

Manel Àngel Torras Pérez és un home d'idees clares i de raonaments coherents. Així ho demostra tota la seva trajectòria personal i professional. Els seus inicis, però, es troben lluny del món de l'assessorament. A finals dels anys 70 es va col·legiar com a agent comercial. De llavors ençà, no ha parat de fer realitat les seves inquietuds: **"Un cop col·legiat, vaig muntar una empresa d'importació. Mantenien bones relacions amb l'assessor fiscal que ens la portava, que era un excel·lent professional, i amb ell vam començar. Val a dir que era una època de grans canvis. Les assessories creixien com bolets. Aleshores vaig optar per fer una inversió i al mateix temps vaig anar formant-me."**

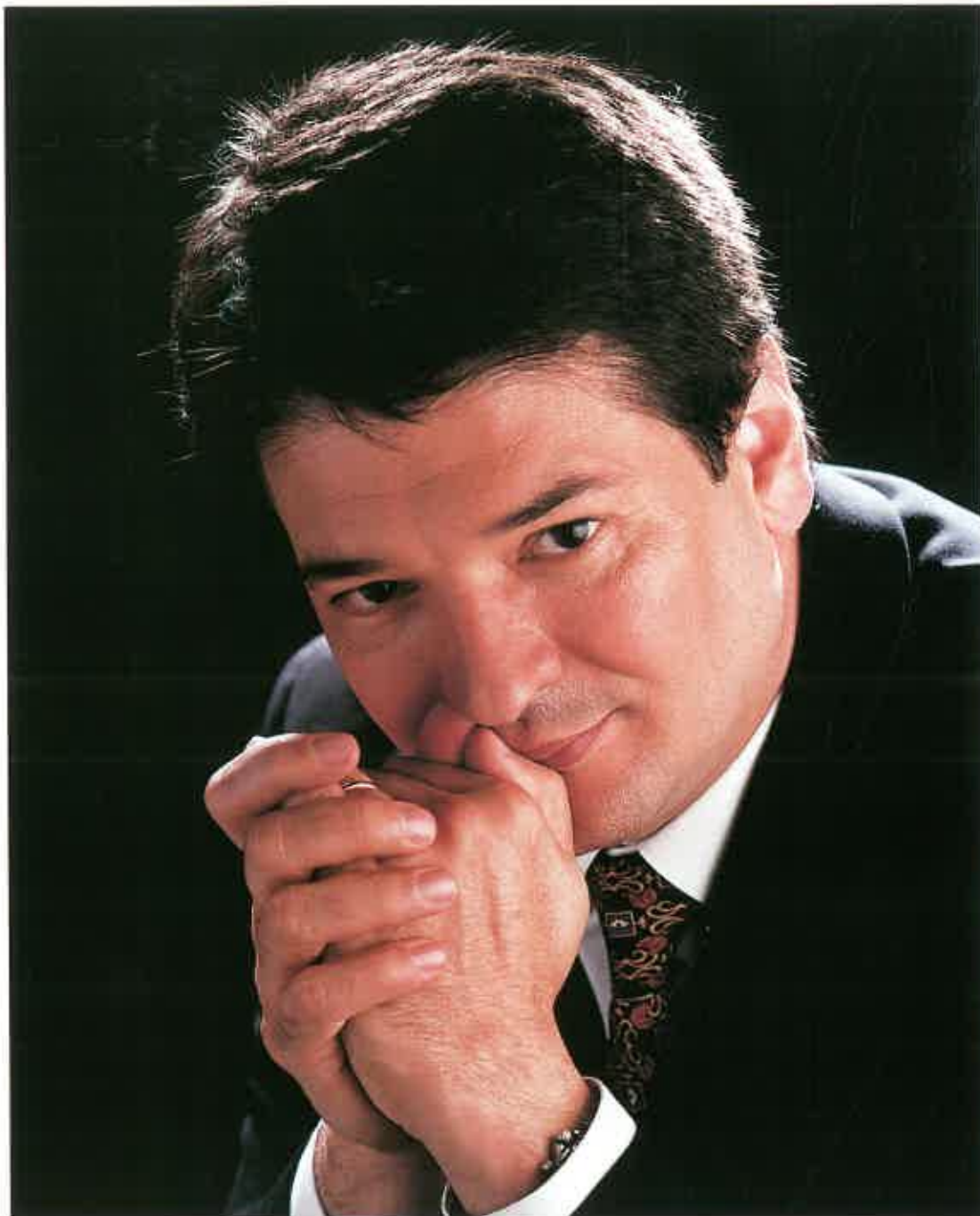
En Manel Àngel era conscient dels canvis profunds que patien la seva vida personal i la professional: **"Passar de petit comercial a director comercial, viatjar per tot Espanya... tot plegat em va fer reflexionar sobre quin tipus de vida desitjava per a la meua família. O ho feia llavors o mai."** A pesar que el procés d'adaptació va ser dur, va prendre una decisió valenta de la qual no es penedeix: **"Canviar de mentalitat no va ser gens fàcil, però em vaig incorporar al món de l'assessorament com a comercial d'assessoria. Jugava amb avantatge pel fet de venir de l'àmbit de l'empresa i de triar assessor, perquè es parteix d'una formació mínima que permet veure si els procediments duts a terme són els més correctes i adequats. Ja teníem una riquesa, un valor afegit de coneixement de com portar un despatx professional."** Actualment és administrador de Sant Cugat Consulting: **"Històricament som assessors i ara, per raons del mercat, pretenem derivar cap a la consultoria. L'empresa es va fundar l'any 1993 com a apèndix de Setma 3, que va començar a Barcelona el 1986. Al cap d'un temps, vam decidir obrir un despatx comercial a Sant Cugat, on jo vivia. No fa gaire que som socis majoritaris de l'Assessoria Sant Cugat, dedicada bàsicament a oferir serveis al particular i a empreses."**

