

L'Assessoria d'Empreses Ribas-Álvarez acaba de celebrar els seus primers 25 anys de servei integral a l'empresa, tal com Joan Ribas Feixas comenta: "El meu soci Josep Álvarez Rovirola i jo hem dirigit l'empresa durant aquests anys i mai no hem tingut cap problema d'enteniment ni personal ni professional. Aquest és un aspecte molt important perquè facilita la feina en el despatx." En Joan és conscient que "el concepte d'assessor és entès de diverses maneres segons els clients. Hi ha empreses que desitgen uns serveis molt específics i d'altres que et demanen un ventall d'oferiments molt amplis, que, sovint, extralimiten les estrictes funcions d'un assessor. En aquest sentit, crec que hem de fer entendre a l'empresari que nosaltres som els seus assessors, però que no som pas empresaris del seu sector perquè, si ho fóssim, estaríem dirigit una empresa competidora de la seva." En aquest context, l'Assessoria Ribas-Álvarez va triar una direcció generalista: "És conseqüència de la voluntat de créixer i veure créixer els nostres clients. Si ens circumscribíem només a l'assessorament fiscal, la nostra tasca seria molt més fàcil perquè tan sols hauríem d'estar al dia en aquesta qüestió, tot i que tothom sap que la legislació fiscal espanyola es caracteritza pel seu dinamisme i que no podem deixar mai d'aprendre." No obstant això, actualment la situació és diferent "perquè la introducció d'eines com Internet ha millorat l'accés a la informació. Avui només t'hi has de connectar per trobar una sentència específica o per consultar tota la legislació que faci referència a l'àmbit que t'interessa."

Per satisfer les demandes dels seus clients, el despatx s'ha envoltat d'un equip de professionals "especialitzats en les diferents àrees i d'una societat independent que s'encarrega de les auditories i de les tasques de consultoria." En Joan és conscient de la importància de motivar els seus treballadors: "S'han de sentir integrats i satisfets amb la seva tasca. Per a fer-ho, nosaltres tenim reunions setmanals on comentem tots els casos, la nova legislació apareguda, etc. També organitzem seminaris fora del centre de treball o dintre per informar-los de tots els aspectes nous que puguin aparèixer. Perquè la formació sigui realment pràctica, molts cops contractem personal de les administracions públiques que ens expliquen les novetats legislatives. Ara bé, motivar-los professionalment i personal és important, però també ho has de fer econòmicament, ja que has de donar un exemple d'equitat; és per això que els nostres col·laboradors estan molt ben pagats." Tot i així "és inevitable que alguns marxin de l'empresa per fundar-ne una de pròpia, tal com nosaltres vam fer abans."

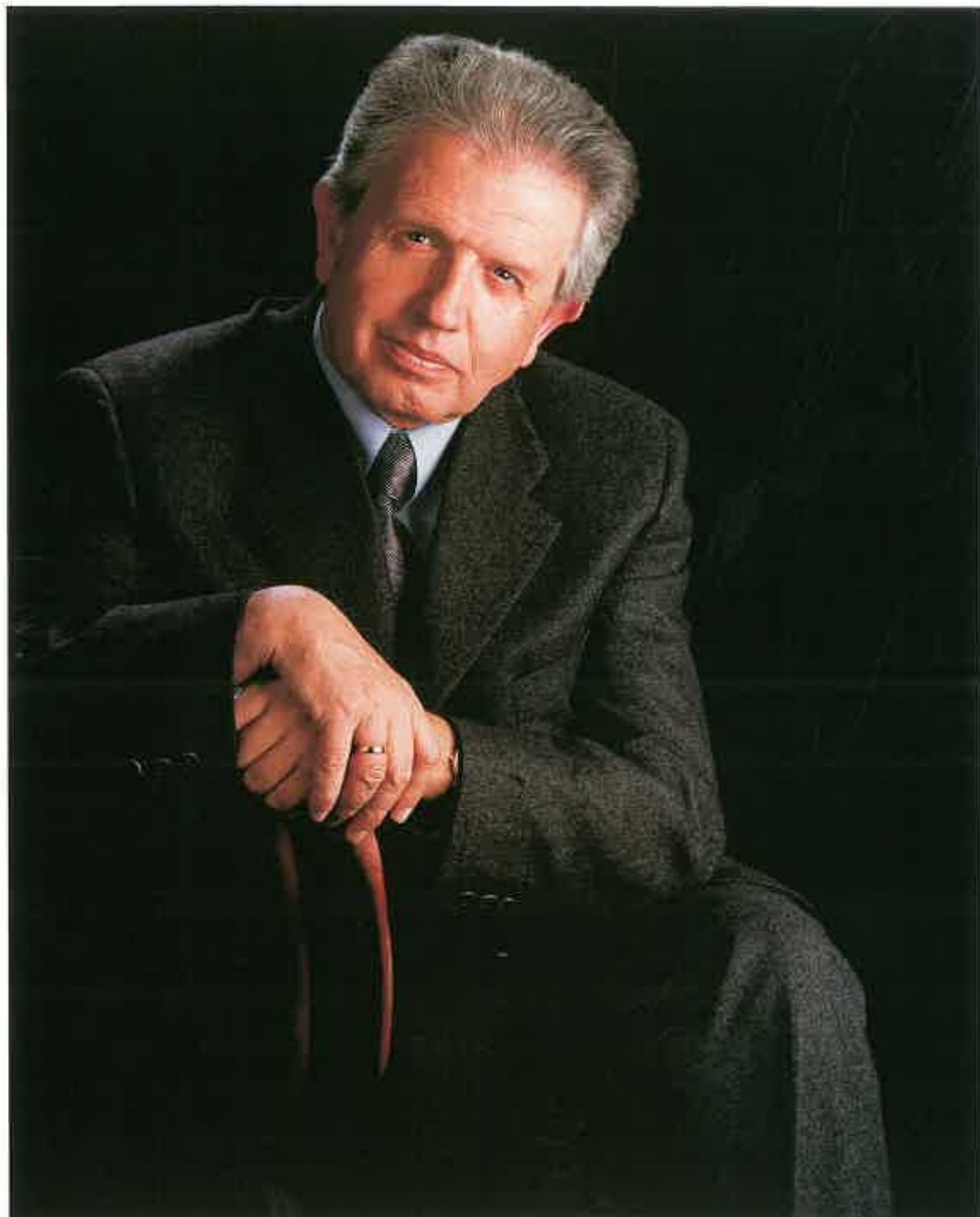
Per dur a terme el seu treball, ell creu que és imprescindible "escoltar el teu client i anar més enllà de les seves paraules per esbrinar què et vol dir realment i quines pors o aspectes personals s'amaguen darrere. Hem de pensar que l'empresari et dona una visió esquemàtica i subjectiva del problema i tu has de fer-ne una anàlisi objectiva, partint de la branca productiva de l'empresa, ja que el context és molt important per entendre'n la problemàtica." A l'hora de fer l'assessorament "t'has de posar del costat de l'empresari i donar-li un ventall de possibilitats, però pronunciant-te sobre quina creus que és la més convenient."

