

Un grup d'economistes, advocats i experts en màrqueting, Pere Soler, Julián Mañas Pacheco, Ignacio Aznárez, Miquel Sales i Jordi García García, es va reunir a finals dels anys vuitanta per crear un nou concepte d'atenció i servei al client en el món de l'assessorament: "Abans de constituir de forma oficial la nostra societat d'assessorament, l'any 1988 vam dur a terme un rigorós estudi de mercat per determinar quines eren les mancances que presentaven les petites i mitjanes empreses catalanes de l'època en aquest àmbit. Els resultats d'aquesta anàlisi van demostrar que teníem grans possibilitats de reeixir, ja que els clients demanaven un servei que encara no havia estat cobert: un assessorament continuat i que es caracteritzés per la identificació del professional amb l'empresa a la qual estava donant el seu suport. Aquesta exigència és comprensible si considerem el fet que les PIME no poden costejar-se la col·laboració interna d'un economista, però la implicació personal de l'empresari en l'evolució del seu taller, negoci, indústria, etc. és tan intensa que desitgen que també ho sigui la dels seus col·laboradors."

A partir del moment en què van detectar aquesta mancança el seu principal objectiu va ser esdevenir capaços d'emplenar aquest buit en el mercat. "Els coneixements jurídics i, sobretot, del món del màrqueting —aquest últim portat de la mà de Julián Mañas— han permès que poguéssim créixer d'una manera constant durant els darrers anys." Tot i així, una de les branques de més activitat ha estat la de l'assessorament en matèria comptable i fiscal, coordinada per Jordi García, economista i auditor jurat de comptes, i Miquel Sales: "Durant la dècada de 1970 i a començaments dels 80 es van produir actuacions desagradables per part de despatxos no gaire professionals, els quals van recórrer a procediments poc adequats que van afectar molt negativament la imatge de l'assessorament en general perquè es tendia a pensar que les nostres actuacions es quedaven massa sovint en plantejaments teòrics, difícilment executables en la pràctica quotidiana. Nosaltres vam intentar lluitar contra aquesta imatge oferint un assessorament de capçalera i integral, que se centra no tan sols en les recomanacions als clients, sinó també en la seva formació, la qual cosa no sempre és fàcil. A començaments dels anys 90 vam viure la nostra lluita particular per generalitzar l'ús de programes informàtics a l'hora de confeccionar la comptabilitat de les firmes. Els empresaris, en general, eren bastant escèptics, però nosaltres els poguérem convèncer de la utilitat d'aquest nou avenç amb el suport constant del nostre equip d'economistes que assegurava una atenció personalitzada per aprendre a usar el sistema, a resoldre tots els dubtes que es poguessin plantejar i a revisar i a corregir la comptabilitat que ells mateixos s'estaven elaborant. D'aquesta manera, de mica en mica vam aconseguir que els empresaris s'acimatessin al nou sistema de feina, i actualment se senten molt satisfets de fer-lo servir perquè els permet poder disposar de les dades econòmiques de la seva empresa en tot moment."

La gamma de serveis d'ADADE en l'assessorament fiscal i comptable es complementa amb l'elaboració d'auditories que cada vegada més es realitzen de forma voluntària per part de l'empresa: "Aquest exercici permet saber amb exactitud quin és l'estat de comptes real d'una

societat en un moment donat. Això és especialment útil en el cas de les companyies formades per diversos socis, cadascun dels quals està especialitzat en matèries diferents. En aquesta situació, l'auditoria permet determinar la situació financera i projectar el futur amb una seguretat més gran. No hem d'oblidar que un augment en les vendes, per exemple, no comporta automàticament un increment de beneficis, i totes aquestes informacions les proporciona de forma acurada aquest examen." L'elaboració de qualsevol auditoria sempre comporta un elevat grau de compromís professional amb l'objectivitat: "Els auditors ens movem per un codi ètic molt estricte que ens imposa una determinada metodologia i un tarannà amb el qual fer front a la nostra difícil tasca."

La gran virtut i el gran inconvenient de la feina d'un bon assessor comptable i fiscal és que només es demostra la seva professionalitat en moments excepcionals o puntuals: "Els fruits del nostre treball no s'observen en el dia a dia, sinó que s'ha d'esperar a les situacions traumàtiques com els judicis o les inspeccions per demostrar la qualitat de la tasca que s'ha portat a terme. També durant les campanyes impositives, com ara la de l'impost de societats, de la renda, etc. són una bona oportunitat per demostrar als clients que es pot complir amb la norma estrictament i al mateix temps intentar optimitzar la fiscalitat. Nosaltres som partidaris de l'aplicació rigorosa de la normativa, per raons ètiques òbvies i també per qüestions pràctiques, ja que el compliment comporta un benefici més gran per al client que no pas l'opció contrària. La Hisenda pública controla una gran quantitat de dades dels contribuents, que són processades informàticament. Això fa que les errades o infraccions es detectin ràpidament."

La necessitat que els clients siguin atesos per veritables professionals de l'assessorament fiscal i comptable va fer decidir als socis adoptar una política de contractació molt selectiva: "En el moment en què vam constituir ADADE, la tendència general en el món de l'assessorament de la petita i mitjana empresa era que els despatxos o les gestories estiguessin formades per un o diversos titulars i tota una sèrie de treballadors no qualificats. Nosaltres vam creure que el petit i mitjà empresari, com qualsevol altre tipus de directiu, era mereixedor de rebre l'assessorament directament de les mans d'un professional. És per això que els nostres col·laboradors interns sempre han estat titulars. Aquesta característica té dues conseqüències: en primer lloc, ens ha assegurat una acurada eficiència i ha afavorit que el nostre perfil de client s'anés ampliant amb el pas del temps cap a les grans empreses catalanes i multinacionals. En segon lloc, aquesta opció ha significat un important esforç empresarial per part nostra, ja que, sobretot durant els primers anys, no era gens fàcil trobar treballadors qualificats i aquesta escassetat es traduïa en una important compensació econòmica." L'empenta demostrada per aquests socis s'ha vist recompensada per un espectacular creixement del despatx. De fet, actualment assessoren més de 400 empreses catalanes i tenen més de 6.800 clients arreu de l'Estat espanyol a través d'una xarxa de 42 oficines col·laboradores o en franquícia. Aquesta ràpida expansió fa que es plantegin el futur com un repte continuat en el qual superar-se dia a dia.



“El compliment de la normativa comporta un benefici més gran que no pas l’opció contrària”

Jordi García, Julián Mañas, Pere Soler, Ignacio Aznárez i Miquel Sales - Barcelona (Barcelonès)