

Valls és la ciutat natal de Xavier Cabré Boronat, i la que ha escollit per ubicar l'assessoria fiscal que duu el seu nom. La perseverança ha estat sens dubte la clau de l'èxit professional d'aquest català que, abans de decidir-se a penjar la placa a la porta de l'oficina, es va voler preparar a fons. Va començar per llicenciar-se en ciències econòmiques a la capital catalana **"amb molta il·lusió: des dels anys 60 que es diu que aquests són uns estudis amb molt de futur."** El 1973 acabava la carrera i s'incorporava a una promotora immobiliària. La seva inquietud el va dur, tres anys més tard, a **"contactar amb l'Institut de Formació Professional de Valls"**, on va adquirir la condició de **"professor de tecnologia administrativa"**, després de superar les oposicions a Madrid. En aquesta època obté el títol d'agent de la propietat immobiliària i el d'auditor de comptes. Durant una bona pila d'anys va combinar la seva tasca a la promotora amb l'ensenyament, i a més el 1990 va publicar el llibre *Introducció a la Matemàtica Financiera* (Editorial Promociones y Publicaciones Universitarias). **"Si bé aquell ritme de vida implicava moltes hores de feina, tenia l'avantatge que una activitat em servia per desconnectar de l'altra."** Des del 1991, està en excedència voluntària.

El 1984 inaugurava el gabinet Xavier Cabré Boronat i Associats. D'aquesta manera, es materialitzava un dels somnis que l'havien acompanyat des que s'havia convertit en economista. Va saber escollir el moment oportú: **"A principis dels 80 el sector immobiliari va ser víctima d'una profunda crisi, i el volum de feina de la promotora per a la qual treballava havia descendit considerablement."** D'altra banda, l'economia espanyola era a punt d'iniciar una nova etapa, marcada per la introducció de l'IVA. L'orientació fiscal era indispensable per fer front a la nova realitat tributària, fruit també de la reforma fiscal del 1978, que **"va fer passar moments difícils a moltes empreses."**

Aquesta firma treballa essencialment amb clients de la província de Tarragona: **"Un despatx de les nostres característiques, situat en un entorn com aquest, exigeix profunds coneixements en els àmbits que s'abracen, i cal tenir en compte que l'activitat empresarial de la zona està molt diversificada. En temes fiscals i comptables, ho hem de cobrir gairebé tot."** Això té els seus avantatges: **"Si bé no gaudim de grans eufòries econòmiques, tampoc no som víctima de crisis profundes. Les grans depressions ens arriben suavitzades."** Lluny del que pugui semblar, a les comarques tarragonines la competència és ferotge, i la millor arma enfront dels competidors és **"la professionalitat i la confiança que generem en el públic."**

Gràcies a això, no els falten clients. És clar que també s'ha de tenir en compte que **"l'empresari és cada cop més conscient de la necessitat de fer les coses ben fetes, per la seva pròpia conveniència."** Per a la qual cosa necessita al seu costat **"un tècnic, un professional actualitzat constantment. La principal virtut d'un bon assessor, però, és la capacitat d'escoltar, perquè el nostre interlocutor, més que improbables fórmules màgiques, persegueix la confirmació del que ell ja sospita, una mena de complicitat. És essencial que hi hagi *feeling*. No tan sols li hem d'aconsejar a l'hora de dur endavant qualsevol operació; també hem de ser capaços de verbalitzar els interrogants que ell mateix ja té en ment, i donar-li'n la resposta adequada."**

Un bon equip humà és la millor garantia que es creï aquesta relació: **"Vaig començar el despatx tot sol, i més tard va incorporar-s'hi la meua dona, M. del Carme Puig, tècnica comptable. La plantilla s'ha anat ampliant a mesura que el negoci creixia."** Els sis integrants de Xavier Cabré Boronat i Associats estan al càrrec de 350 firmes, que van **"del propietari d'una botiga de queviures fins al responsable d'un negoci de mig centenar de treballadors."** Aquest valenc és testimoni privilegiat de l'evolució experimentada per l'empresariat català: **"Fa 15 anys, el client acudia a l'assessor pressionat. Se li exigia tot un seguit de formalitats a les quals no sabia com fer front. Avui dia l'Administració fiscal està fent grans esforços per adaptar-se als moments en què vivim. Tot i que la pressió institucional no ha desaparegut, el client habitual s'ha format una sòlida consciència quant a les obligacions fiscals."** Però el canvi d'actitud no s'ha produït només respecte el fisc, sinó **"també des del punt de vista mercantil i personal."** Avui l'empresari aboca tota la seva confiança en l'assessor.

A fi de no defraudar-lo, en Xavier i els seus posen molta cura en la seva formació continuada: **"Sempre que és possible, assistim a les conferències, cursos i seminaris organitzats pel Col·legi d'Economistes, pel d'Auditors-Censors de Comptes i per altres entitats."** Per això mateix, el temps lliure de què disposen els qui es dediquen a aquesta professió és escàs. En cap moment, ni quan dormen, no s'obliden dels qui han dipositat el negoci a les seves mans: **"El subconscient segueix treballant perquè fem nostres els problemes i els anhels dels clients."** Però hi ha més temes que inquieten en Xavier, entre elles el futur que espera a la petita i mitjana empresa, que és, de fet, la destinatària dels seus serveis. Optimista, afirma que **"si una activitat deixa de ser negoci, és perquè n'ha aparegut una altra que sí que ho és: es tanca una porta i se n'obre una altra. Ho he vist en moltes ocasions."** De fet, només cal repassar la història per descobrir que la reconversió es revela com la millor estratègia de continuïtat de qualsevol economia: **"Sempre hi ha hagut solucions per a tot; ni la màquina de vapor ni l'ordinador van acabar amb els llocs de treball."**

El futur de l'empresa catalana el garanteix **"l'esperit lluitador"** dels nostres emprenedors. Des del punt de vista d'en Xavier, la globalització no ha d'implicar la desaparició de certes companyies, sinó **"la seva adaptació. No oblidem que l'autèntic empresari és la persona capaç d'anticiparse als esdeveniments."** Però realment **"cada cop és més difícil ser-ho. És previsible que la introducció de la moneda única europea provoqui certes dificultats d'ordre administratiu en el marc de la PIME."**

"El gran interrogant és el paper que en l'esdevenidor jugaran despatxos com el nostre dins de les grans xarxes de firmes que es comencen a estendre. La nostra supervivència dependrà del grau de professionalitat que siguem capaços d'aportar." Innegablement, la qualitat del servei, la proximitat personal i la capacitat de resposta ràpida dels petits gabinets és la seva millor basa enfront les **"marques de les grans multinacionals."** En el futur, Xavier Cabré té previst **"potenciar la vessant auditora del despatx. Tenim grans possibilitats de creixement en tots els terrenys."** Nosaltres li desitgem molt d'èxit en els projectes que emprengui.



**“Hem de ser capaços
de verbalitzar
els interrogants que
el client té en ment,
i donar-li’n la resposta
adequada”**

Xavier Cabré - Valls (Alt Camp)