

Quatre professionals estan al capdavant de l'assessoria i consultoria vigatana Vilar Riba, fundada el 1985. Són Joan Riba Casellas, Manel Vilar Vinyeta, Xavier Vilar Vinyeta i Pere Ferrer Feixas. Els seus perfils són molt variats. En Pere és enginyer; en Xavier, advocat; en Manel, economista i auditor, i en Joan, fiscalista i auditor. Els dos darrers confirmen el bon funcionament d'aquest ampli ventall de professionals.

Per a Manel Vilar, **"la professionalitat"** necessita el complement indispensable que suposen **"uns bons companys de feina: ningú no ho sap tot. Un professional tancat en ell mateix no té possibilitat d'abraçar múltiples camps. El fet de tenir molta gent al teu costat t'atorga capacitat per resoldre tot tipus de qüestions i així ajudar l'empresa."**

Joan Riba corrobora aquesta afirmació i afegeix que la pluralitat ha estat **"el que ens ha fet forts. Cadascun de nosaltres té una manera de treballar, la qual cosa ha diversificat molt el nostre servei."** Això sí, l'actitud de les 50 persones que integren el despatx és la mateixa: **"Tots ens identifiquem amb el problema del client."** Els responsables de Vilar Riba dediquen molts recursos a la formació de personal: **"Per oferir un bon servei a l'empresa s'ha de créixer."** Una de les claus de la qualitat d'aquest servei és la fidelitat de la seva plantilla: **"Nosaltres invertim en la gent, que és el nostre principal actiu."** En Manel es mostra orgullós de **"poder donar feina a joves de la comarca que han estudiat a la Universitat de Vic."**

Aquesta filosofia els ha acompanyat des dels inicis del despatx: **"Érem conscients que un especialista en administració, per exemple, no és el més adequat per assessorar una companyia sobre afers tècnics."** Ells han tingut sempre les idees molt clares: **"És molt important fer entendre als empresaris que nosaltres som els seus col·laboradors. No estem aquí per fiscalitzar les empreses, sinó per facilitar-los una informació que les beneficiï."**

Tenir l'oficina a comarques pot resultar avantatjós, en el sentit que **"els empresaris barcelonins —entre els quals hi ha clients nostres— reconeixen que la gent de fora de la capital té un estil personal diferent, alguna cosa que ens fa més propers."** I és que, gràcies a les millores experimentades per les comunicacions tant físiques com virtuals, **"avui l'empresari ha abandonat la vella idea que el millor assessorament és el que ofereixen els bufets barcelonins. Per estar preparat tècnicament no cal viure a la capital."** A l'hora de definir la seva firma, en Manel constata la seva dualitat: **"Tenim per un costat una dimensió estatal i mundial a través de BDO, i per l'altre, una presència física a la comarca, amb gent d'aquí que som propers a la manera de ser dels nostres clients. És molt fàcil trobar-nos."**

Amb una clara vocació de servei a l'empresa, no ofereixen únicament **"assessorament jurídic i fiscal: l'empresa necessita alguna cosa més"**, o sigui, **"consultoria: un cop visitem una empresa i en descobrim les necessitats, proposem al responsable l'estudi i el treball més adient per posar fi a la seva problemàtica, sigui del terreny administratiu, logístic, productiu o qualsevol altre."** En Manel ho té molt clar: **"Cal que la comptabilitat deixi de ser una pura obligació mercantil i esdevingui una eina de gestió de l'empresa."** En Joan, per la seva banda, subratlla que **"els nostres treballs es caracteritzen per ser molt pràctics. Volem**

**que els clients entenguin perfectament el que els diem. Per a això, la terminologia que usem i la visió que transmetem de la situació és real i planera. Coneixem els termes americans; el fet que treballem a la catalana no significa que desconeguem la teoria."**

La seva manera de fer, per tant, es caracteritza per la transparència. Però alhora hi ha un altre tret que defineix la seva tècnica, i és que, un cop detectades i comunicades les mancances de l'empresa assessorada, **"ens hi quedem per posar-hi remei. La consultoria comporta la intervenció i formació de molta gent, inclòs el personal de l'empresa clienta."** Com a resultat, els fruits d'un servei de consultoria no es recullen fins transcorregut un temps considerable, si bé posteriorment el client manifesta el seu agraïment: **"Un empresari tot sol ho té difícil per conèixer i contrastar l'estat en què es troba el seu negoci. Tanmateix, li agrada que se li doni l'oportunitat d'avaluar-ne i comentar-ne la situació."**

**"El gerent s'ha de dedicar a pensar en la seva empresa, en les estratègies necessàries perquè el negoci vagi endavant. Encara que sigui economista com nosaltres i estigui tant o més capacitada per desenvolupar la mateixa tasca que nosaltres, la seva feina és una altra. No pot estar pendent de temes dels quals nosaltres ens podem fer càrrec fàcilment sense que li suposi un cost excessivament elevat."** La comoditat i l'estalvi de temps no són els únics avantatges de l'assessorament, sinó que, un cop el professional ha emès el seu dictamen, **"el client disposa de l'opinió d'uns experts que continuament estan al dia en els temes i problemes empresarials."**

Avui la principal inquietud del nostre empresari és **"la competitivitat en el mercat. Les firmes s'han professionalitzat i capitalitzat notablement al llarg dels darrers anys, la qual cosa ha estat sempre una de les nostres recomanacions. Els afers financers ja no són motiu d'inquietud tant com ho eren abans."** Aquesta modernització està íntimament vinculada a la voluntat d'oferir qualitat al públic, un aspecte de l'empresa que Vilar Riba considera de vital importància: **"Dins del nostre Departament de Consultoria hi ha gent especialitzada en el tema de la qualitat, en el qual col·laborem estretament amb l'Institut Català de Tecnologia. Les empreses catalanes, incloses les importants indústries càrnies de la comarca, tenen nivells de qualitat, higiene, control i seguretat molt superiors als d'altres països europeus de molt renom."**

La globalització és un altre dels temes que ni els nostres empresaris ni aquesta assessoria catalana passen per alt: **"L'índex d'exportacions s'ha incrementat notablement en tots els sectors i també en la indústria agroalimentària. Avui ja no es pot parlar només del preu del porc a Vic o a Lleida, perquè també s'ha de tenir ben present el d'Holanda o d'Alemanya. Els catalans, fins i tot el petit empresari, som conscients de la globalització que avui impregna el mercat, i procurem estar presents a tot el món."** Per això Vilar Riba col·labora amb la federació internacional BDO, **"present a més de cent països del món, la qual cosa ens permet ajudar els nostres clients amb interessos a l'estranger i a la inversa."** És evident que a Vilar Riba no deixen ni un cap solt, i és que la seva missió no és altra que fer la vida més còmoda a l'empresari.



**“Els catalans som conscients de la globalització que avui impregna el mercat, i procurem estar presents a tot el món”**

**Joan Riba i Manel Vilar** - Vic (Osona)