

**"Una empresa que inverteix en investigació inverteix en futur."** Amb aquesta claredat s'expressa Antoni Sigalès Sigalès al capdavant de l'assessoria que duu el seu cognom, amb oficina a la capital catalana.

**"Vaig acabar la carrera d'economiques a finals de la dècada de 1970. Després d'uns anys treballant per a empreses privades, vaig decidir assumir el repte d'establir-me pel meu compte."** El moment en què va prendre aquesta decisió era força especial: **"Va coincidir amb una època en què la fiscalitat va experimentar una transformació total, amb mesures com la introducció de l'IVA. Vam aprofitar el forat deixat per la llei per anar-hi al darrere. Va ser un canvi difícil d'explicar als clients, donat que estaven acostumats a pagar un impost de característiques molt diferents. A partir d'aleshores va resultar molt més difícil disfressar certes vendes. L'entrada de l'IVA va revolucionar totalment els sistemes comptables de l'empresa."** La desorientació de la classe empresarial va servir a l'Antoni **"per obrir mercat."**

D'això ja fa ben bé 15 anys, i avui l'assessoria Sigalès disposa d'un equip de quatre persones, que proporcionen **"tots els serveis fiscals a la petita i mitjana empresa: orientació, planificació fiscal, etc. La facturació mitjana de les companyies que orientem oscil·la entre els 400 i els 600 milions anuals."** Ara l'Antoni respira alleujat, però no oblida que **"els inicis van ser durs, precisament perquè aquest és un mercat molt competitiu, on abunda la gent capacitada per portar a bon terme aquesta activitat."** Aconseguir tirar endavant una assessoria, per tant, no és fàcil. Hi ha moments especialment delicats, **"com quan li presentes al client un pressupost on detalles tot el que s'exposa a perdre. No tan sols és desagrauable per a l'empresari; els diners del client són els teus, els seus interessos són els teus. Quan un d'ells se sent derrotat després d'una inspecció, la teva ànima plora per ell."** Un bon sistema per estalviar-se aquests tràngols pot ser estar al corrent de la comptabilitat de l'empresa assessorada: **"D'aquesta manera, l'assessor té l'oportunitat de fer un seguiment diari de la feina del client i prendre mesures fiscals abans que la situació sigui insostenible. El pressupost general d'un negoci és una de les armes vitals al món de l'assessoria empresarial."**

Un altre procés molt recomanable, eminentment per obtenir un diagnòstic sobre la salut d'un negoci, és efectuar **"una anàlisi d'empresa. Permet a l'assessor preveure un futur negatiu."** Hi ha moltes paraules que **"espanten el client."** Una d'elles és **"reestructuració. L'empresari acostuma a no ser gaire procliu al canvi. Li costa transformar la política del seu negoci si fins a aquell moment tot plegat li ha funcionat. En aquests casos és difícil que inverteixi en personal, en tecnologia o en material."** I, tanmateix, aquestes mesures s'han de dur a terme quan la firma encara no ha entrat en crisi, **"perquè si passem a la cirurgia quan les coses ja estan malament, la situació esdevé doblement perillosa. Davant una tendència a la baixa, poca cosa es pot fer."** Així, doncs, l'Antoni es mostra convençut que les inversions són essencials, especialment **"en ecologia, un camp en què encara hi ha profundes llacunes legals."**

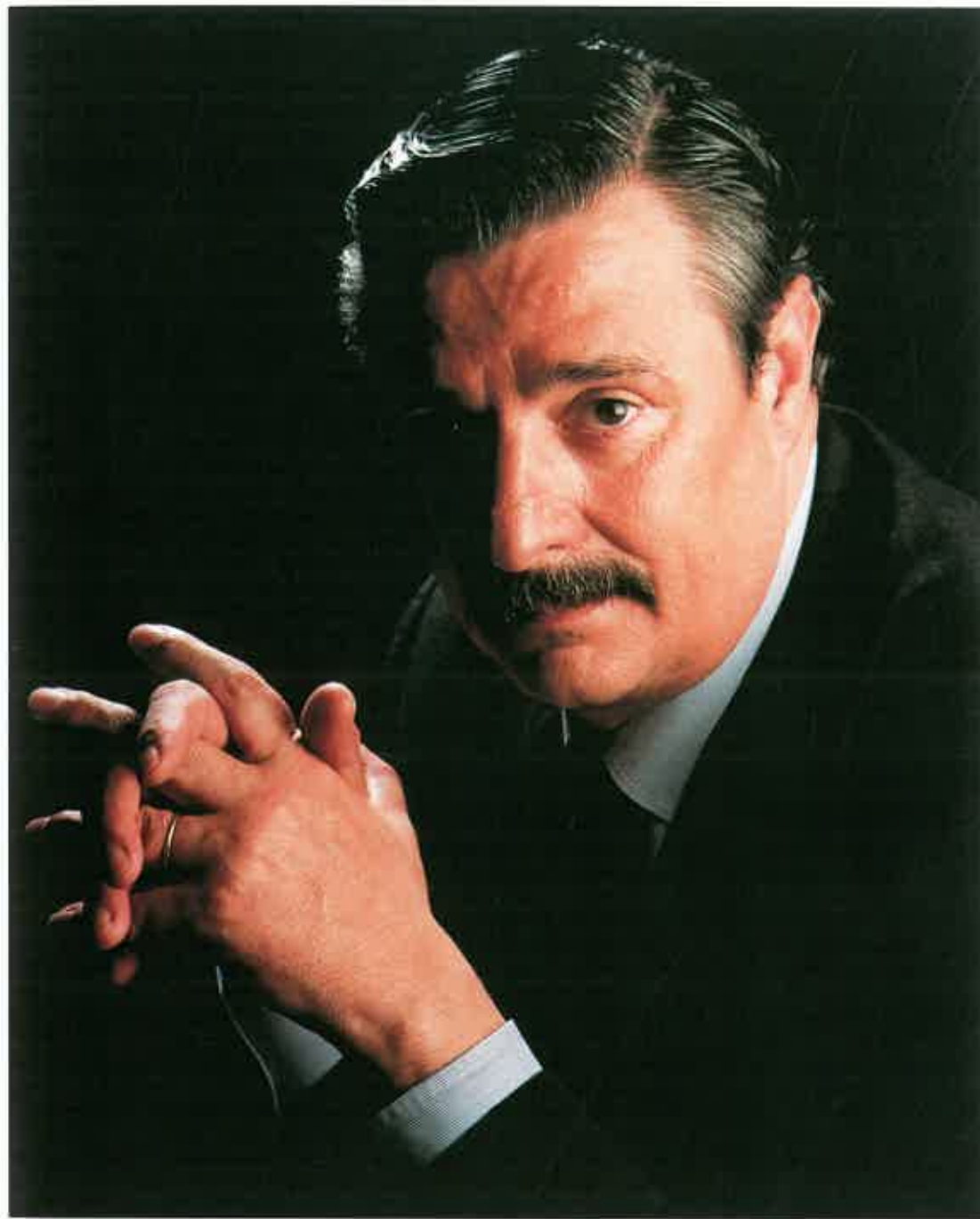
És contundent en definir el seu ofici: **"Complicat i mal comprès. Tinguem en compte que els assessors ens trobem entre una Administració dura i un client potencialment dur. La nostra missió consisteix**

