

Xavier Alcaín Pla és soci fundador de l'empresa Alcaín y Riba Auditores juntament amb Jordi de Riba. El projecte d'aquesta auditoria va néixer el 1988, si bé en el cas d'ambdós socis hi havia un inici professional anterior com a economistes a la divisió d'auditoria de Price Waterhouse. **"Vam llençar-nos amb la inconsciència dels 28 anys. Tots dos havíem adquirit una molt bona experiència d'aquesta firma. Teníem, però, aquell afany d'independència que et fa pensar que on et pots sentir més realitzat és en el teu propi despatx. Aquesta va ser la raó que ens va portar a emprendre l'aventura. En Jordi era algú amb qui creia que tindria afinitats, amb qui podria complementar-me bé."** En Xavier defineix l'any 1988 com un moment prou delicat per al món de l'auditoria, justament per la transició que la sortida d'una nova llei va suposar en l'àmbit professional: **"No va ser un moment tan dolç com volíem. Abans de la llei, tothom s'auditava voluntàriament; l'auditor, per tant, era l'"amic" i el seu informe quedava sempre al calaix de l'empresari. Amb la nova llei va haver-hi més feina, ja que moltes empreses es van veure obligades a auditar-se, però l'informe es convertí en un document públic i allò que abans es deia lliurement, no agradava que s'hagués de fer públic. L'auditor, per exemple, està obligat a dir si una empresa tindrà dificultats a continuar la seva activitat. En el moment que dones aquest dictamen, el banc pot tallar el crèdit i això pot comportar l'accelerament d'un procés de degradació. Vam passar, doncs, de ser l'amic a poder convertir-nos en l'enemic."** Aquesta situació va desviar els inicis d'auditoria del gabinet envers l'assessorament: **"El mateix mercat ha fet que, avui, el 50% de la nostra facturació vingui de l'assessorament i el 50% de l'auditoria",** dos àmbits que limiten en competències i fronteres, la qual cosa sempre fa plantejar-se la pregunta de fins a quin punt són realment compatibles si es tracta del mateix client: **"Un despatx d'auditoria pot fer també altres tasques a l'empresa auditada però sempre hi ha polèmica sobre les possibles incompatibilitats que puguin produir-se."** És potser per totes aquestes circumstàncies que, al seu parer, la feina d'assessor és més grata: **"A diferència del qui cerca un auditor, aquell que busca un assessor no ho fa per imperatiu legal. És per tant una tasca més agraïda."**

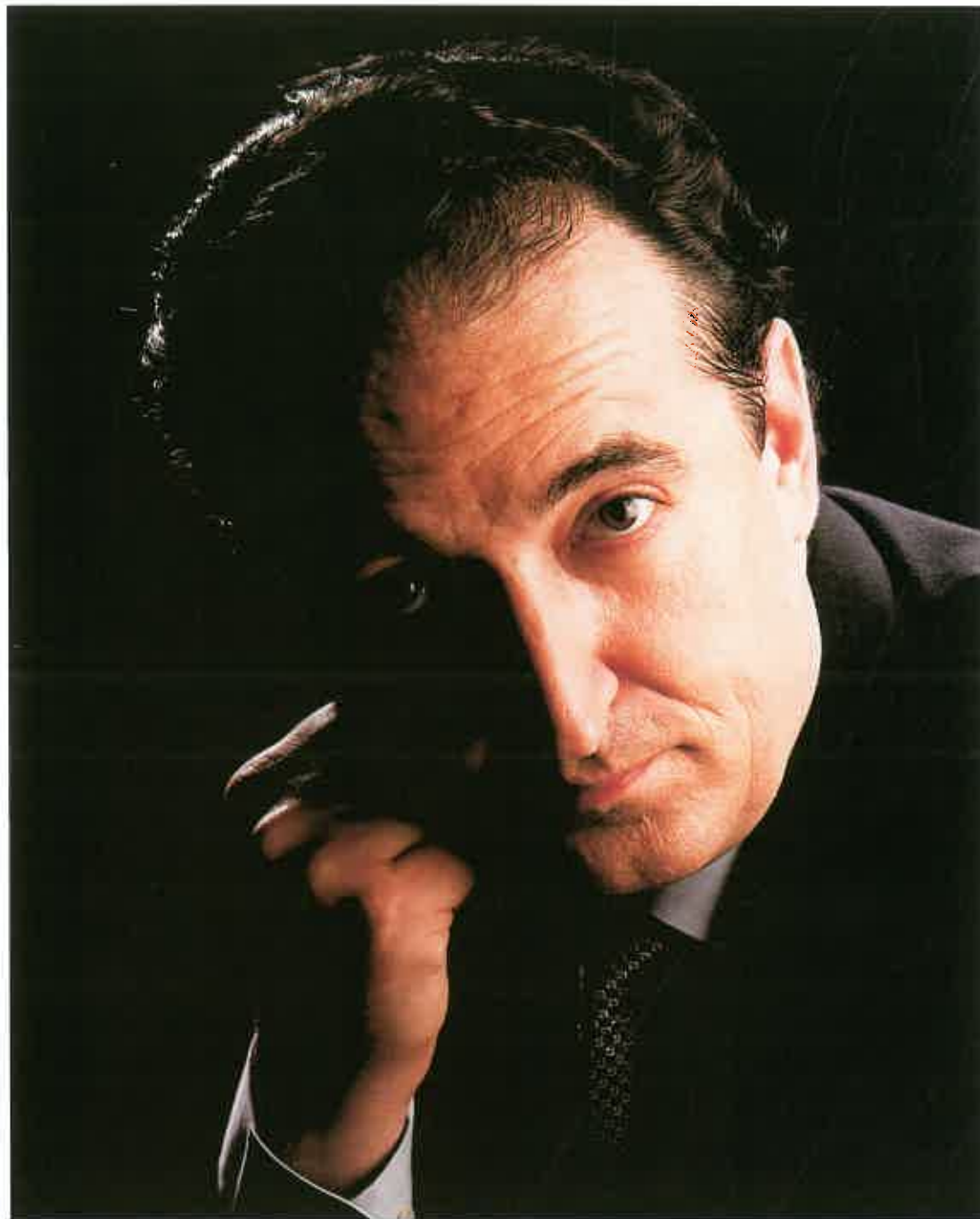
Amb una estructura humana de set persones -dos administratius, i cinc titulats dedicats a l'auditoria i a l'assessorament-, la distribució i el repartiment de les funcions és ben operativa: **"No hi ha distinció entre socis: qualsevol es fa responsable del client, i després, en funció de la complexitat i de les hores que se li han de dedicar, es crea un equip de treball."** Una metodologia que els atorga un nombre important de clients prou definits: **"Treballem essencialment amb una petita i mitjana empresa que vol que els solucionis diversos problemes. De manera puntual també portem assumptes comptables i administratius per a grans cases que, normalment, et vénen per referències. A la petita empresa li poden arribar a fer una mica de por les assessories de caire multinacional, i un bufet menor li ofereix més hores de contacte directe amb el soci. Aquest tracte és importantíssim per al client."** Aquesta relació que el bufet de dimensions reduïdes manté amb les empreses petites i mitjanes és el que porta Xavier Alcaín a reflexionar sobre el retorn de la figura del generalista: aquella persona a la qual l'empresari podia plorar-li

