

Ja fa dotze anys que Carlos Calvo i Rafael Martínez van decidir emprendre una aventura dins el món de l'assessoria d'empresa que, tot i presentar-se com un veritable repte, ha anat prenent forma i s'ha convertit en una realitat consolidada. ACM Assessors és el gabinet d'aquests dos professionals establerts a la ciutat de Girona. Una de les claus de l'èxit del seu projecte empresarial rau en les trajectòries professionals desenvolupades amb anterioritat: **"Tots dos érem inspectors d'Hisenda, una feina que tot i ser formativa va acabar convertint-se en una rutina. No ens satisfèia prou i vam decidir buscar un camp de treball més dinàmic. L'inspector d'Hisenda tenia encomanada una tasca difícil: calia respectar una sèrie de directrius que a vegades eren una mica contradictòries i costava veure el sentit de la feina. No obstant, entre els funcionaris de l'Estat, la labor de l'inspector és de les més actives i variades perquè investigar un contribuent implica molts elements, però les expectatives de millorar, si continuàvem en aquesta feina, eren gairebé nul·les. Aquell període va coincidir amb la introducció de la reforma fiscal, mentre que la mercantil la vam viure quan vam obrir el despatx."**

La iniciativa empresarial es va anar definint i va prendre forma l'assessoria. En Carlos recorda que **"no teníem clients, vam haver de buscar-los i treballar per fer-nos un nom dins del sector."** El client d'ACM Assessors és la PIME de la província de Girona. **"Adaptar una firma a totes les exigències d'un mercat tan canviant és difícil. El petit empresari té problemes de finançament; en canvi per al gran és molt més senzill. Nosaltres ajudem aquest petit i mitjà empresari a preparar la informació financera que pugui facilitar-li l'accés a les fonts bancàries. És un empresari que té idees però no diners i el mercat financer és molt poc flexible."** Així que la labor d'aquests dos professionals se centra sobretot en l'assessorament fiscal, un camp que dominen i del qual opinen amb claredat i fermesa.

El món de l'assessoria està destinat a no perdre el tren dels avenços que es produeixen en el camp econòmic. **"Certament, l'economia és molt canviant i els sistemes fiscals s'han d'anar adaptant. Ens trobem que cada any apareix una gran quantitat de noves lleis que s'han d'aplicar i conèixer a bastament. S'ha d'estar al dia i això implica estudiar les normatives i tenir una visió més àmplia de la que et donen les mateixes lleis. El tema fiscal és complex perquè la legislació et marca una cosa però quan la poses a la pràctica s'ha d'interpretar i valorar molt bé"**, explica en Rafael. És un esforç de comprensió que repercuteix en benefici del client. **"L'empresari entén cada vegada millor el funcionament del sistema. S'ha anat adaptant a l'obligatorietat de complir tota una sèrie de normes. Abans les lleis eren més bàsiques i exigien menys. Ara les tres administracions –local, autonòmica i estatal– també en dicten i diríem que hi ha més obligacions a complir que impostos a pagar. La gent, en general, ha de fer un esforç gran per adaptar-se, sobretot la petita empresa, perquè li apliquen uns protocols d'empresa gran."**

La relació que s'estableix amb el client ha de ser molt pròxima perquè l'assessorament fiscal implica entrar ens les profunditats de l'empresa, tal com posa de manifest en Carlos: **"L'empresari ha d'entendre que**

nosaltres volem ajudar-lo i facilitar-li les coses. Hem d'actuar de psicòlegs i intentar captar el que el client vol de nosaltres, l'interès que el porta a recórrer als nostres serveis per trobar la millor solució. Hi ha persones que vénen amb idees molt determinades i hem de fer-los entendre que no tot és possible i que primer cal conèixer l'empresa per poder treure'n conclusions. A vegades allò que per al client és un problema de grans dimensions és en realitat un tema de senzilla resolució i per tant hem de tranquil·litzar-lo i parlar de la situació. En aquest sentit, sovint actuem com a educadors de l'àmbit fiscal." En tot cas, les dificultats més grans amb les quals es troben són les relacionades amb les inspeccions d'Hisenda. **"Ara que nosaltres representem un client davant de l'inspector, les coses es veuen des d'una altra perspectiva. Som uns mitjancers entre el client i l'inspector i intentem assolir una solució satisfactòria abans d'arribar al plet."**

En Rafael i en Carlos coneixen altres realitats del món de l'assessoria d'empresa a banda de la catalana. **"Encara que ens movem sols en l'àmbit de Catalunya, mantenim contactes amb assessors de la resta de l'Estat i això ens fa veure que l'empresari no té la mateixa mentalitat aquí que a altres indrets. Les empreses d'altres comunitats no acudeixen tant als serveis externs perquè no hi ha confiança en la capacitat de l'assessor. Se sorprenen que el cap de la companyia realitzi les inspeccions d'Hisenda al costat de l'assessor. L'empresari català té clar que no pot portar els procediments complexos relacionats amb la fiscalitat i que els ha de deixar en mans dels professionals de l'assessoria mentre ell gestiona el pes de la producció empresarial. Aquí l'home d'empresa és més pragmàtic i té assimilat que l'assessorament és un cost per a l'empresa que implica un benefici."** La mal confiança de l'empresari vers l'assessor anirà desapareixent a mesura que creixi el coneixement del sector i a Catalunya es porta temps treballant en la millora de la cultura empresarial. Els assessors hi han tingut un paper molt destacat.

Els serveis d'assessorament fiscal d'ACM Assessors es regeixen per una línia de treball que prioritza el tracte personalitzat amb el client per arribar a un grau de confiança elevat. **"La petita i mitjana empresa demana proximitat i un tracte permanent. Busquen un assessor en qui confiar i compartir els seus dubtes. Per tant, el factor humà en el camp de l'assessoria és de gran importància i l'assessor n'ha de ser conscient. Això no exclou que s'hagi de ser rigorós amb la gent i parlar-los amb claredat. Hem arribat a rebutjar projectes perquè topaven amb la nostra ètica professional. Sempre hem volgut ser honestos i no tothom ho és. Hi ha hagut clients provinents d'altres assessories on els han dissenyat unes estratègies fiscals que no funcionaven per manca de professionalitat i nosaltres els hem resolt el problema. Cal dir que en aquest sector hi ha força intrusisme i això és un veritable entrebanc."** Aquests són dos dels professionals de les terres gironines que pretenen seguir un camí que han anat definint els darrers anys i sempre amb una voluntat prioritària: donar un servei eficient i de qualitat a l'empresari petit i mitjà català.



**“Adaptar una firma
a totes les exigències
d’un mercat tan
canviant és difícil”**

Rafael Martínez i Carlos Calvo - Girona (Gironès)