

## CARA A CARA

Text i foto : VÍCTOR COLOMER

ENRIC CRUSAFONT, EXECUTIU VOLUNTARI

## «Ajudar la gent gratis és més gratificant que treballar cobrant»

**Q**uan es jubilen, volen seguir actius i assessoren desinteressadament joves empreses que passen dificultats.

Són els set exalts executius sabadellencs i actuals voluntaris de l'oficina sabadellenca SECOT (secot.bcn.cat), amb seu a la Cambra de Comerç de Sabadell. El seu director és el fins ara subdirector general de la indústria tèxtil de La Garriga, Sati, l'enginyer Enric Crusafont Costa, 66.

**Ho feu per ajudar els altres o per ajudar-vos a vosaltres mateixos?**

És mutu. Els ajudem a ells i a la vegada nosaltres també tenim una activitat.

**Arribats als 65 i alliberats de la feina, no es tenen ganes de prendre el sol, pujar a la Mola i oblidar-ho tot?**

Tenim ganes de deixar la intensa responsabilitat de l'empresa, però tampoc volem passar a no fer res. El ritme que em demana la Secot és molt més lleuger.

**I la família?**

He quedat vidu recentment, és a dir, que aquesta activitat m'ha vingut bé.

**Posi'm un exemple d'una empresa que hagi assessorat.**

Doncs una de serveis domèstics de Sabadell portada per un empresari que va tan enfeinat apagant focs del dia a dia que no es pot plantejar «on sóc i cap on vaig».

**Us va demanar ajuda?**

Sí, i el primer que vam detectar va ser un problema financer d'endeutament excessiu. Els bancs ja l'amenaçaven amb no renovar pòlisses.

**Hi havia remei?**

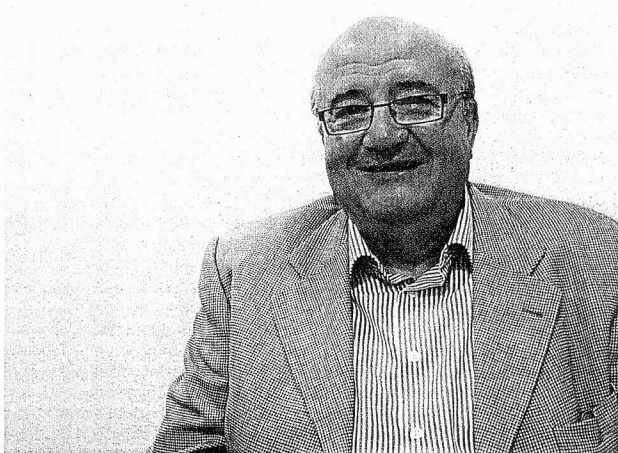
Sí, primer vam fer una anàlisi de l'empresa i vam veure que, sense despesa financera, seria una empresa ben viable.

**Segon?**

Va convèncer els bancs que l'empresa seria rendible si li donaven dos anys de carència sense devolució de capital i va aconseguir vendre un local que tenia massa gran per les seves necessitats, tal com nosaltres li vam suggerir.

**Algún altre pas?**

També vam detectar que alguna de les potes del negoci eren poc rendibles i les va poder corregir.

**No heu cobrat ni cinc?**

## ELS 3 ERRORS HABITUALS

**U**n dels errors més habituals de l'emprenedor és no estudiar el mercat. «Molta gent està tan il·lusionada amb el seu producte que es pensa que tothom li valorarà immediatament; però no és així. Costa molt convèncer el futur client». Un altre error és ignorar que els tres primers anys no guanyaràs res. I un altre començar un negoci sense haver pensat abans com donar-lo a conèixer.

Uns simbòlics 300 euros per pagar els nostres desplaçaments.

**En quant temps l'heu salvat?**

Dos mesos i mig, de maig a agost. Però la nostra velocitat depèn de la velocitat de l'emprenedor.

**Més casos.**

Dos joves de 26 anys, un enginyer informàtic i un de telecomunicacions. Han creat un programa web molt útil per a gremis i col·lectius, però sense la més remota idea del que és una empresa.

**Com els heu ajudat?**

D'entrada, els vam dir que no calia que escritesin tot el capital que aportaven. Que amb 3.000 euros per una SL n'hi havia prou. Després vam prioritzar segments de mercat als que dirigir-nos.

**Els va anar bé?**

Gràcies al nostre pla d'empresa, van guanyar un Premi Banesto per

a Joves Emprenedors i els van convidar al Silicon Valley de Califòrnia. Ara ja treballen i ens han demanat una tutorització periòdica.

**Els joves fan cas als vells?**

Sí, totalment. Ara treballem amb un enginyer elèctric de Sabadell que vol muntar una oficina tècnica per empreses, botigues i bars, i també és molt jove.

**Algú més?**

Una economista i una enginyera, també molt joves, que volen muntar una botiga de carn biològica. Aquí tindrem molta feina perquè és un projecte molt incipient.

**Està fet tot un mestre.**

Aquesta tarda sí que faré de mestre. Comencem a la Creu Roja un curs de formació per a 22 immigrants que volen muntar petits negocis. Cada membre de la Secot donarà una classe.

**I si li diuen: com posiciono la meua marca a Google...?**

Abans fes-te una marca, li diré.

**S'ho passa millor treballant ara que no cobra, que abans?**

L'empresa Sati la vaig dissenyar molt els primers anys, fent-la créixer. Però últimament ja no era tan gratificant. Ho és més això, ajudar la gent i el país.

**Quan s'acabarà aquesta crisi?**

Perquè Espanya generi llocs de treball hem de tenir un creixement superior al 2,5% i això no serà abans del 2015.

**Ni brots ni verds ■**