



La ruta del comerç divers a Barcelona:

Sant Andreu

TRENCANT RUMORS AL COMERÇ

COL·LECCIÓ **NOSALTRES TAMBÉ FEM CIUTAT**

La ruta del comerç divers a Barcelona:

Sant Andreu

TRENCANT RUMORS AL COMERÇ



XARXA BCN
antirumors

Aquest document ha estat elaborat per



amb el suport de



amb la col·laboració de



COL·LECCIÓ **NOSALTRES TAMBÉ FEM CIUTAT**

La ruta del comerç divers a Barcelona:
Sant Andreu

Edita:



Viladomat, 174
08015 Barcelona (Catalunya)
pcomerc@pimec.org
www.pimecomerc.org

Coordinació del projecte: Miquel Àngel de Garro
Fotografies: Mireia Farran ©
PIMEComerç 2019

És permesa la reproducció i la comunicació pública sempre que se'n faci un ús no comercial i se citi el titular dels drets d'autor mitjançant la següent referència: "La ruta del comerç divers a Barcelona: Sant Andreu"

Índex

Presentació Alex Goñi i Febrer	7
Presentació Lucía Martín González	8
Presentació Montserrat Ballarín España	9
Introducció	10
Forn Trinitat	14
Meridiana Aquarium	20
Cereals Custom Cafè	26
Yunlai	32
PastaDei	38
Ferreteria Besòs	44
La Frivé	50
Perruqueria Nieto	56
Trébol de 4	62
The Butcher Society	68

Presentació

Àlex Goñi i Febrer
President de PIMEComerç

Des de PIMEComerç estem molt orgullosos de poder presentar aquest nou títol de la col·lecció *Nosaltres també fem ciutat*. Després de dedicar l'anterior volum a Sants-Montjuïc, enguany us fem arribar una mostra de 10 comerços ubicats al districte de Sant Andreu.

Sant Andreu és un districte emblemàtic de la ciutat de Barcelona. La seva història i els seus carrers han creat una identitat pròpia molt característica i sentida entre tots els seus veïns i veïnes; i al mateix temps, és exemple de diversitat, d'interculturalitat i de realitats barcelonines ben diferents. No obstant això, des de Baró de Viver fins a El Congrés i els Indians, constatarem que la vida als barris i les relacions veïnals s'han fet amb el comerç de proximitat com un element vertebrador.

Durant l'elaboració d'aquesta edició ho hem pogut observar, el comerç de proximitat ha estat un generador d'identitat i de cohesió social molt important al districte. I ho segueix sent! Perquè tots els comerciants que trobareu en aquest llibre subratllen la importància de seguir treballant des de la proximitat, la coresponsabilitat i la participació amb el territori. La diversitat que tots ells representen és riquesa, i aquesta riquesa pròpia del petit comerç ha de trobar



el suport i el recolzament necessari per afrontar els reptes que li pertoquen viure. Hem de ser conscients de la importància del món associatiu comercial per aconseguir sumar esforços i tirar endavant el teixit comercial que tant enriqueix i manté vius els carrers, i que a la vegada, contribueix notablement al sentiment de pertinença i comunitat veïnal.

Així mateix, estic segur que la majoria gaudireu llegint les experiències empresarials i personals que conté aquest llibre, i que més d'un d'aquests establiments passarà a formar part del vostre circuit de compres.

Presentació

Lucía Martín González
Regidora del Districte de Sant Andreu



Sant Andreu és un districte ric en entitats de tota mena, però també té un comerç proper i divers que ens ofereix gran quantitat de productes i, sobretot, la tranquil·litat i la confiança de rebre l'atenció de persones que ens coneixen i ens estimen.

Els set barris de Sant Andreu tenen una salut desigual pel que fa el comerç local, però tots coincideixen en la defensa aferrissada del que el comerç suposa per als veïns i les veïnes: un gran valor per teixir xarxa i fer de Barcelona una ciutat més humana i habitable.

Cal agrair al col·lectiu de comerciants el seu paper pel que fa a la cura de la nostra gent gran, de donar seguretat les tardes d'hivern, quan els carrers són foscos, i l'atenció especial a les criatures de casa. Les botigues són molt més que un espai d'intercanvi comercial quan ens recorden la història dels nostres barris, les noves empremtes dels col·lectius nouvinguts o quan s'impliquen en les festes i celebracions veïnals.

