

Entrevista a Francisco Carreras, fundador de Cafegrà

“Si vols una cosa només te l’has de proposar”

Fa més de 50 anys Francisco Carreras Montasell (Lliçà de Vall, 1946) va fundar l’empresa Cafegrà, de màquines expenedores de cafè. Llavors negoci incipient, avui és un grup d’empreses amb 65 treballadors. Criat al bar de la Cooperativa La Progressiva de Parets i home fet a si mateix, és cinturó negre de karate i amant de la música. Casat per segon cop i pare de tres fills, viu al seu poble.

Defineix-nos Cafegrà.

És una empresa de màquines automàtiques de cafès, begudes fredes i menjar precuinat. També se’n diuen màquines de “vending”.

Què és ser empresari?

Fer coses per guanyar-se la vida. Jo a vuit anys ja feia empreses! Tenia “tebeos” de quan vaig estar set mesos al llit amb febres reumàtiques. Deia als altres nanos que portessin llaunes i papers, i a qui tombava les llaunes amb una bola de paper li donava un “tebeo”. Després venia el drapaire i feia els meus calerons.

Ja no devies parar.

El meu pare, a part de dur el bar, era conserge de La Linera i llogava rentadores. Cobrava 10 pessetes l’hora, i jo anava per les cases amb el remolc i ajudava la mestressa de la casa a fer la bugada, i sempre em queia algun centimet. Amb 10 o 15 pessetes a la setmana era el nano més ric del poble!

Parla’ns del bar dels pares.

Vam agafar el bar de la cooperativa de Parets quan jo devia tenir 13 anys. Un dia ens van venir a vendre una màquina de tabac alemanya que anava amb monedes. Vaig dir al pare de comprar-la: seria la manera que els clients paguessin el tabac i no me l’haguessin de demanar a mi.

La vau comprar?

Rondinant el pare, però sí. Era de sis canals, per a sis tipus de tabac. Després van ser de 10, i més endavant ja van sortir màquines electròniques de 24 canals.

I també la devieu comprar.

Em vaig arriscar jo a comprar-la i amb els beneficis de la màquina la vaig anar pagant. En aquell moment era un amant de l’electrònica. Vaig fer un curs de ràdio a l’escola Maimó per correspondència i em feia ràdios de galena i tot.

Una ràdio no és una màquina de tabac...

Però l’Isidre de can Calderer de Parets, que era electricista, em va ensenyar molt. Quan teníem un pro-



L’empresari, actualment jubilat, a la seu de Cafegrà, a Lliçà de Vall.

blema amb la màquina entre tots dos ho investigàvem. I quan vaig anar a la mili, a Ceuta, se’n va cuidar ell.

Què passa quan tornes de la mili?

Al bar em queia el món a sobre. I un dia em ve qui em va vendre la màquina de tabac i em diu: “Qui us l’arregla, que no truqueu mai a la casa?”. “Jo”, responc. I em vaig convertir en el seu mecànic.

Com vas començar?

La primera màquina que vaig instal·lar va ser una Zanussi a ciments Asland de Montcada, un client que encara conservo. Cada dia hi anava a posar 300 gots nous i me n’enduïa 300 duros! Al bar 300 cafès els feies en dos dies, i eren moltes hores de fer anar palanques!

Ni punt de comparació!

I els marges eren molt alts: el cafè de màquina valia 5 pessetes, una pesseta més que als bars. Ara hi ha un euro de diferència.

Quan tens la primera màquina?

Valia 125.000 pessetes i en necessitava 35.000 per l’entrada. Un amic de Caldes de l’Isidre de can Calderer els hi va posar i ens vam fer socis. Amb 18 mesos vam tenir la màquina pagada i havíem avançat per pagar l’entrada d’una altra.

Sí que sortien els números!

Amb dues màquines rendint encara més. I recaptava l’endemà: generava un capital que em permetia anar comprant màquines a lletres. I tot era benefici perquè jo era l’únic que hi treballava.

Qui eren els clients?

Les empreses més avançades dels polígons des de Montcada fins a Parets, com Nissan i Derbi. La competència, Faema, ofería menys begudes i les màquines fallaven molt. Al final va fer fallida.

Quan et plantes pel teu compte?

A 24 anys. Vam muntar empresa amb el pare i un cosí polític i vam comprar el 50% del soci de Caldes. Jo volia continuar creixent, i al final em vaig quedar tota l'empresa, amb el pare d'ajudant i un treballador.

L'empresa es diu Cafegrà.

Per ressaltar que duia cafè en gra, molt al moment, i no cafè soluble.

