

Després d'un període de formació econòmica que va compaginar amb el treball en el món de l'empresa per compte de tercers, l'any 1969 Carles Monrós va introduir-se parcialment en l'àmbit de l'assessorament: "L'advocat Vicenç Gargallo Cortés, excel·lent professional i bon amic, em va brindar l'oportunitat d'associar-me amb ell i introduir-me en aquest món." El 1970 va entrar a l'activitat de l'assessorament de forma plena. Aquesta va ser una etapa de formació de cara al seu desenvolupament posterior: "L'any 1971 vaig obtenir el títol de gestor administratiu i poc després el d'administrador de finques." El 1978 va ser força important en el seu itinerari personal, ja que es va plantejar posar punt i final a l'aliança que havia mantingut fins al moment. Un cop finalitzat aquest període de col·laboració, es va establir pel seu compte com a titular d'un despatx que ha apostat sempre per l'assessorament integral: "Ens encarreguem de les àrees laboral, fiscal i comptable perquè creiem que sobretot les dues darreres estan molt interrelacionades i que les accions que es duguin a terme en una d'aquestes branques afectaran l'altra. A més, considerem que és més apropiat controlar tot el procés des d'un únic despatx, ja que en cas contrari poden aparèixer friccions entre els professionals implicats en el moment d'aplicar diferents metodologies i filosofies a l'assessorament de diverses àrees d'un mateix client. No hem d'oblidar que els gestors treballem basant-nos en la normativa, la qual, sovint, ofereix distintes interpretacions. Això provoca que sigui convenient que tots els professionals encarregats de l'assessorament d'una empresa en comparteixin una mateixa lectura."

La seva perllongada dedicació a aquesta activitat li permet destacar les qualitats que haurien de ser inherents a tot professional del sector: "Per descomptat, ha de ser un bon estudiant perquè el reciclatge ha de ser permanent. Alhora també ha de ser un bon humanista i posseir unes certes capacitats per a l'anàlisi psicològica perquè ha de saber introduir-se i viure com a pròpia la situació que pateix la persona que té al davant. Em sento molt identificat i implicat en les problemàtiques que afecten als meus clients. L'estat d'ànim de la gent i la seva relació humana està molt influenciada i relacionada amb el funcionament dels seus negocis. Entenc perfectament la posició de l'Administració i dels funcionaris, perquè han de ser objectius i aplicar la legislació vigent, però la tasca de l'assessor té un component humà que la fa apassionant i també anginant." Dins de la part més negativa de la seva activitat es troba el fet d'haver de dictaminar la mort d'una il·lusió: "És molt dur haver de dir a un client que la seva empresa no pot continuar, però, si és necessari, s'ha de fer amb tota la celeritat possible per poder evitar desagradables conseqüències."

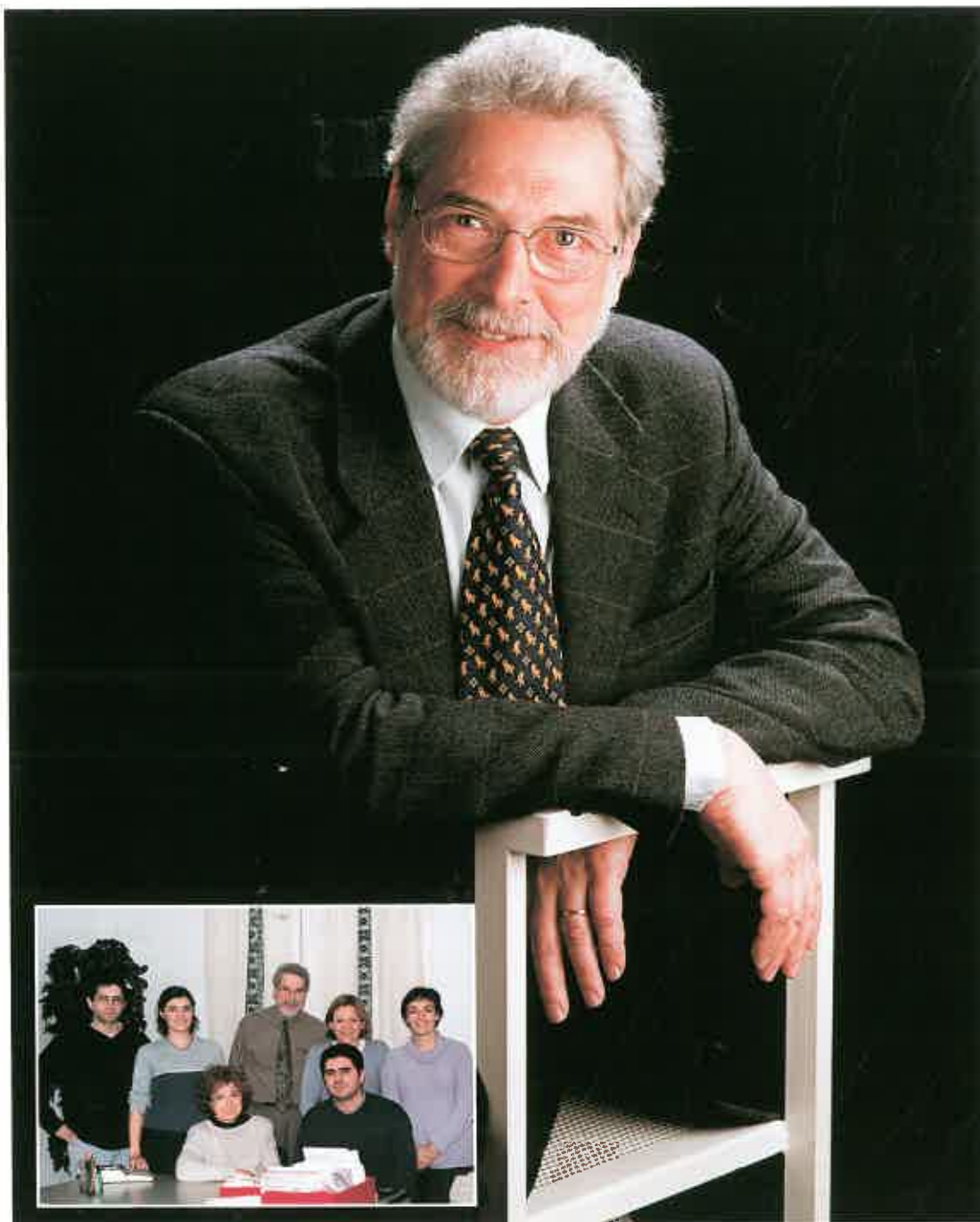
Carles Monrós ha optat per un sistema de treball en què la cooperació i el bon ambient entre els membres de l'equip esdevenen factors essencials del seu èxit professional: "El nombre de col·laboradors ha anat creixent a mesura que també ho feien les expectatives dels clients. Crec que tota empresa és la unió d'esforços d'un grup de persones que engeguen i donen forma a un projecte teòric. He tingut la sort de gaudir del suport de professionals que s'han identificat amb el