Els establiments triats per a aquest llibre representen la diversitat del nostre territori en múltiples facetes, tant pel producte que venen com per l'arrelament als barris o per la seva capacitat d'innovació. Em sento orgullosa de ser la regidora d'un districte que innova i que s'enfronta amb els reptes del segle XXI sense cap por, amb el bagatge del comerç de proximitat, que acompanya les veïnes i els veïns en el dia a dia.

Montserrat Ballarín Espuña
Regidoria de Comerç, Mercats, Consum,
Règim Interior i Hisenda

Barcelona gaudeix d'una trama urbana compacta, susceptible de generar espais d'usos heterogenis, que impacten de manera decisiva sobre el comerç de proximitat. Un comerç que constitueix un element determinant per a la cohesió i la integració social, basat en l'equitat i la igualtat d'oportunitats. El comerç és determinant per configurar districtes i barris amb identitat pròpia, activitats singulars i culturalment diverses, carrers i places públiques com a espais de relacions veïnals, i mercats com agents catalitzadors dels barris. En definitiva, el comerç va més enllà de la seva consideració com un sector econòmic estratègic: el comerç fa ciutat.

El comerç de Barcelona ja no s'entén sense considerar la dimensió d'interculturalitat. El treball és l'eina de més potència integradora. La presència comercial ofereix una oportunitat a les persones d'origen divers de visualitzar-se com a emprenedors i emprenedores que contribueixen a crear ciutat.

La mediació cultural i lingüística és fonamental, però cal continuar amb programes i campanyes que fomentin una mirada àmplia, la igualtat d'oportunitats i d'accés als recursos de la ciutat i, molt especialment, a partir d'actuacions que garanteixin els drets i les obligacions amb una equitat absoluta. Formar en interculturalitat i acompanyar els i les professionals que dinamitzen les



associacions comercials és un primer pas per apropar-se a aquesta realitat dels nostres barris.

I en aquesta línia s'estan treballant diverses actuacions als districtes de Ciutat vella, Eixample, Sants, Nou Barris i Sant Andreu.

“*La ruta del comerç divers a Barcelona*” és una iniciativa que mostra la diversitat del comerç que hi ha a cada districte de la ciutat i dels professionals que sostenen i promouen els negocis en el context de la diversitat i de la interculturalitat, i posa en valor el comerç més sostenible, integrador i modern. En l'edició d'aquest any, us convido a descobrir els comerços de Sant Andreu.

Introducció

Des de PIMEComerç encetem la quarta publicació de la col·lecció “*Nosaltres també fem ciutat*”, que enguany porta el títol de *La ruta del comerç divers a Barcelona: Sant Andreu*. I ho fem amb molta il·lusió i amb moltes ganes de seguir descobrint comerços espectaculars de la nostra ciutat.

Recorrem aquesta vegada els barris del districte de Sant Andreu per mostrar 10 comerços situats en els principals eixos comercials del districte, on ens mostraran la diversitat que els caracteritza, així com la seva emprenedoria, especialització, innovació i/o qualitat, que fan del petit comerç un gran model d'èxit.