lliurement: **"Són els grups familiars els qui et demanen cada cop més una direcció de tots els seus problemes. Si troben una bona firma local, han d'estar segurs que aquesta els donarà un millor servei. El generalista és una figura difícil de trobar en un organigrama tan complex com el d'una multinacional. La millor despesa que pot fer l'empresari és trobar un bon generalista i confiar en ell."**

A Alcaín y Riba aquest assessorament se centra en àmbits molt concrets: **"Comptabilitat, anàlisi comptable i fiscal, anàlisi d'inversions i rendibilitat de projectes i valoracions d'empreses."** Una oferta de serveis adreçada a la petita i la mitjana empresa i on cal no oblidar qui és l'empresari: **"És algú llest i amb èxit que, molts cops, admirem. El problema ve quan peca de vanitat i creu que ja no hi ha res que ell no pugui solucionar. Ha de saber envoltar-se de bons professionals, no té cap altre remei: les coses cada dia són més complicades i ha d'aprendre a delegar."** I en aquesta dinàmica de joc és a on el mateix empresari ha de saber assumir els reptes d'una nova economia **"basada en tecnologies que comporten canvis absolutament revolucionaris que fa poc temps eren impensables. La revolució ve de la mà de les noves comunicacions: el fet que desapareguin distàncies i barreres i que la petita empresa amb una senzilla connexió pugui ser present als mercats mundials, aporta possibilitats impressionants. Internet no és cap enemic però sí un canvi que alhora comportarà grans transformacions."** I, més enllà d'espantar-se davant la globalització d'aquesta economia, la reflexió de Xavier Alcaín convida a aprofitar-ne bé els recursos: **"L'accés a les noves tecnologies és relativament fàcil, la qual cosa ens fa pensar que anem cap a un món més solidari on molta gent pot arribar a llocs als quals abans no podia. Si aprofitarem o no aquesta oportunitat és quelcom que s'ha de veure. M'agrada ser optimista i pensar que ho podem fer bé."** Des d'un punt de vista comparatiu entre la multinacional i la petita empresa, aquesta última té el seu lloc, un lloc que l'empresari ha d'assolir sent competitiu: **"El que ha de fer l'empresa sempre és guanyar en productivitat: aquesta ha de ser la guerra i el punt de mira de l'empresari. Així mateix el petit empresari ha de saber aprofitar molt més el valor afegit que representa el disposar d'una informació acurada i analitzada per un bon assessor."**

I en parlar de l'evolució que han patit els consells d'administració, sempre és partidari de la incorporació de l'assessor extern per tal de superar-ne la inoperància, si bé entén que els canvis aquí són realment difícils: **"És un tema que té molta importància. Hi ha molts consells que gairebé ni es reuneixen, encara que la tendència és que l'empresari els valori cada vegada més. Seria saludable, en aquest sentit, la participació de l'assessor però admetre un conseller extern encara costa."**

Respecte a qüestions tan delicades com el de la successió, saber avançar-se amb el professional extern i un marge adequat de temps semblen els millors remeis per a preservar l'empresa: **"S'ha de planificar amb temps: les empreses es fan velles amb la gent i la successió esdevé important. Ningú no ha de creure que el fill o el nét ho faran necessàriament bé. Ben poques de les empreses familiars arriben a una tercera generació ja que saber portar-les no és tan sols una qualitat innata. És imprescindible, doncs, planificar amb l'ajut del professional extern."**



“El fet que desapareguin distàncies i barreres i que la petita empresa amb una senzilla connexió pugui ser present als mercats mundials, aporta possibilitats impressionants”

Xavier Alcain - Barcelona (Barcelonès)