

Per a l'assessor i auditor Salvador Montés Carné, el món actual es caracteritza pel **"consumisme i l'absència de qualitat de vida."** Parla amb coneixement de causa, no en va el seu ofici, que desenvolupa des del barceloní despatx Consultor Audit Group, li recorda constantment el temps que esmercen els nostres empresaris –i, en general, tota la societat– **"a guanyar diners."** En aquest sentit, destaca la necessitat de **"planificació, per tal que les hores que dediques a la feina diàriament no siguin endebades. És essencial saber on ens trobem i el futur que ens espera."** Aquesta **"manca d'horitzó"** és un defecte generalitzat **"entre els petits i els mitjans empresaris."** Per això existeixen professionals com ell, **"per indicar-los d'alguna manera el camí que han de seguir."**

"Les multinacionals es caracteritzen per traçar planificacions a llarg termini, mentre que les firmes més modestes viuen el dia a dia precàriament, la qual cosa no els permet dissenyar cap mena d'estratègia de futur." Les petites i mitjanes empreses semblen ser, doncs, les més necessitades d'orientació. Per a en Salvador, treballar amb elles és altament satisfactori: **"No tragues a comprovar els fruits que dona la teva feina."** Ara bé, es tracta d'un tipus de client molt exigent, que **"et demana que siguis pràcticament el seu confessor. A l'empresari, li interessa molt el teu punt de vista com a persona externa."**

Assessor des de fa 25 anys, en Salvador ha arribat a conèixer molt bé la figura de l'emprenedor. Avui comparteix despatx amb dos socis, Jordi Artigas i Enric Soler, un excel·lent grup que no requereix publicitat, i és que **"el boca-orella és la millor manera de captar clients entre la petita i mitjana empresa. Molts d'ells vénen recomanats pels despatxos professionals amb què col·laborem."** El que aquests clients es troben quan travessen la porta d'Audit Group és un gabinet amb dues vessants: auditoria i consultoria. En Salvador revela que la segona és **"més creativa, contínuament t'obliga a investigar sobre alguna novetat. L'auditoria, tot i que no deixa gaire lloc a la innovació, garanteix un volum de feina amb una periodicitat concreta. Saps que disposes d'un cert grup d'empreses que has d'auditar cada ics anys, la qual cosa et dona l'oportunitat de preparar a fons totes les qüestions que afecten el client."**

"L'auditoria consisteix bàsicament a respectar determinades formalitats, però també pot ser una guia molt útil per a l'empresari", resumeix. En aquest punt, insisteix en la necessitat de l'auditor de **"salvaguardar la seva independència."** Per norma, **"mai no som els assessors fiscals de les firmes que auditem. La convergència de totes dues tasques en un sol despatx pot derivar en contradiccions."** Una altra premissa guia les actuacions d'en Salvador i dels 14 professionals que treballen amb ell: **"El principi d'importància relativa és el que determina el màxim risc que acceptem perquè uns estats financers siguin raonables."** Aquest rigor elevat a la màxima potència té una explicació, i és que **"els assessors som objecte d'una gran exigència social. Treballem en un mercat molt competitiu, però el públic ens ha convertit en semifuncionaris."**

Molts dels problemes amb què es troba com a professional a l'hora d'auditar i d'assessorar són fruit de la història d'aquest país: **"Les nostres**

companyies es caracteritzen per no haver disposat mai d'un capital inicial, sempre han invertit amb el mínim legal i s'han dedicat a reinvertir sobre els beneficis obtinguts. Es tracta d'una filosofia íntimament lligada a la cultura llatina, res a veure amb el tarannà de l'empresari nòrdic. Per això, en el passat, quan la inflació i els interessos eren tan elevats, hi havia empreses que pràcticament només treballaven per cobrir les despeses financeres." Tanmateix, **"la crisi que va seguir els Jocs Olímpics va ajudar que el català fos més conscient de la necessitat de crear reserves i meditar sobre el futur de les seves inversions. Hem assolit una política que vetlla per la consolidació de les companyies."** Avui **"la competitivitat"** s'ha convertit en la principal preocupació dels negocis, que es veuen forçats a **"treballar amb marges reduïts per tenir un lloc al mercat, i això t'obliga pràcticament a començar de nou cada dia."**

En un context econòmic i fiscal que canvia de regles constantment, l'assessor està obligat, pel bé del seu client, a informar-se puntualment de qualsevol novetat que pugui afectar l'empresari. De fet, **"el Col·legi d'Auditors de Comptes exigeix als seus membres rebre un mínim d'hores de reciclatge l'any. No n'hi ha prou amb la feina diària: també cal fer un esforç per mantenir-se al corrent de tot."** Malauradament, són pocs els qui s'adonen d'aquesta labor titànica, ja que, **"inicialment, per a l'empresari, l'auditoria és un requisit legal. És per això que intento desenvolupar una mena de funció pedagògica en aquest aspecte, és a dir, que el client sàpiga que el nostre rigor i independència no exclouen el valor afegit que la nostra intervenció aportarà a la companyia."**

Aquesta mena d'adoctrinament també passa per fer entendre a l'empresari que tots estem immersos en aquesta revolució que s'ha batejat amb el nom de globalització: **"Quan tot plegat va començar, n'hi havia que en aquest aspecte es trobaven al Tercer Món. Afortunadament, tots els sectors s'han anat adequant a la realitat."** Definitivament, ha nascut una nova generació d'empresaris **"sobretot des del punt de vista de coneixements; avui la gent jove té una formació privilegiada en aspectes abans tan poc habituals com els idiomes."** No obstant això, en Salvador es lamenta que el nostre empresariat hagi perdut punts **"des del punt de vista humà. El yuppie dels anys 80 no estava preparat per afrontar les crisis, i aquesta figura, aquest executiu de llauna, pràcticament ha desaparegut."** Avui, segons ell, s'està procurant recuperar la mà esquerra que caracteritzava l'emprenedor tradicional a l'hora de plantar cara al mal temps: **"Fins i tot a les universitats s'intenta que els futurs empresaris no fracassin en aquest punt."**

"Intel·ligència emocional", un concepte clau a l'entorn empresarial: **"És absurd proposar-se vendre més si al darrere no disposes d'un bon equip per fer realitat aquest objectiu. Per sort, fins i tot als Estats Units han descobert que l'important no és obtenir més beneficis, sinó que la plantilla de la firma estigui contenta. Les qüestions personals afecten molt l'interior d'una companyia, fins a l'extrem de reduir-ne els rendiments."** Els anys han convertit Salvador Montés en un savi del món empresarial, un savi autoritzat a impartir lliçons de filosofia.



**“Les qüestions
personals afecten molt
l’interior d’una empresa,
fins a l’extrem de
reduir-ne els
rendiments”**

Salvador Montés - Barcelona (Barcelonès)