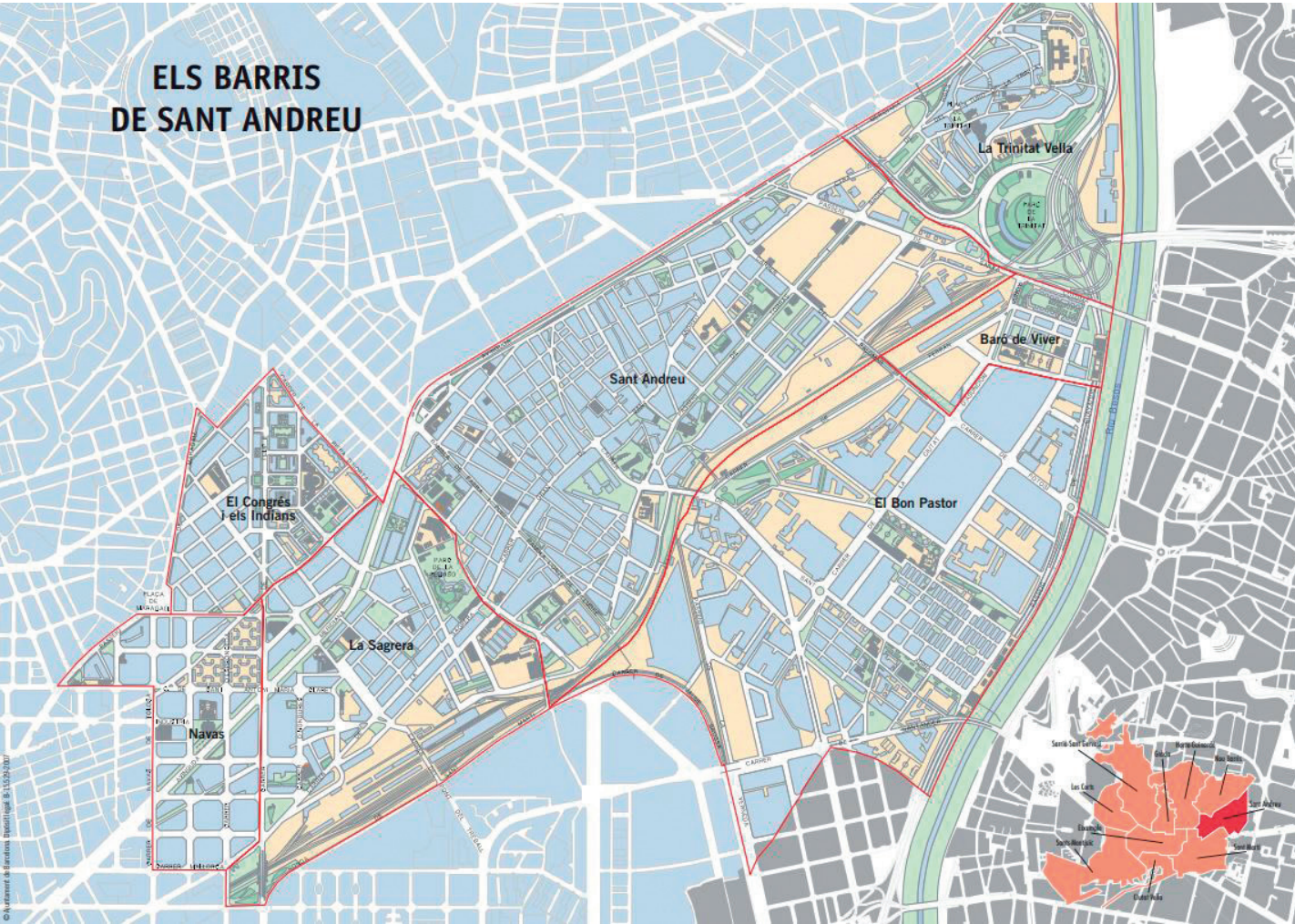
També descobrirem la seva història personal i les seves experiències, els sotrats superats per poder construir el seu somni, la seva perseverança per ser únics o la confiança en els seus projectes tant individuals com col·lectius.

Aquesta ruta també ens portarà a través de sectors comercials molt diferents entre ells, tots amb una experiència i una història pròpia per explicar; però amb un tret comú: la seva aposta pel territori i la seva voluntat per millorar la vida i convivència dels seus veïns.

En resum, ens deixarem encisar per l'hospitalitat, la proximitat i la passió del comerç andreuenc, veurem de primera mà què hi ha més enllà del taulell i descobrirem la realitat de les persones que fan del comerç de Sant Andreu un comerç meravellós.

**El comerç fa ciutat i, si és divers, la fa millor.
Endavant, gaudeix d'aquesta experiència!**

ELS BARRIS DE SANT ANDREU



La ruta del comerç divers a Barcelona:

Sant Andreu

Forn Trinitat

Josep Jordà
Forn i pastisseria

Plaça de la Trinitat, 14
Trinitat Vella (Sant Andreu)
Barcelona

Com comença la història del Forn Trinitat?

La història del Forn Trinitat comença el 1927 quan el meu avi, originari de Banyoles, torna del Brasil. Va anar al Brasil a fer fortuna i els pocs diners que va guanyar allà van ser suficients per comprar-se un petit terreny al barri de la Trinitat i va decidir muntar el forn. El barri era com una petita urbanització on arribava gent de Barcelona per estiuejar. Amb el temps i la immigració el barri va anar creixent i el negoci també. El negoci va passar del meu avi al meu pare, i després a nosaltres, fins avui. Som tres ger-

mans que ho portem, la tercera generació al capdavant del Forn Trinitat.

