

La firma estrangera Dun & Bradstreet, de la qual el director general a Catalunya és Lluís Ruiz Toribio, "és present en territori espanyol des de 1903. De fet, va ser la segona multinacional que es va establir a Espanya i va escollir com a seu Barcelona. El 1982 la central es va traslladar a Madrid."

Aquesta firma va néixer als Estats Units el 1841. "Per aquesta companyia han passat quatre presidents americans. Un dels primers empleats va ser Abraham Lincoln." Si els personatges que han protagonitzat la història de Dun & Bradstreet resulten curiosos, els seus orígens també són dignes d'esment: "En temps dels colons, no hi havia cap tipus de referència per decidir si es concedia un crèdit o no. Com a conseqüència, el percentatge d'impagats era molt elevat." Va ser aleshores que tot un empenedor, Lewis Tappan, va posar la primera pedra de la multinacional: "Va començar organitzant al seu voltant tot un seguit de *reporters* que investigaven la fiabilitat de l'interessat abans de concedir-li un préstec. Els informes viatjaven de l'est a l'oest dels Estats Units mitjançant el famós *Poney Express*." La seva idea va esdevenir, així, una assessoria orientada a les entitats bancàries.

Amb els anys, la diligència i el vaixell van ser substituïts pel cotxe i més endavant per l'avió, i d'aquesta manera la idea de Lewis Tappan "va arribar a Londres, a París i a Barcelona." Entre "els invents" que han marcat fites en l'evolució de Dun & Bradstreet, en Lluís en destaca un: "El paper carbó, que permetia disposar de còpies de tots els informes." En l'actualitat, "pràcticament tot el que era paper ha estat substituït pels suports magnètics."

Avui la tasca d'aquesta empresa americana, present a 35 països, consisteix a "valorar, a partir d'unes variables econòmiques, la solvència de determinades empreses. Les companyies més prestigioses són les que obtenen el que anomenem una *rating* 1 o 2 i reben un certificat nostre que n'acredita la solvència." Dun & Bradstreet treballa per a empreses de tot tipus, si bé el "principal consumidor és la gran banca. Les oficines i els usuaris de les entitats financeres de més renom al nostre país ens demanen informació constantment." En Lluís i els seus companys cobreixen "totes les vessants de negoci d'una companyia. La primera àrea de cobertura és la relativa a la prospecció comercial; la segona seria la referida al risc, això és, un cop establerta la relació comercial amb una empresa, conèixer-ne les garanties de pagament; a continuació, les dades aportades es completen amb un seguiment, o sigui, un control regular de l'estat en què es troba la firma; finalment, disposem d'un Departament de Recobriment adreçat als morosos."

Entre els clients que passen pel seu despatx hi ha "persones interessades a exportar, les quals demanen una anàlisi de les condicions en què es troba el país on volen comercialitzar els seus productes. Aleshores el que cal és obtenir un *rating* d'aquest país, activitat a càrrec d'un equip europeu. Per tal de desenvolupar aquesta anàlisi, s'estudien dades com les mitjanes de pagament de les empreses." Els països emergents absorbeixen bona part del temps d'aquest equip d'analistes: "Del que es tracta és de veure si la situació del país és

adequada per invertir-hi." Aquests tipus d'estudis exigeixen un estret contacte amb "els bancs centrals de cada lloc." No cal dir que la informació que facilita aquesta companyia assessora "s'actualitza constantment. Fins i tot editem cada mes un informe de cada país."

Dun & Bradstreet es belluga en les altes esferes: "En més d'un cas, algun ministeri del Govern central ens ha demanat informació sobre un determinat territori, probablement amb la intenció de contrastar-la amb les dades de què ja disposa." I és que els informes redactats pels professionals d'aquesta multinacional es mereixen el màxim crèdit, no en va els seus autors són "corresponsals desplaçats al país en qüestió. Les seves anàlisis són exhaustives." Ara bé, en Lluís també treballa amb clients més modestos: "Catalunya és un país de petites i mitjanes empreses. La nostra base de dades n'incorpora una bona pila, de manera que podem assessorar amb rigor el client interessat en un intercanvi comercial." Els seus serveis estan adreçats "fins i tot a persones físiques que tinguin intenció de comprar un pis, invertir en borsa o canviar de feina."

"Evidentment, quan la meva firma es va establir a Espanya gaudia d'una situació privilegiada; no hi havia ningú més capaç de facilitar aquesta mena de dades. De fet, Dun & Bradstreet encara és la marca de referència pel que fa a informació comercial", comenta. Tanmateix, en Lluís recorda molt bé com, en el moment d'incorporar-se a la companyia, ara fa tres anys, es va trobar amb una empresa "en què els procediments estaven desfasats. Cada empleat treballava al seu ritme, i els clients no pertanyien a la firma sinó als consultors." No va trigar a posar fil a l'agulla, va girar la truita i "l'any passat em van assignar dues direccions nacionals més, a fi de reconduir-ne l'activitat comercial." Tota una responsabilitat, si tenim en compte que, de les 200 persones que integren Dun & Bradstreet a la Península, 60 treballen a Barcelona.

La primera tasca amb què es va enfrontar en Lluís en incorporar-se a Dun & Bradstreet va ser la de "crear un equip que inclogués totes les seccions comercials i trencar amb les individualitats entre persones." A l'hora de desenvolupar aquesta labor, a més de conceptes tan coneguts com el de la "intel·ligència emocional", li van ser de gran ajuda els seus anys d'experiència en la venda de productes financers. Avui es mostra satisfet d'haver assolit els seus objectius. Gràcies a la seva intervenció "hi ha una comunicació molt més fluida entre els departaments." Així, disposa de temps per dedicar a les dues direccions nacionals de què és responsable, "i poder reforçar la nostra posició de lideratge en el desenvolupament del mercat *business-to-business*." La plantilla de Dun & Bradstreet està integrada bàsicament per "analistes financers. Són els encarregats de ponderar l'estat de salut d'una firma."

Han quedat lluny els temps en què "la investigació sobre una empresa incloïa les opinions dels veïns sobre la conducta del gerent." Avui, afortunadament, al nostre país es treballa amb les tècniques d'assessorament més innovadores i es disposa de professionals experts i joves com Lluís Ruiz, abanderats de grans multinacionals arribades des de l'altra banda de l'Atlàntic.



**“Valorem, a partir
d’unes variables
econòmiques,
la solvència de
determinades
empreses”**

Lluís Ruiz - Barcelona (Barcelonès)