

José Ramón Castarlenas Cariello està al capdavant d'un despatx tan complet com el nom amb què el va batejar, RCM Auditores, Consultores y Asesores Fiscales.

Llicenciat en ciències econòmiques a la Universitat de Barcelona, va ser de la mà d'un professor de la facultat que va fer els primers passos en el terreny professional: **"Vaig treballar al seu despatx d'assessoria durant un període de sis anys."** Posteriorment s'incorporava a **"un grup industrial internacional, al Departament de Serveis Interns."** D'aquesta manera, va conèixer el món de la consultoria des de dues perspectives ben diferents: **"Vaig passar d'assessorar l'empresari a 'sofrir' el consultor extern. És la millor manera de conèixer l'empresa a fons."** Després de dirigir els serveis centrals i d'adquirir més coneixements en el sector de la indústria, l'esbarjo i els serveis, va arribar el dia en què en José Ramón es va sentir preparat i amb il·lusió per **"treballar independentment com a assessor extern"** i així va néixer RCM.

Des del principi, aquest emprenedor ha guiat la seva firma per la senda del suport permanent al client, el coneixement profund de les lleis i normes, l'observació conjunta de tots els aspectes jurídics, econòmics i fiscals i l'especialització. En el seu afany **"d'acompanyar dia a dia l'empresari"**, RCM ha hagut de fer front als mateixos canvis que ell, sempre un pas més enllà: **"Ens cal conèixer prèviament les novetats quant a normativa legal i tecnològica per poder informar-ne el client. Hem d'estar en tot moment alerta. El nostre avantatge és que no ens enfrontem a un sol problema, sinó a multitud d'ells i sovint, coincidents. Malauradament molts ens arriben en fase UVI, la qual cosa ens obliga a tenir a punt una elevada capacitat de treball. Ens trobem amb freqüència al caire del problema."** Però aquesta capacitat no serveix de res si no hi ha **"autèntica il·lusió per la feina."**

De les qualitats que ha de posseir un bon assessor, en José Ramón destaca tres: **"La capacitat d'anàlisi, la precisió i el sentit comú."** Aquestes habilitats fan que sovint la millor solució sigui la més simple. Destaca la necessitat **"d'assessorament directe a l'empresari. Si bé el més interessant per a ambdues parts és que els clients siguin duradors i que la tasca de l'assessor extern sigui vasta en el temps, ja que això li dona l'oportunitat de viure-la en perspectiva de futur. Igualment a les oficines d'RCM atenem gran quantitat de directius amb consultes puntuals que en la majoria dels casos es converteixen en clients duradors. La personalització és el tret més característic de la nostra assessoria: l'interessat sempre té oportunitat de parlar directament amb els socis professionals."** La cartera de clients habituals d'RCM la constitueixen més de 350 empreses. Aquesta xifra esdevé la millor prova de la **"seguretat"** que l'equip transmet a tot aquell que orienta. Aquesta consultoria ofereix els seus serveis a companyies catalanes, estatals i estrangeres, i acompanya el negoci dels seus clients **"des del moment en què neix, al llarg del seu desenvolupament i en engegar qualsevol projecte."**

En José Ramón, pel fet d'haver viscut l'assessorament des de dins i des de fora de l'empresa, considera que l'objectivitat és també una virtut fonamental de l'assessor extern, que té l'avantatge de tractar assumptes similars amb diferents clients. L'assessor intern, en canvi, **"s'ha d'enfrontar diàriament a molts problemes de la mateixa companyia i, d'altra banda, veu**

**regularment els responsables de les activitats de la firma, la qual cosa pot dificultar-li detectar i afrontar les deficiències. La clau d'una bona relació entre consultor i client és la confiança de l'empresari. Per assolir-la, és primordial intervenir als consells d'administració de les companyies que assessores."** Sap molt bé que, en qualsevol cas, **"sempre és l'empresari qui té l'última paraula. Jo adverteixo als meus clients que els diré el que pensi, no el que vulguin sentir. Discutirem, però el dia que deixem de fer-ho prefereixo que canviïn d'assessor."** **"L'assessorament fiscal no es pot estancar."** Un dels majors trasbalsos per què passa qualsevol companyia familiar és el del **"relleu generacional. Treballar en aquest terreny exigeix especialització i sensibilitat per part de l'assessor."** Al costat dels problemes tradicionals n'hi ha d'altres de més recents. L'àmbit fiscal ha adquirit una dimensió actualitzada amb les noves regles del mercat i els seus protagonistes: fusions, adquisicions i acords entre empreses. **"El món econòmic i l'empresarial evolucionen a un ritme brutal i gràcies als nous mitjans de comunicació, hi ha un excés d'informació. La manca d'hores per assimilar totes aquestes dades pot deixar l'empresari desorientat."**

Independentment dels temps que corrin, el que ha de predominar en tot moment en el tracte empresari-assessor és la **"transparència i mútua confiança. Els assessors no som intermediaris entre l'Administració de l'Estat i el client: un intermediari serveix per comprar i vendre, no per assessorar. El que fem des d'RCM és col·laborar amb l'empresari perquè hi hagi diàleg amb l'Administració. Empresari i Hisenda han de compartir interessos."** Arribar a aquesta entesa només és possible si inclou **"l'adaptació"** de tot el país **"a la normativa comunitària."** De fet, la Unió Europea s'acosta bastant a aquest plantejament. S'ha d'evitar l'excessiu afany **"de recaptació que, a més de pressionar l'empresari, pot generar buits fiscals, la qual cosa perjudica la mateixa Administració i també l'evolució de l'economia del país."** De tota manera, en José Ramón reconeix que **"la unitat fiscal"** és una fita **"difícil"** d'assolir. Amb l'obertura de fronteres i la globalització arriben noves normes i oportunitats i, amb elles, companyies estrangeres interessades a establir-se al nostre país. En José Ramón valora molt positivament aquesta tendència i també aplaudeix l'expansió de les nostres companyies més enllà de la Península: **"N'hi ha que independentment de la seva dimensió decideixen romandre a Espanya. D'altres, en canvi, opten per una activitat internacional."** Al seu parer, la nova economia ja és **"una realitat"** a la qual tots hem de fer front: **"No abraça exclusivament la informàtica, sinó moltes altres novetats a l'hora de comprar, distribuir, decidir, comunicar-se..."** No obstant això, insisteix que **"els mecanismes de decisió econòmica i empresarial són similars i, siguis on siguis, sempre serà important disposar d'una bona informació i d'uns serveis òptims d'assessorament professional a l'abast de la mà."**

Evidentment, José Ramón Castarlenas aplica les mateixes teories a la seva pròpia firma, RCM Auditores, Consultores y Asesores Fiscales: **"És fonamental tenir al costat un grup de professionals àgil, capaç d'adaptar-se a les novetats legals, tecnològiques i del mercat. El futur del despatx el determinen el mercat, els clients i la resposta que sapiguem donar com a assessors."**



**“Un bon assessor  
ha de posseir tres  
qualitats: la capacitat  
d’anàlisi, la precisió  
i el sentit comú”**

**José Ramón Castarlenas** - Barcelona (Barcelonès)