Com ha evolucionat el Forn Trinitat fins ara, sempre havia estat forn i pastisseria?

Als inicis només era un forn. A partir de l'any 1990 vam introduir el negoci de la pastisseria. L'any 1995, els tres germans vam decidir que calia diversificar el negoci, i vam obrir una altra botiga que a més de forn seria cafeteria. Vam tancar dos forns petits que teníem i vam obrir una cafeteria gran al barri de Sant Andreu. Des de llavors hem enfocat el negoci al forn, la pastisseria i la degustació.

Què us va motivar a seguir els passos del vostre pare?

Els tres germans vam estudiar paral·lelament a la feina que teníem al forn. Els nostres pares ens van insistir, des de ben petits, en la importància de tenir uns estudis, no només la feina del negoci familiar. Jo



vaig estudiar Història. Però va coincidir amb els anys de crisi posteriors a les olimpíades, a partir del 1993, i això ens va fer replantejar-nos la nostra carrera. Així doncs, vam decidir no buscar el futur fora sinó assegurar-nos la feina que ja teníem i que ja coneixíem. Els meus germans van continuar amb el forn i jo em vaig decantar més per la pastisseria.

Quins diries que són els principals trets diferenciadors per aguantar durant tres generacions?

Malgrat la proliferació de cadenes de pa i supermercats que van arribar per rebentar els preus, nosaltres ens vam mantenir. Vam continuar cobrant el preu que consideràvem just per la qualitat, la feina artesanal... Teníem clar que nosaltres no podíem competir en preu i tampoc podíem posar-nos al seu nivell, però sí que podíem competir en qualitat i bon servei al client.

Veig que teniu molta diversitat de producte, i que a més informeu sobre el tipus de fermentació, etc.

Actualment, el client mira d'informar-se més i és més bon coneixedor del que compra perquè el preocupa alimentar-se bé. Nosaltres fa anys que ho fem. Expliquem al client que arriba a la botiga els tipus de pa que tenim, els tipus de farines que treballem, els processos de fermentació dels nostres productes, etc. Tenim molta diversitat de pa: pa de farina de blat de moro; d'avena; pa amb llavors de xia o multicereals... Busquem la manera d'oferir el que el consumidor ens demana. Això el client ho valora, motiu pel qual hem pogut créixer.

La majoria dels vostres clients són gent del barri o també teniu clients d'altres indrets?

La majoria de la gent que ve al Forn Trinitat és perquè ens coneix i són gent del barri, o de la perifèria.



No és un barri de pas. És un negoci molt arrelat al barri, on ens coneixem més o menys tots. No obstant això, amb la crisi i l'obertura de les cadenes de pa, vam haver de reinventar-nos i vam acabar obrint una nova línia de negoci. Actualment, també venem grans quantitats de pa al sector de la restauració i a algunes pastisseries de qualitat. La nostra producció s'ha vist augmentada en un 30% amb aquesta ampliació del servei.



“Actualment, el client mira d’informar-se més i és més bon coneixedor del que compra perquè el preocupa alimentar-se bé”

Us plantegeu fer el salt al món de l'e-commerce?

Tenim pàgina web perquè creiem que cal tenir presència a Internet, també, però de moment no tenim botiga online disponible. Hem de valorar com ho fem i de quina manera ho fem. Ens cal una infraestructura ben preparada. El fet de dedicar part del nostre negoci al sector de la restauració ens ocupa una bona part del nostre temps. De moment, no ens hi veiem preparats. Atensem les comandes telefòniques, però no és el mateix perquè venen a buscar-ho a la botiga. No fem enviaments.



“No podíem competir en preu, però sí que podíem competir en qualitat i bon servei al client”

Feu servir algun tipus de xarxa social?

Sí, la visibilitat a través de les xarxes socials també és important per a nosaltres. Tenim perfil de Facebook que gestionem nosaltres mateixos. Quan ve època de campanya actualitzem les nostres xarxes perquè els clients i la gent segueixi les nostres novetats o els productes que oferim.

Formeu part d'alguna associació de comerciants?

Sí, formem part de l'Associació de Comerciants de Trinitat Vella. També participem i/o col·laborem amb altres entitats del barri, tant esportives com culturals, per fomentar el teixit associatiu.

