barcelona (Barcelonès)