

*Enric Brufau, nuevo director de la Fira de l'Ascensió*

## Fira de l'Ascensió: mil frentes abiertos y ninguno cerrado

ROBERTO GIMÉNEZ

**E**nric Brufau, barcelonés de 40 años de edad, separado y con dos hijas, poco se imaginaba lo que se le venía encima cuando el pasado mes de diciembre aceptó la oferta del alcalde **Josep Mayoral** de ser el director de la próxima edición de la Fira de l'Ascensió. A Brufau le une con la Fira un contrato mercantil que acabará con l'Ascensió. No tiene margen de maniobra, con el poco tiempo que tiene por delante, apenas si podrá esbozar unos criterios que para consolidarse, piensa él que necesitarán de un período de tiempo no inferior a los tres años. ¡Quién lo diría de una Fira que nació en 1944!

El primer problema que se ha encontrado encima de la mesa es el de la premura de tiempo. Da grima la improvisación, pero esto ya no es novedad. Con ser importante este problema no es el mayor que Brufau tiene ante sí. Es un problema con mayúsculas que él no ha provocado, sino que se ha encontrado 'heredado': el sector de automoción no quiere acudir. Es bien conocido que la automoción es la columna vertebral del certamen y el nuevo director es plenamente consciente de lo que eso significa por partida doble. Explico lo de la partida doble: el pasado año Enric Brufau visitó la Fira de Granollers como profesional en la organización de certámenes, y lo que más le sorprendió fue la capacidad de la Fira de l'Ascensió por atraer a tan importante volumen de concesionarios, prácticamente todo el sector. No es frecuente en una Fira Multisectorial. Digo lo de que sabe bien lo que significa el sector de la automoción, porque ha estado ligado a él durante buena parte de su trayectoria profesional. Pero dejemos la Fira y vayamos a conocer al personaje. El relato ya nos retornará a la Ascensió.

Enric Brufau, nació en Barcelona en el seno de una familia trabajadora. El padre, Enric como él, era mecánico de mantenimiento del metal y su madre ama de casa. Estudiante de 'aceptables', cursó toda su vida académica en el Instituto *Juan de Austria* de Barcelona hasta irse a la mili. Policía Militar en la Capitanía General de Valencia. Una experiencia positiva no sólo por el claustro y el edificio renacentista de la Capitanía, sino porque le permitió salir del nido familiar. Siempre es bueno cambiar de aires, y Valencia es buena tierra. A la vuelta del servicio militar en casa pintaban bastos (el padre estaba en paro), así que tuvo que buscarse la vida: primero en servicios de mensajería y luego en la *Isla Fantasia* de Vilassar de Mar, hasta que el destino le llevó a Granollers. Concretamente a Prades. Quería comprar un coche de segunda mano y vino a comprarlo al concesionario de Granollers, porque en él trabajaba un amigo, y salió del concesionario de la 'carretera', hoy Zara, con el coche, un 127 amarillo, y con empleo: comercial de Seat. Tras los primeros diez días de aprendizaje en Granollers, aterrizó en el concesionario de Poble Nou, de allí pasó a la competencia, Renault de Esplugas. En 1990, los japoneses de Mazda lo fichan y pasa a ser director comercial de un concesionario de BCN. De la cultura empresarial nipona (cinco años), aprende la formación comercial y también la exigencia. La escuela japonesa enseña bien. De allí pasa a la Volvo de Cornellà, y es en 1998 cuando el regidor de Hacienda, **Ramón Salabert**,

le ofrece dirigir la Fira comercial de Cornellà, dedicada exclusivamente al comercio local, que aquel año debía celebrarse en el recinto de Fira Cornellà. Vale decir que Fira de Cornellà es un organismo autónomo, de titularidad municipal, que cuenta con un recinto ferial estable que a lo largo del año celebra una docena de ferias monográficas. La experiencia funciona y se le ofrece ser el director de la Fira de Cornellà. Durante cinco años ejerce como tal hasta el 2003 en el que decide independizarse convirtiéndose en Consultor de Ferias, conservando la dirección de AGROTUR, una muestra de Turismo Rural de proyección nacional, la segunda en importancia que se desarrolla en España.

El pasado mes de diciembre, el alcalde Josep Mayoral le llama para ofrecerle la dirección de la Fira de Granollers. Mayoral lo conoce de AGROTUR, ya que como diputado provincial de Turismo que ha sido, ha comprobado las excelencias de este certamen, y Brufau acepta el encargo con un contrato mercantil de cinco meses, que a nadie ata. Mayoral tenía muy claro que no quería repetir los errores de la pasada edición en la que el regidor **Profitós** había hecho de director de la Fira, pero de entrada el alcalde ha pecado de un error ya clásico en la alcaldía: la decisión se toma tarde y la organización de la Fira tiene que trabajar a contrarreloj. ¡Siempre igual!

Enric Brufau es consciente que a dos meses vista del certamen pocas son las innovaciones que pueden hacerse. Así pues, que nadie espere este año cambios espectaculares respecto a ediciones anteriores. Estamos ante una edición de continuidad (¿les suena?). Ese anunciado consorcio con la Cámara de Comercio para gestionar la Fira de Granollers está tan frío como el invierno que estamos padeciendo. Precisamente este lunes, el presidente de la Cámara, **Miquel Valls** respondía a la pregunta de un empresario de Granollers en la comida organizada por la Cámara de Comerç en el restaurante El Trabuc, que la Cambra 'estaba estudiando' su participación en la Fira. Este estudio es digno de una notaría, porque llevan así varios años...

Pues bien, en este marco va a tener que trabajar Enric Brufau. Un hombre exigente, que le gusta trabajar en equipo y que le molestan esas personas que no escuchan porque siempre tienen la razón y lo saben todo.

En este momento lo único que tiene son ideas —y es mucho— y eso sí, mil frentes abiertos y ninguno cerrado: la decisión del sector de automoción de no acudir le lleva a estudiar la posibilidad de sustituirlo por un mercado del vehículo de Ocasión o Compra-Venta. A imagen de lo que está ya realizando Vic, quiere recuperar una mini Muestra Gastronómica. El Gremio de Hostelería ya le ha hecho saber que se trata de fechas pésimas, ya que l'Ascensió coincide con la época de comuniones y bodas, y que los restaurantes no están para tantos festejos; pese a este obstáculo, Brufau confía poder conseguir el OK de algún restaurante. También pretende que los artesanos de la comarca participen mostrando sus piezas. Se ha reunido con Gran Centre Granollers para ver si el comercio de la ciudad se implica en la Fira. La Junta Directiva de Gran Centre tiene que estudiarlo. Quiere que el sector del ocio y el tiempo libre participe de una forma más intensa que el pasado año. Quiere, quiere.... son frentes que están abiertos, pero que tienen que cuajar en las próximas semanas. Pide un voto de confianza, y se lo damos. ¡Cómo se lo vamos a negar si se ha puesto a trabajar con ilusión para la Fira de l'Ascensió!