Quan va néixer l'associació de comerciants?

L'associació va néixer l'any 1998, té més de 20 anys. Porto des dels inicis a la Junta, primer com a vice-president durant dos anys i després com a president. L'associació es va veure afectada per la crisi, amb un descens del 30% dels socis, i el tancament de moltes botigues al barri. En els darrers anys han obert molts autoserveis i locutoris, i el servei tradicional d'abans s'ha perdut. Abans hi havia 100 socis, actualment som 44 socis.

Amb aquest descens, com afronteu el futur a l'associació?

Dintre d'aquesta debilitat, mirem de fer activitats de dinamització del comerç i per a la gent del barri, moltes vegades amb la col·laboració o la participació d'altres entitats veïnals. No ens queda altra opció que unir-nos per ser més forts i mirar al futur amb positivisme.

**“No ens queda
altra opció que
unir-nos per
ser més forts
i mirar al
futur amb
positivisme”**



Meridiana Aquàrium

Enric Gil
Productes d'aquariofilia

Avinguda Meridiana, 297
La Sagrera (Sant Andreu)
Barcelona

Quan va néixer Meridiana Aquàrium?

Doncs va néixer quan jo tenia 21 anys, just després de fer la mili, quan juntament amb un amic, el qual ara és el meu soci, vam decidir marxar de l'empresa on estàvem treballant i muntar el nostre propi negoci.

I com va anar?

Doncs veuràs, durant els inicis va ser dur perquè érem joves, no teníem experiència comercial, ni teníem gaires diners perquè els dos érem de famílies treballadores d'aquí del barri i no podien ajudar-nos

econòmicament, però vam decidir capitalitzar els diners que teníem de l'atur per crear Meridiana Aquàrium. I fins avui en dia....

Alguna anècdota d'aquella època?

Buf, moltíssimes! Les ganes de tirar endavant i la falta de diners aguditzen l'enginy al màxim; per exemple, recordo que per aconseguir la moqueta de la botiga anàvem a fires de mostres per quedar-nos les moquetes que no volien; o també que vam aconseguir el mobiliari d'exposició gràcies a un videoclub, que era al carrer Açores, i que ens el va donar per ajudar l'antic propietari a fer el traspàs del local. En aquella època no teníem cap suport econòmic, ni bancari ni res... Havíem de sortir-nos-en de la millor manera possible. Era emprenedoria des de zero i posant-hi moltes hores de feina i dedicació.

I el resultat d'aquest esforç ha estat positiu?

Sí, portem molts anys amb el negoci i integrats al barri, i hi estem molt a gust. Des del principi vam voler





identificar-nos amb el barri i que la nostra marca empresarial portés el nom de Meridiana, perquè és quelcom que ens identifica i de què ens sentim orgullosos.

Què hi podem comprar a Meridiana Aquàrium?

Doncs hi podreu trobar tot allò relacionat amb el món de l'aquariofilia, és a dir, amb el món dels peixos com a animal de companyia i amb la cria de peixos. I per tant, podreu trobar peixos de tot tipus de color, espècie i/o origen, aquaris de qualsevol dimensió, decoracions aquàtiques, aparells tècnics, etc. Si la teva passió són els aquaris i els peixos, Meridiana Aquàrium és el teu lloc perquè ho pots trobar tot. La veritat és que per ser un comerç especialitzat en aquariofilia som bastant grans, gairebé com un gran centre comercial del sector.

Com va sorgir la idea d'una botiga d'aquariofilia?

Doncs va sorgir com una afició, i segurament podem dir que va començar quan tenia 15 anys, quan amb els amics, després de l'escola, anàvem sovint a una botiga d'animals que hi havia al barri i el propietari ens deixava donar-li un cop de mà amb la botiga. Ja de més grans vam decidir emprendre la nostra pròpia botiga, però l'interès es va començar a formar durant la joventut, tot i que ara només venem peixos i estem especialitzats en l'aquariofilia.

Quin tipus de client teniu?

