



## Experiència emprenedora

---

- **Nom de l'emprenedora:** Ana Triay (entrevistada) i Jose
- **Nom de l'empresa:** Fonda Can Custodi
- **Població de l'empresa:** Tuixent
- **Activitat econòmica de l'empresa:** Hospedatge i Restaurant
- **Anys de funcionament de l'empresa:** 1 any i nou mesos
- **Web:** [www.cancustodi.es](http://www.cancustodi.es)



## Primeres passes

---

### **Com va sorgir la idea de crear la Fonda Can Custodi? Per què vàreu triar aquesta activitat econòmica?**

Sa Fonda Can Custodi va néixer el 1921 i la van crear la família Ferrer, els propietaris. Després va passar a mans del fill, el senyor Josep Ferrer i sa seva esposa, Teresa Cumella. Ells van viure s'època de bonança i creixement. La senyora Comella cuinava –i cuina- com els àngels. En jubilar-se la van llogar i l'anterior llogater, era el nostre cap. Nosaltres, el meu company i jo mateixa, érem treballadors abans de passar a portar sa Fonda. Un cop el nostre antic cap va decidir deixar el negoci per sa crisi –que llavors començava- nosaltres ens hi vam aventurar. Havíem vingut de Barcelona –on vivíem, tot i que jo sóc menorquina- i ens agradava el poble i sa gent. No volíem tornar a marxar, així que vam decidir agafar-ho nosaltres.

### **Vàreu fer pla d'empresa? De quina manera us va ajudar/servir?**

Vam fer pla d'empresa i al final el vaig accelerar una mica perquè sortia una subvenció de 4.000 euros. Em van aprovar el pla el Consell Comarcal i la Generalitat i em van concedir sa subvenció per un valor de 3.000 euros. Però ara mateix només tinc el paper dient que la tinc i encara no l'he cobrada. En canvi, conec gent d'Extremadura que als dos mesos les tenien cobrades.

### **Així, amb quins recursos vàreu comptar en l'àmbit del finançament?**

Tots han estat propis, nostres i una mica de la família. No hem cobrat la subvenció i, pel que fa als bancs, ajuda zero. Ni tan sols t'atenen amb ganes. Els que ens han ajudat són la gent del poble: per exemple, el lampista, et fa una feina i te la deixa pagar a poc a poc; o el constructor, el mateix. També els propietaris ens ajuden a pagar el lloguer més a poc a poc, o més ajustat, i jo corresponc com puc; de la seva part privada de la fonda, els vaig fent alguna cosa de manteniment. Si he d'agrair algú, és la gent particular. La solidaritat entre la gent és al·lucinant. I en moments difícils a nivell laboral i particular, això s'agraeix molt.



### **Quina va ser la principal ajuda amb la que vàreu comptar en els àmbits de la formació i l'assessorament?**

Nosaltres ja hi treballàvem, així que en principi la formació va ser estar aquí. Ara sí que volem mirar d'assessorar-nos per canviar el model, perquè amb la crisi costa molt que hi hagi gent. L'assessorament, a part, crec que hi hauria de ser per a la població en general, crec que hi hauria d'haver campanyes de conscienciació per saber com són les coses en àmbits rurals com aquest, una població de 40 habitants. Hi ha gent que ve i es queixa del preu, de que no estigui obert,... La idea cap on volem anar és que la gent vingui amb reserva per tal de poder organitzar molt millor el nostre temps i optimitzar la feina i els diners, tant del client com el nostre. Tret de l'agost, que sí que sempre està obert. A vegades pots estar sis hores (i sis dies i sis mesos, l'any passat!) i no venir ningú; això no només desmoralitza, sinó que no es pot mantenir. Per tant, és crucial per al negoci que sa gent reservi amb antelació.

