

Joan Anton Sánchez té actualment 49 anys i és el soci majoritari de CET Consultores, que “va ser creada l’any 1984. Des que em vaig llicenciar, el 1973, he col·laborat amb altres assessories, però va arribar un moment en què em vaig decidir a establir-me pel meu compte.” El despatx assessora “fonamentalment en qüestions fiscals. També tractem les problemàtiques legals que es deriven de les estratègies que tracem, com ara les operacions societàries de reestructuració de les empreses. Per aquesta raó, també treballen al despatx advocats que s’encarreguen d’aquestes qüestions.” La finalitat de CET Consultores “és que la fiscalitat dels nostres clients resulti tan competitiva com sigui possible.”

La firma ha optat per l’especialització de serveis cap a “l’assessorament en fiscalitat internacional. Per a una empresa mitjana com a la nostra, l’especialització és un camí segur per tal de donar un bon servei als clients. Només les empreses assessores amb una estructura gran poden encarregar-se de les diferents branques de l’assessorament per la gran quantitat de coneixements que els assessors necessitem i la variació constant que sofreixen. A més a més, tampoc sóc partidari de les estructures grans. Vam apostar per aquest àmbit perquè els nostres clients ens ho demanaven. Nosaltres treballem amb moltes mitjanes i grans empreses catalanes, algunes d’estructura familiar, que s’han expandit cap a altres països. A l’hora de fer-ho, volien saber quines eren les opcions fiscalment més profitoses i començarem a aprofundir-hi per donar-los aquest servei.” Aquest àmbit de treball ha permès a Joan Anton Sánchez poder comparar les diferents fiscalitats europees: “Normativament la fiscalitat de l’Estat espanyol és una de les millors d’Europa. Les reformes que s’han portat a terme durant la democràcia han tingut totes uns objectius molt positius. La reforma del ministre Fernández Ordóñez va acabar amb el pagament arbitrari d’impostos, que havia estat una pràctica comuna fins aleshores, i va comportar un règim d’imposició directa, és a dir, en funció de la renda personal. Les reformes posteriors han seguit aquesta línia. El gran problema de la hisenda pública a Espanya és l’aplicació de la normativa, que, de vegades, s’efectua amb criteris que no resulten clars per als propis contribuents. Aquest aspecte és una herència dels primers governs democràtics que encara no hem superat. De totes maneres, en aquest sentit també s’està avançant perquè l’Administració cada cop et dona més informació. El problema, però, és aquella consulta molt concreta que planteja un buit legal i la resposta de la qual triga a arribar o no arriba. També s’ha de dir que els contribuents espanyols poden ser molt passius i, davant de determinades mesures arbitràries o qüestionables de l’Administració, no adopten les mesures legals oportunes. En general, hi ha un cert respecte, o fins i tot por, cap a la hisenda pública, cosa que no passa a altres països. Crec que el dia que els contribuents, persones físiques i sobretot empresaris, perdin aquesta por, el panorama general variarà.” El rigor i les diferències fiscals entre els països de la Unió Europea també són profundes: “Al Regne Unit, la hisenda pública és molt flexible, comprensible i actua més en la prevenció que no pas en la inspecció; tot el contrari succeeix a Alemanya, on el rigor en les inspeccions és molt sever.”

L’assessorament fiscal “comporta un reciclatge permanent per assabentar-te de tots els nous aspectes. Al despatx tenim un departament que s’encarrega d’estudiar la normativa nova i totes les sentències judicials que poden afectar la nostra tasca; ens fan arribar els resultats en reunions periòdiques cada tres setmanes que ens serveixen per actualitzar la nostra formació. També disposem de col·laboradors externs especialitzats en les respectives fiscalitats que hem d’examinar. El seu assessorament ens serveix de suport a l’hora de decidir un país per fer-hi inversions, però no són determinants, ja que també treballem amb professionals de contrastada formació en fiscalitat internacional. En bona part, aquesta formació és la conseqüència de l’experiència en afers estrangers.” El despatx té un personal altament qualificat: “Tothom té una experiència demostrada perquè desgraciadament la universitat no prepara la vessant pràctica de la nostra feina; els coneixements que atorga són més aviat teòrics i la nostra tasca és eminentment pràctica. També contractem joves llicenciats però per a tasques no tan especialitzades.”

La característica essencial de la seva actuació “és que és dinàmica i canviant perquè cada empresari té unes necessitats concretes i vol un determinat tipus de servei. La nostra feina mai no és la mateixa perquè ens dediquem a l’assessorament fiscal específic segons el client.” Aquesta és la causa que l’empresa no es dediqui directament a la realització d’auditories, que es canalitzen mitjançant una entitat independent: “L’empresa auditora va ser fundada de manera independent abans que la legislació en determinés l’obligatorietat. Va ser una manera d’independitzar-la de l’assessoria perquè assessor i auditor poden tenir opinions diferents sobre la situació i el futur d’una empresa.” L’atenció al client és fonamental: “Tenim una cura exquisida dels nostres clients; ens considerem una mena de boutique de l’assessoria on oferim un tracte i un servei totalment personalitzats.” Aquesta és una de les causes que fa que hagi tingut com a client entitats tan representatives com el R. C. E. Espanyol o el F. C. Barcelona amb qui “vam començar a treballar fa sis anys, quan es va plantejar la problemàtica dels drets d’imatge en la contractació de jugadors.”

D’aleshores ençà, Joan Anton Sánchez ha anat aprofundint en aquesta qüestió. Fruit dels seus estudis ha estat el llibre *Un gol al futur* publicat per la Lliga de Futbol Professional, entitat amb la qual col·labora com a assessor: “El del futbol és un àmbit fiscal molt interessant sobretot en el que es refereix a la contractació de jugadors. S’ha avançat força en matèria fiscal en els darrers anys, però l’Administració reconeix que encara queden buits legals que s’han de regular. Hem de pensar que és una activitat amb un mercat totalment globalitzat i que els ingressos dels jugadors són per diversos conceptes: fitxa, patrocini, publicitat, drets audiovisuals, etc. Cadascun d’aquests conceptes té una fiscalitat diferent i si volem tenir una lliga ‘de les estrelles’, hem d’aconseguir que tinguin una fiscalitat competitiva respecte a altres països europeus com el Regne Unit on, per exemple, els drets audiovisuals tenen una fiscalitat més baixa que no pas a l’Estat espanyol. També hem de pensar que molts de jugadors no arriben a ser estrelles i que la seva carrera s’acaba al voltant dels 35 anys.”



“Ens considerem una mena de boutique de l’assessoria on oferim un tracte i un servei totalment personalitzats”

Joan Anton Sánchez - Barcelona (Barcelonès)