Sant Cugat és la ciutat que seguirà gaudint de l'estimació i del compromís d'aquest professional: **"M'hi sento molt implicat. Quan la meua família i jo vam decidir viure-hi, vaig optar per una millor qualitat de vida però també m'hi vaig comprometre de ple. Per fer país, un ha de començar per la seva ciutat. A Sant Cugat hi ha molt moviment immobiliari, encara queda bastant per créixer. Sóc el president de l'Associació de Veïns del Parc Central, una zona nova on visc i treballa. Fem una tasca important en aquest sentit amb col·laboració amb l'Ajuntament. Coneixem tots els tipus d'incidències i aquest fet ens permet d'oferir un servei a l'associat. L'Ajuntament és responsable de corregir les deficiències quan des de l'Associació li demanem alguna cosa."** Efectivament, en Manel Àngel veu amb molt bons ulls el creixement demogràfic de la població. Amb el to característic d'un professional audaç, afirma: **"Vull seguir aquí i per això he de fer les coses ben fetes, amb passió i al ritme adequat. Estic convençut de tenir les idees ben clares de com créixer. A molts clients nostres els dic que no sols treballa a Sant Cugat, també hi visc, la qual cosa els fa sentir més tranquils i confiats."**

Les seves paraules són un clar testimoni d'unes bases sòlides i d'una filosofia d'empresa regida per la qualitat i la precisió, per la moderació i la paciència, en definitiva, per una manera molt particular i personal

d'entendre l'assessorament, dins un marc d'evolució constant. Sap que ha d'haver-hi unes claus ineludibles. En primer lloc, cal reconèixer la complexitat de la tasca de l'assessor i la seva prioritat, que és generar confiança en el públic, la qual cosa comporta temps i paciència: **"Al llarg dels anys, la interrelació amb el client augmenta. Un cop t'has guanyat la seva confiança, va veient els fruits de la teua feina i cada vegada més és recolza en tu. Som els nous confessors. D'alguna manera, hem de despullar l'empresa. Per tal d'oferir un assessorament complet és necessari disposar de totes les dades reals i, gràcies a la confiança, les arribes a tenir."** En segon lloc, cal esmentar la conscienciació que l'assessor exerceix sobre l'empresari que ha d'arribar a apreciar justament la seva tasca i assumir-la com cal: **"La qualitat, que és la nostra divisa, és immaterial, molt complexa, i ens preguntem constantment com la percep el client. Has de tenir unes bones bases, ben sòlides. És importantíssim que l'empresari sàpiga valorar el contingut i els resultats reflectits tant sols en uns papers."** En tercer lloc, la paciència esdevé un dels trets característics d'en Manel Àngel: **"Al llarg de qualsevol operació d'assessorament que s'efectua gairebé sempre a terminis prolongats, es tracta de no córrer gens. Fins que un altre projecte arriba i el desenvolupem, no hem d'accelerar més del que podem. La nostra política d'empresa no ens permet anar de pressa. Hem buscat una alternativa: potenciar altres accions que no ens esperàvem. En un camp com el nostre, no es treballa amb les mateixes premisses que dins el sector industrial, on el treball és un cost fix. La nostra és una tasca intel·lectual, no mecànica. La tenim enfocada sobre la producció, sobre la feina ben feta."** El perfil d'un assessor pot derivar cap a la consultoria. Això és el que observa en Manel Àngel en la trajectòria de Sant Cugat Consulting: **"És el mercat que ens porta a evolucionar contínuament, a modificar i a adaptar les nostres directrius, però també és cert que sobre el tema de la consultoria anem un xic sobre la marxa. El que hem apreciat fonamentalment és que la PIME en general té unes necessitats importants de finançament per portar endavant els seus projectes empresarials. Observem que cada cop més els analistes esdevenen imprescindibles, cal el seu punt de vista d'estratègies alhora exigent i precís. L'empresari està mancat d'elements per desenvolupar una política financera acurada, requereix de professionals capaços de fer radiografies exactes del present i del futur de la companyia i complir uns requisits dins l'entorn legal. És un procés llarg i difícil."**

La projecció de Sant Cugat Consulting es caracteritza per la incorporació de més serveis a un ritme assumible: **"Ens interessa més la qualitat que no pas la quantitat. No tinc altres pretensions que agafar i controlar només el que pugui. També és cert que si augmenten les possibilitats de negoci, intentarem sempre centrar-nos a fer més rendibles els nostres clients habituals i oferir-los aquestes noves prestacions. Quant a les funcions pròpies de consultoria, no tenim pressa, ens ocupem de noves accions amb els clients de confiança, fem una feina artesana que ens permet tenir la seguretat i garantia que la consultoria es pot defensar on sigui i davant de qui sigui."**



“Al llarg dels anys la interrelació amb el client augmenta, va veient els fruits de la teva feina i cada vegada més es recolza en tu”

Manel Àngel Torras - Sant Cugat del Vallès (Vallès Occidental)