El nostre client és molt divers, però tots tenen el tret en comú de l'afició pels aquaris i els peixos; així que podem trobar des de gent gran que conserva aquest



hobby, fins a joves que anys enrere venien amb els seus avis i que han mantingut l'interès, o fins empreses i professionals que busquen un aquari per decorar. I en general, venen de fora del barri i fins i tot de l'Àrea Metropolitana de Barcelona; podem estar parlant que, en proporció, els nostres clients són un 20% d'aquí del barri, un 40% de la resta de Barcelona i Àrea Metropolitana, i l'altre 40% de la resta de Catalunya i Espanya; per exemple, una bona part de clients venen des de Saragossa.

En el passat, quan vau començar, també era aquesta la proporció?

Ni de bon tros, jo crec que era justament a la inversa, és a dir, que el 80% de la clientela era del barri o del districte de Sant Andreu i un 20% era de fora. Tot ha

“Jo sempre he cregut que la nostra activitat com a petit comerç s’havia de basar en dos factors: l’especialització i la proximitat”

canviat moltíssim, com també ha canviat el barri i la Meridiana. Nosaltres hem estat testimonis de tota la transformació de l'avinguda; de tenir 12 carrils amb tanques a poder-hi passejar, fer un cafè o la remodelació de l'estació de metro de la Sagrera. Gràcies al metro, per exemple, hem pogut millorar molt la nostra connexió i hem guanyat molta clientela de fora de Barcelona, ja que probablement és més fàcil arribar a la botiga des de Santa Coloma de Gramenet que des de les Corts.

Quina és la fórmula per aguantar tants anys oberts?

Doncs segurament no hi ha una fórmula màgica, però jo sempre he cregut que la nostra activitat com a petit comerç s’havia de basar en dos factors: en primer lloc, apostant per l’especialització d’allò que estàs venent, és a dir, que el que vens només ho venguis tu i sigui de gran qualitat perquè el client surti satisfet i et consideri de referència per a futures necessitats; i en segon lloc, has de posar en valor la proximitat i l’expertesa en el que estàs venent. El tracte amb el client és fonamental, és com si fossis un metge, perquè has d’entendre la seva necessitat i assessorar-lo el millor possible, i si t’hi has d’estar 30 minuts o 1 hora doncs ho fas, evident-



ment; en aquest sentit, per exemple, el treballador més nou que tenim porta 17 anys amb nosaltres i el seu coneixement del sector és molt ampli. No has de veure el teu comerç com un pur negoci on invertir i obtenir rendibilitat, perquè això no és fàcil i comporta moltes hores de feina, sinó que el que es necessita és passió pel que fas i ganes de treballar. Amb aquesta base els diners arriben després.

Formes part d'alguna associació comercial?

Sí, formem part de la SAAC, la Sagrera Activa Associació de Comerciants, que va reactivar-se fa uns 6 anys. La SAAC existeix des de 1989, però havia estat parada durant molt de temps, i gràcies al suport del districte i de l'Ajuntament de Barcelona la vam reactivar i hem pogut tornar a organitzar activitats i jornades. Ha costat, perquè els comerços del barri eren reticents a implicar-s'hi, a destinar hores i diners de forma voluntària, però és que sense associació de comerç el dinamisme comercial del barri moriria i, per sort, l'evolució i la projecció de l'associació ha estat molt bona i cada vegada hi ha més comerços associats.

Quines activitats organitzeu des de la SAAC?

Doncs et podria dir que gairebé tots els mesos de

“Sense associació de comerç el dinamisme comercial del barri moriria”

l'any organitzem activitats, ja sigui per la Castanyada, per Nadal, per la Festa Major, per la Festa de la Primavera, etc. I és quelcom de què n'estem molt orgullosos perquè al final aquesta vinculació amb el barri té un retorn positiu. A més, des de Meridiana Aquàrium fa temps que intentem integrar-nos i interlocutar amb els agents i veïns del barri, i tenim els nostres projectes propis de col·laboració amb centres per a gent amb dificultats cognitives, perquè la instal·lació d'un aquari ajuda a la relaxació; o amb escoles perquè els nens aprenguin a cuidar un animal i a responsabilitzar-se'n. En definitiva, cada granet de sorra suma i, si tot el comerç col·laborem, podem aconseguir petits grans canvis que suposin molt per a tot el barri.

**“Cada granet
de sorra suma i,
si tot el comerç
col·laborem,
podem
aconseguir
petits grans
canvis”**



Cereals Custom Cafè

Cristina Madrero
Cafeteria

Carrer Joan Torres, 12
Sant Andreu de Palomar (Sant Andreu)
Barcelona

Com va sorgir la idea de muntar una botiga de cereals?