tarannà que volia imprimir a la meva assessoria perquè per a ells ha primat la part més humana de la nostra tasca quotidiana. Alhora, han demostrat ser responsables i viure d'una manera molt directa les problemàtiques que es podien produir a l'empresa. Cadascú està especialitzat en una determinada àrea i gaudeixen de la confiança dels clients, amb els quals mantenen una relació directa per a consultes i assessorament." La confiança i l'agraïment que Carles Monrós sent cap als seus col·laboradors són molt elevats, i li agradaria que fossin ells mateixos qui es fessin càrrec de la direcció del despatx quan es jubili: "Tinc tres fills però, ara per ara, cap d'ells no desitja continuar la meua trajectòria professional. Evidentment, m'hagués agradat que fos així, però em conforta pensar que els meus col·laboradors se'n poden fer càrrec perfectament. Són tots molt més joves que jo i, en una estructura societària escaient, podrien gestionar el despatx i servir els clients com fins ara."

En Carles sempre ha pensat que poder gaudir d'un bon clima de treball i d'una certa flexibilitat horària era una de les millors maneres de motivar el personal: "Mai no he hagut de demanar a cap treballador que es quedés una hora més per acabar una feina, perquè ho han fet ells tots sols per decisió pròpia. Com a contrapartida, sempre he respectat el fet que era important que ells mateixos poguessin arranjar i coordinar els seus horaris en funció de les seves necessitats familiars o de creixement personal. Molts han compaginat les tasques del despatx amb la formació universitària, amb els avantatges que això els ha comportat. Crec que és fonamental que els treballadors puguin fer compatibles en bones condicions aquestes dues vessants de la seva vida." Aquests treballadors, la majoria dels quals porten entre 10 i 20 anys al seu costat, no són altres que Maite, Anna, Mercè, Marta, Iñaki, Ricard i Marc, així com també la senyora Rosa que fa 21 que aconsegueix fer del seu entorn un espai agradable, per la qual cosa en Carles els està molt agraït. Com a professional i com a empresari, ell sap que una de les característiques necessàries per poder gestionar un negoci de manera adequada és aprendre a delegar. No obstant això, també és conscient de la dificultat que representa fer-ho per a nombrosos empresaris: "Cada persona duu a terme la seva feina d'una determinada forma, que sempre es diferenciarà en algun aspecte de la manera de treballar d'un altre ésser humà. Això no significa que una d'aquestes dues opcions sigui millor, sinó, simplement, que hi ha diferents mètodes per fer les coses i que s'han de respectar. Per a mi, el veritablement important és que els processos es realitzin de la manera correcta. Aquesta mateixa idea es pot traslladar a molts aspectes de la convivència humana que s'han de potenciar, com ara el diàleg per resoldre els conflictes o la consulta permanent amb altres professionals. No crec que les discussions siguin perjudicials, sinó més aviat el contrari, perquè permeten el contrast d'opinions i l'enriquiment mutu."

Carles Monrós Cabús se sent complagut de la seva trajectòria laboral: "El meu objectiu professional i empresarial no ha estat guanyar diners, sinó treballar a gust des dels meus principis ètics, i estar rodejat per un grup de persones que els compartissin. Em puc sentir satisfet perquè ho he aconseguit."

**“La tasca de l’assessor
té un component humà
que la fa apassionant
i també angoixant”**



Carles Monrós i col·laboradors - Barcelona (Barcelonès)