**a aconseguir que totes dues parts arribin a un consens."** Evidentment, per moure's en un terreny tan pantanós, l'assessor necessita grans dosis de mà esquerra. Tot comença per **"conèixer la llei, l'Administració, els camins administratius i el client."** En el cas d'aquest darrer, conèixer-lo significa **"saber què és el que vol i fins on desitja arribar. Ara bé, és vital tenir les idees clares per emprendre un camí que no s'aparti gaire del que marca l'Administració."** Res d'això no és possible si no es parteix de **"l'absoluta sinceritat"** per part de l'empresari assessorat, un empresari que ha evolucionat al llarg dels anys. Sense anar més lluny, l'Antoni destaca el fet que avui no hi hagi **"tanta economia submergida com a la dècada de 1980. Ara el client mitjà sap que ha d'assumir tot un seguit de costos fiscals i que ha de ser un ciutadà solidari si vol arribar a algun lloc."**

En l'actualitat són altres els reptes que truquen a la porta de l'empresari, un dels més importants l'arribada de la moneda única. Per a aquest economista barceloní, la novetat **"només tindrà un cost sentimental, però fiscalment no presenta cap gran transcendència. Ara bé, s'hauran d'adquirir uns certs hàbits, com ara la capacitat de llegir un extracte bancari en euros. A la gent gran li costarà molt: durant una temporada, caldrà dur sempre la calculadora per no perdre's i saber si un article és car o barat."** Des del punt de vista empresarial, assegura que **"les grans multinacionals estan més que preparades per a la moneda única. Seran les petites i mitjanes empreses les que patiran més."**

Subratlla, tanmateix, que **"la Comunitat Europea ha estat el salvador i el motor de l'economia espanyola. L'euro serà bo per a tothom."** No obstant això, ell vaticina **"una petita crisi econòmica que s'iniciarà a finals del 2001. Sabem que cada quatre o cinc anys hi ha d'haver uns filtres que depurin l'economia, i les crisis són un d'aquests filtres."** Estiguem atents als **"síntomes: aquests darrers anys els percentatges d'ocupació s'han incrementat i mantingut, però les grans multinacionals ja comencen a parlar de regulacions. Quan els Estats Units agafen un refredat, Europa pateix una pulmonia."** Amb aquesta davallada, l'Antoni preveu que torni a entrar en escena la tristament coneguda figura de l'impagat, **"oblidada durant molts anys a Europa. Ara recobrarà protagonisme."** Davant d'això, recomana **"ser capaços de renunciar a una venda per poder-la cobrar."**

Hi ha més pautes que defineixen i definiran el món econòmic català, entre elles l'autofinançament, **"una paraula molt maca sempre que es tingui capacitat econòmica per posar-la en pràctica. Fins a aquest moment les fonts de finançament externes eren bastant accessibles; ara, però, es comenta que el tipus d'interès es dispararà pròximament a l'alça, de manera que recórrer a aquesta opció ja no serà tan viable."** Tot i així podem estar tranquils perquè **"la petita i mitjana empresa, si no parteix d'un nucli familiar molt reduït, no hauria de tenir cap problema per autofinançar-se. A Catalunya aquest sistema funciona. De fet, la via del finançament extern acostuma a provocar l'encariment del producte, que veu la seva rendibilitat reduïda."** I també tranquil·litza saber que, en un món cada cop més complex, amb la globalització a l'horitzó, hi ha assessors com l'Antoni, que es mouen al ritme dels temps que corren, imprescindibles per a la bona marxa de les nostres companyies.



**“Sabem que cada quatre o cinc anys hi ha d’haver uns filtres que depurin l’economia, i les crisis són un d’aquests filtres”**

**Antoni Sigalès** - Barcelona (Barcelonès)