

Entrevista al Socio Corporativo



British Chamber
of Commerce in Spain



José María Gassó Martín, Presidente de RSM Spain

“Nuestro afán es estar al lado de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de la innovación y las nuevas tecnologías”

RSM, Socio Corporativo de la **British Chamber** y patrocinador del **Summer Cocktail** de este año, es la sexta organización a nivel mundial en prestación de servicios de auditoría, asesoría legal, fiscal y consultoría por volumen de facturación. Con una larga trayectoria en Reino Unido, fundada en el siglo XIX, los orígenes de **RSM** en España se encuentran en **Gassó Auditores**, una de las firmas más antiguas de nuestro país, fundada en 1972 por Josep Maria Gassó Vilafranca, quien fue presidente del Instituto de **Censores Jurados de España**.

La actividad de **RSM** se centra en el asesoramiento profesional a sus clientes en servicios de aseguramiento, legalidad, fiscalidad, riesgos y consultoría de negocios en general. Hablamos con **José María Gassó Martín**, presidente de **RSM Spain**.

En un entorno como es el vuestro de enorme competitividad, ¿cómo consigue RSM distinguirse y mostrarse singular?

Nuestra firma ha optado estratégicamente por ofrecer servicios de alta calidad y prestados por profesionales con un promedio de experiencia, claramente, por encima de los equipos nuestros competidores. Nuestro lema, *'The Power of Being Understood'* que refleja nuestra vocación de proximidad a nuestros clientes y de 'ponernos en sus zapatos'.

“Seguimos con la expansión nacional y abriremos oficinas en las Comunidades en las que no tenemos presencia”

¿Qué supone para su empresa la dedicación a los servicios profesionales?

En todo el mundo, el crecimiento del negocio de servicios profesionales de alto valor añadido es muy elevado. En el caso de **RSM** esto es un hecho en los últimos años tanto en España como en el Reino Unido y en los principales mercados tanto de los países de la OCDE como en las economías emergentes. Y esto es totalmente lógico. En un entorno de alta competitividad, las empresas tienden cada vez más a dedicarse a su core business y confiar más en expertos que les ayuden con otros temas y no se distraigan del enfoque de sus prioridades estratégicas. Y esto es especialmente cada vez más evidente entre las pequeñas y medianas empresas que es el mercado natural de **RSM**. En este sentido, ésta es una actividad prometedora para los más jóvenes.

RSM destaca en España por ser unos de los principales implantadores de NetSuite, ¿podría explicar más detenidamente?

Somos uno de los principales implantadores de **Netsuite** en el mundo y en España, un *ERP cloud* adquirido recientemente por la multinacional **ORACLE** con características muy especiales y de última generación tecnológica. Estas cualidades están siendo especialmente apreciadas por empresas jóvenes que quieren más versatilidad y prestaciones que las que proporcionan las soluciones tradicionales. Muchos de nuestros clientes son startups o lo fueron recientemente. Uno de nuestros proyectos estrellas ha sido la implantación de **Netsuite** en una nueva empresa de supermercados en línea con multitud de retos tecnológicos, logísticos y funcionales que nuestros expertos han resuelto favorablemente.

¿Qué otros proyectos están llevando a cabo?

Podríamos citar muchos porque los tiempos son apasionantes en un mundo en que las cosas van

muy deprisa, pero destacaría uno especialmente relevante por lo que representa en relación con lo que mencionaba anteriormente. Nuestro afán de estar al lado de nuestros clientes, muchos de ellos empresas pequeñas o medianas, muy fuertes en el ámbito de la innovación y las nuevas tecnologías.

Y de aquí a medio plazo, ¿qué tienen en mente desarrollar en RSM Spain?

Tenemos previsto potenciar la práctica sectorial de la firma de acuerdo a las tendencias y al cambio de ciclo que estamos viviendo. También, incorporaremos a profesionales tanto a las áreas actuales como a las que estamos a punto de lanzar.

Por otro lado, seguimos con la expansión nacional y abriremos oficinas en aquellas Comunidades Autónomas donde aún no tenemos presencia física.

Nuestro mercado hasta ahora está básicamente centrado en las pequeñas y medianas empresas a las que prestamos servicios de amplio valor añadido con cobertura internacional, con un nivel de atención superior al de nuestros competidores. En los próximos años, enfocaremos nuestra atención también en las empresas reguladas, si bien éste ha de ser un paso que hemos de dar conjuntamente con **RSM** a nivel global, si bien tanto en Estados Unidos como en Reino Unido el número de clientes en mercados regulados empiezan a ser cada vez mas numerosos.

¿Qué le aporta la British Chamber?

Apreciamos mucho nuestra colaboración con la **Cámara de Comercio Británica**, pues como he dicho anteriormente, tenemos muchos clientes ingleses y Londres es un centro que visitamos frecuentemente por razón de **RSM** (allí está la oficina Ejecutiva de **RSM Internacional** y la head office europea) y de nuestros clientes.

La **British Chamber** nos permite entrar y estar en contacto con empresarios y profesionales con intereses similares y ello nos ayuda a estar al día de novedades muy relevantes y a desarrollar nuestro negocio dentro y fuera de España. Y

además pasamos muy buenos ratos con muchos amigos.

¿Ha cambiado la crisis económica a la forma de hacer negocios?

Es cierto que no nos ha afectado tanto al volumen de negocio, pero sí en su composición. Dado que nuestro trabajo es básicamente asesorar profesionalmente, el peso del aseguramiento ha cedido profesionalmente a lo que podríamos denominar en términos genéricos *advising*.

En los últimos dos años hay indicios muy claros de incremento de la actividad sin duda, en el mercado interior, aunque por lo que se refiere a la actividad exterior, como he comentado anteriormente, las empresas han sido muy activas buscando fuera lo que el mercado interno les negaba y ahí también hemos ayudado mucho.

¿Y cómo prevé que actuará el mercado en los próximos años? ¿Qué ventajas tendrá RSM respecto al resto de compañías?

El mercado ha madurado mucho y para los próximos años prevemos y ya lo estamos viendo una demanda de servicios más sofisticados y mayor número de operaciones de compra venta por lo que nos estamos reforzando mucho en áreas novedosas, como el asesoramiento legal en nuevas tecnologías, *Transaction Support*, M&A y consultoría de riesgos. Tenemos una ventaja ahí por nuestro enfoque multidisciplinar que genera sinergias y valor añadido para los clientes.

Y para acabar, RSM es una empresa con presencia en ambos países, ¿qué barreras encuentran?

El mercado inglés es uno de los más fuertes para **RSM** y las tradiciones comerciales entre España y Reino Unido son muy fuertes y tienen muchísima tradición. Con estos ingredientes no es extraño que le diga que de hecho no tenemos barreras relevantes para nuestro negocio con Reino Unido sino al contrario. **RSM UK** es uno de nuestros principales referentes y por nuestra parte la internacionalización de la economía española en los últimos años, por el efecto de la crisis económica, ha tenido un incremento espectacular por lo que el número de nuestros clientes españoles que buscan oportunidades en el mercado británico y la ayuda en ello de **RSM** también.



José María Gassó Martín, Presidente de RSM Spain