La idea va sorgir del meu marit però, sobretot, dels nostres fills adolescents, ja que ens van arrossegar a visitar les diverses cafeteries de cereals que hi ha pel centre de Barcelona. Mai m'havia plantejat canviar de professió o treballar pel meu compte, però em va agradar tant la particularitat d'aquests tipus de negocis que sempre m'imaginava a mi mateixa amb una cafeteria de cereals pròpia. Llavors, em vaig fer la pregunta: *i per què no?* Després d'informar-me i bus-

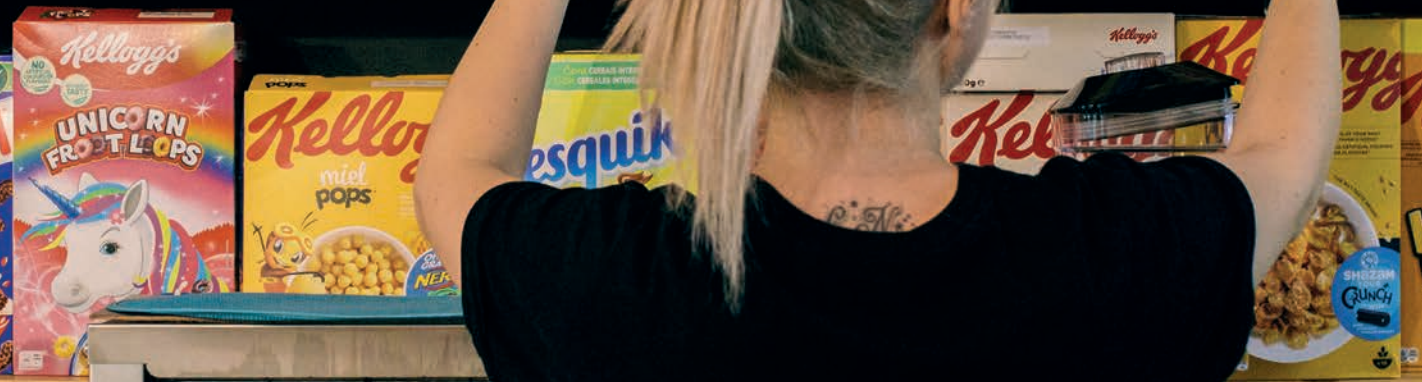
car finançament, tot va anar molt ràpid i, en qüestió de sis o set mesos, allò que al principi era només una idea o un somni es va fer realitat.

I amb quines dificultats t'has trobat treballant pel teu compte?

És molt dur pel fet que no només vens a treballar i a l'hora de tancar marxes cap a casa i ja no et preocupes més, sinó que hi ha una gran feina darrere de tot això: la comptabilitat, els proveïdors, les factures, etc. Ara sóc pluriocupada.

Com se't va ocórrer el nom de la botiga, Cereals Custom?

El nom el vam escollir entre tots. Amb el meu marit i els meus fills vam pensar en diverses possibilitats i Cereals Custom era el que més ens encaixava. Custom prové de la paraula anglesa customize que significa personalitzar o customitzar alguna cosa, però també significa, en alguns casos, frontera. Per tant, el





“El meu marit em va transmetre l'estima que té pel barri i la seva gent i em vaig acabar enamorant d'ell i de Sant Andreu”

seu significat ens donava aquest doble joc perquè la majoria dels nostres productes venen importats d'altres països i, a més, perquè el client pot personalitzar el seu bol de cereals segons els seus gustos, amb altres ingredients dels quals disposem.

Quant temps fa que tens oberta la botiga?

Relativament poc, des del mes d'abril del 2019. Tot va ser bastant ràpid. Durant les vacances d'agost del 2018 vaig decidir endinsar-me en aquest projecte i al setembre ja estava buscant local a la zona.

I en tan poc temps, com va ser el procés creatiu de la botiga?

Vaig gestionar-ho tot jo mateixa. Em passava el dia treballant amb el mòbil, mirant i buscant idees per Internet, contactant amb arquitectes, operaris, etc. Feia els meus propis dissenys amb collages. Al mateix temps, vaig compaginar tot aquest procés amb la maternitat, perquè en aquell moment teníem un fill d'un



any. Va ser una experiència molt dura, però ha valgut la pena pels resultats.