En línies generals Joan Ribas opina que "els problemes de les empreses continuen sent els mateixos que fa vint anys. Han canviat els mitjans

tecnològics i la quantitat de les xifres que es manegen, però no els conflictes." Des de la vessant econòmica, "el problema més important de les empreses actualment és el de la competitivitat. Es tracta d'arribar a assolir una determinada quota de mercat, de mantenir-s'hi i de créixer, si es donen les circumstàncies idònies. Per poder seguir el ritme del mercat, cal que l'empresa tingui una bona organització, que hi hagi una forta cohesió entre l'equip humà, que estigui motivat i il·lusionat amb el projecte empresarial, i que es portin a terme les inversions adients." Una tècnica que està ajudant força les empreses a assolir les seves fites és "l'elaboració anual d'un pressupost que inclogui quines despeses, ingressos i inversions es preveuen per a l'exercici següent. Per elaborar-lo, han de participar-hi els diferents departaments de l'empresa que han d'arribar a un consens en tots aquests factors i també han de determinar quina corba de variació es produirà, tenint en compte els anys anteriors. Un cop fet, nosaltres el supervisem perquè sigui un instrument de planificació realista i viable."

Una problemàtica generalitzada a l'empresa familiar catalana "és la crisi que es produeix quan hi ha un relleu generacional, perquè no tothom té les mateixes actituds i ni aptituds. De vegades, el problema de les empreses és la seva gestió, però no és una qüestió fàcil d'abordar perquè hi ha factors personals. Quan detectem un problema d'aquestes característiques, nosaltres recomanem la professionalització de la gerència." Per a evitar aquestes repercussions "incidim en el fet de tenir preparat el moment de la successió molt abans que es produeixi, és a dir, tenir formades i preparades les persones que duran a terme el relleu generacional. D'aquesta manera, la situació és menys traumàtica i més segura per a l'empresa." Una mesura que moltes firmes catalanes estan adoptant "és la inclusió d'un conseller extern en el Consell d'Administració. Aquesta figura comporta la neutralitat, la imparcialitat i l'objectivitat de les seves opinions i assegura una situació més equilibrada. No hem d'oblidar que moltes empreses familiars viuen problemàtiques de lluites de poder, disputes internes, etc. Tampoc no hem d'obviar el fet que a Catalunya gairebé no hi ha societats anònimes autèntiques i que la majoria d'empreses són familiars o, com a màxim, de dues famílies, i que han de disposar d'una administració professional, sigui familiar o no, i d'un Consell d'Administració consultiu i executiu que assessori i impulsi l'equip directiu quan ha de prendre grans decisions. Per tal de assolir realment aquestes característiques, no pot tenir mai més de sis persones, perquè, en cas contrari, les forces es dispersen."

Finalment, de cara al futur, el gran repte dels empresaris catalans serà "l'entrada de l'euro, ja que portarà molts problemes. Les empreses portaran fins l'últim moment la comptabilitat en pessetes, però en l'exercici següent hauran de presentar una declaració en euros. El problema serà més greu encara en el cas de les empreses que no funcionen seguint el calendari anual, sinó per campanyes, i que portaran la meitat de la campanya en pessetes i l'altra en euros. També Hisenda reclamarà o inspeccionarà declaracions anteriors, que s'hauran de presentar de nou en euros. Estic segur que l'empresari català se'n sortirà, com sempre, però el període inicial d'implantació serà traumàtic."



“Els problemes de les empreses continuen sent els mateixos que fa vint anys: han canviat els mitjans tecnològics, però no els conflictes”

Joan Ribas - Girona (Gironès)