### **Hi ha molta feina al darrera, oi?**

De feina, en tinc molta: només mantenir-ho tot és molta feina, tot ha d'estar molt cuidat i, per exemple, si ve algú a dormir poso els llençols aquell dia perquè no agafin pols, etc. El Jose, que és el cuiner, cuina al moment per a la gent, i els guisats tradicionals requereixen moltes hores de preparació i cocció. El menjar el cuidem molt i la qualitat també, si puc només compro a pagesos. Si hi som és perquè ens encanta el lloc i sa gent, però sí que m'agradaria que les persones que venen tinguessin en compte que el que es pot trobar aquí no és el mateix que pots trobar a ciutat i que no apretessin tant en preus, rapidesa, etc. El que oferim és qualitat i un lloc fantàstic; i el preu el fem tot l'ajustat que podem i és molt assequible, perquè treballo 18-19 hores diàries i no les compto!. De totes maneres, compensen els comentaris fantàstics: rebem unes crítiques molt bones a tripadvisor.com, per exemple, i una gran quantitat de mails de gent que està molt contenta amb nosaltres.

## **Relació amb el món rural**

---

### **Així doncs sí que existeixen dificultats afegides per emprendre al món rural?**

Sí, per exemple, l'altre dia havia de pagar una cosa a una companyia de telèfon. Em van dir que ho havia de fer per guixeta. Jo li vaig dir que no, que ho faria per transferència, perquè aquest ingrés de 40 euros em suposava haver de desplaçar-me 20 quilòmetres d'anada i 20 de tornada i no hi havia manera. Finalment, ho vaig aconseguir, però hi ha gent que té un desconeixement total del que és viure a un lloc de muntanya i les dificultats afegides. Coses que per a tothom són fàcils a nosaltres ens suposa temps, esforç i diners. Sort en tenim d'Internet! Per a mi, després de la rentadora, és el millor invent del món.

A més, cal tenir en compte que el sistema antiincendis, per exemple, i tota la inversió relacionada amb legislació és la mateixa per un hotel de 80 habitacions que per a nosaltres, i això ja és una despesa increïble.

### **Creieu que el vostre servei/producte ajuda a millorar la qualitat de vida a les zones rurals?**

Jo crec que sí. Hi ha gent de 90 anys (l'aire de la muntanya, no sé què té, però hi ha un munt de gent amb 90 anys i una salut de ferro) que el fet de tenir gent que ve a visitar el poble els fa tenir una vida més entretinguda, i també ajuda a altres establiments del poble.



## Situació actual i futur

---

### **Com encareu el futur? Quines previsions/objectius teniu? Com preveieu que evolucioni el vostre negoci?**

Teníem una tercera fase prevista, una botiga, que de moment no la podem fer per falta de diners. El meu home, el Jose, va haver d'anar a treballar a Barcelona tres mesos a l'hivern per poder continuar el projecte. Jo em vaig quedar aquí mantenint la Fonda i fent-hi coses (sóc jo la "manetes" dels dos i la que s'encarrega del bricolatge, de les reparacions...). Tot i les dificultats, nosaltres mantenim la il·lusió. Jo sóc de Menorca i durant molts anys treballava en una botiga i teníem dos mesos de vacances. Aquests els aprofitava per viatjar: he estat per tot el món, EUA, Àfrica, Amèrica Central, Índia –i no només de turista, sinó que m'hi he quedat un mes, dos... Així que he voltat molt i Tuixent m'encanta. Sóc de mar, de Menorca, però miro la muntanya i sóc feliç. A mi m'agrada la pau absoluta i la tinc aquí.

Una altra cosa que m'agrada és la gent. Jo sóc molt sociable i m'agrada molt treballar de cara a la gent. Així que, malgrat els entrebancs, encaro el futur amb il·lusió. Aquí tinc el que vull i tinc la il·lusió que tot sortirà bé.

### **Pots donar algun consell a empresaris novells?**

És trist, però que tinguin diners, fons propis per resistir com a mínim un any. I sobretot que no perdin la il·lusió mai. També que controlin molt les despeses i que no els faci cap tipus de vergonya de demanar preus per tot; i, amb les grans companyies, reclamar tot allò que facin pagar i que no toqui!!! Et sorprèn el que de vegades pots aconseguir.