Tots aquests anys, què t'ha guiat?

Una frase que em va dir un amic treballador de l'ONU: "Vull tenir prou diners per no tenir problemes de diners". Per mi s'ha de tenir ambició, però la justa: per veure el graó de davant però no el replà.

Què més t'ha marcat?

L'experiència dels altres! En pots aprendre, fer-te-la teva, i a mi m'ha servit. El karate també m'ha influït molt.

Ets cinturó negre.

Sí, i vaig muntar el primer gimnàs de karate a Lliçà de Vall, sense afany de lucre, i després un a Granollers. Vaig contractar un professor japonès. L'alumne que recordo més era un noi de 35 anys, que feia deu anys que dormia assegut per culpa d'una meningitis tuberculosa. El vaig animar perquè fes karate.

Se'n va sortir?

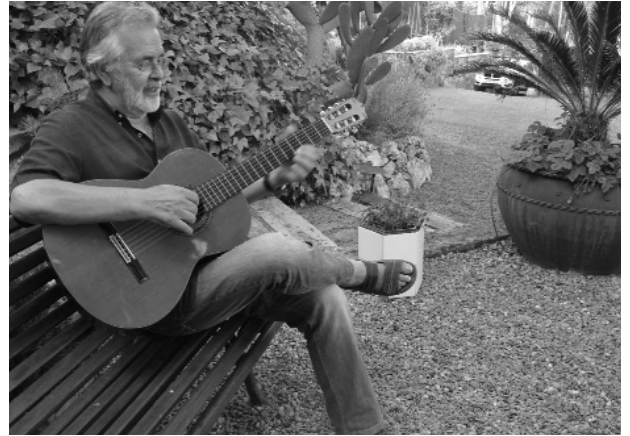
Al cap de dos mesos ja dormia tota la nit estirat! Va entendre la filosofia, es convencia a si mateix i feia els trencaments més espectaculars que he vist mai.

Quina és la filosofia del karate?

Una filosofia de vida: si vols una cosa només te l'has de proposar. És una lluita contra tu mateix per ser millor que tu mateix. Quan reps un cop, no mostris el dolor perquè l'altre agafa forces. Al meu professor li feia vergonya guanyar si era perquè havien desqualificat l'altre.

Tornem a Cafegrà. Com ha evolucionat?

La clientela s'ha eixamplat molt: hospitals, universitats, pavellons, gasolineres... Però als llocs públics es paguen comissions molt altres i hi ha molt vandalisme.



Sisco Carreras tocava la guitarra elèctrica de jove amb el grup Els Tenes.

El bar us és competència?

No: el nostre públic està tancat a la feina o en una estació de metro. Si el treballador no es porta el termos de casa, només pot prendre un cafè a la màquina. Les empreses han retallat i han tret els bars i menjadors.

Per això també teniu màquines de menjar.

Precuinats, alguns fets nostres. Sempre innovem per agafar clients. I no hem fet mai publicitat, tot ha sigut el boca-orella. Actualment fem 30 rutes al dia amb les nostres furgonetes.

Com us ha afectat la crisi?

Hem crescut amb les crisis. La por que em facin mal em fa arrencar una gestió comercial molt forta per agafar clients. Fa 20 anys vam tenir un creixement espectacular comprant dues empreses de la competència, pagant només el deute i quedant-nos el personal.

Quin és el repte, ara?

Sobreviure, perquè pocs clients busquen qualitat i servei. Fer un cafè que s'assembla al màxim al cafè del bar i continuar sent ràpids en el manteniment.

De què estàs orgullós?

Que Cafegrà no ven cafè, sinó servei. També de les innovacions que he introduït, com un programa de "vending" que vaig autoritzar per a tot Espanya, i de ser cofundador d'Aneda (Asociación Nacional Española de Distribuidores Automáticos) i d'ACV (Associació Catalana de Vending).

Què t'ha fet arribar on ets?

La meva aspiració sempre era fer festa dissabtes i diumenges i tenir horaris! Al bar de casa treballàvem els 365 dies de l'any; per Nadal havent dinat ja obríem. M'ha agradat la feina i m'ha donat temps per disfrutar.

Ara ja estàs jubilat.

Fa vint anys vaig agafar un gerent i ja em vaig començar a jubilar! Ara al capdavant hi ha el meu fill i el meu nebot, i jo tinc molts "hobbys"! Toco la guitarra, vaig a classes d'anglès i piano, i vull tornar a volar, que fa dos anys vaig deixar l'avioneta per un infart.

Carme Badia i Puig