Per què vas decidir que seria a Sant Andreu?

Perquè estem enamorats de tot això, de Sant Andreu. El meu marit encara més perquè ell ha viscut aquí tota la vida, com acostuma a dir: és el seu “poble”. És una característica pròpia dels andreuencs, tenen una identitat molt arrelada. Jo, en canvi, no era d'aquí però el meu marit em va transmetre l'estima que té pel barri i la seva gent i em vaig acabar enamorant d'ell i de Sant Andreu. A més, volia que la feina estigués a prop de casa, que no em comportés agafar massa el cotxe o el metro i que em donés flexibilitat per conciliar la vida personal i la familiar, cosa que a l'hospital no tenia.

També em vaig plantejar obrir la botiga al centre, però d'aquesta manera he aconseguit que els joves de Sant Andreu no hagin de marxar fins al centre per saber què és un cereal cafè.

Quins són els vostres principals clients?

Els nostres principals clients són gent jove, sobretot adolescents, com els nostres fills. A més, els preus que poden trobar són assequibles a la seva edat i economia. També venen moltes famílies amb els seus fills, fins i tot ens demanen per celebrar aniversaris.

A més dels clients del barri, teniu altres clients que no siguin de Sant Andreu?

Sí. Segurament la gent que viu més a prop del cen-

“Amb el que més ens comuniquem és a través d’Instagram, és la manera més fàcil d’arribar a la gent jove”

tre no vindrà cap aquí, perquè tenen altres cafeteries de cereals més properes. Però el fet d’estar tocant a la part del Maresme fa que no només vingui gent de Barcelona o del mateix Sant Andreu, sinó també de Santa Coloma, Badalona, etc., perquè en aquests llocs no se’n troben.

Què té Cereals Custom que no tinguin els altres? Quin creus que és el vostre valor afegit?

La gent em comenta que ve no només per la proximitat, sinó perquè el tracte amb el client és més proper i familiar. A més, els productes que oferim som molt especialitzats, sé que podríem estalviar en costos comprant un cafè o una llet qualssevol, però llavors no ens diferenciaríem de la resta de cafeteries que hi ha a Barcelona.

Tens molta varietat de cereals, però què més podem trobar a la botiga?

Tenim uns 80 tipus, aproximadament, de cereals exposats i més de 19 tipus de llets que els clients poden personalitzar amb el color que més els agradi. Això encanta als més petits, és màgia per a ells! I també uns 30 tipus de toppings per incloure als cereals. També ens adaptem a aquells clients que no els agra-

den els cereals. Tenim suc, cafès, pastissos, gofres, gelats... Tenim uns rolls de canyella boníssims!

Utilitzes alguna xarxa social per donar visibilitat al teu negoci?

I tant! Utilitzo Facebook i Instagram, però amb el que més ens comuniquem és a través d’Instagram. És la manera més fàcil d’arribar a la gent jove. M’encarrego de fer les fotos amb el mòbil i de pujar-les a Instagram, almenys una al dia.

Formes part d’alguna associació?

Sí, estic associada a Sant Andreu Nord Comerç, a través dels veïns i comerciants del barri que ens van anar informant i recomanant. Com a nova emprenedora i per donar-me a conèixer al barri, vaig pensar que seria important tenir el suport d’una associació de comerciants. A més, presten diversos serveis per ajudar el comerç del barri, i també organitzen activitats com el “comerç al carrer”. Així que vaig decidir anar a preguntar i finalment m’hi vaig adherir.

En què t’ha beneficiat formar part d’una associació?

Porto molt poc temps, però, per exemple, a l’octubre participarem a la mostra del “comerç al carrer” que organitza l’associació per donar-se a conèixer a la gent del barri. Se’n fan dues a l’any. A la primera no hi vam poder participar perquè no feia gaire que estàvem oberts i no estava segura... Ara que tinc una mica més de rodatge, tinc moltes ganes i il·lusió de participar-hi. És una manera de donar-te a conèixer, no només al públic més jove sinó també als adults. A més, formant part de l’associació es crea una relació de comunitat o “poble” entre els mateixos comerciants, i ens ajudem entre nosaltres.

“Formant part de l’associació es crea una relació de comunitat o “poble” entre els mateixos comerciants”



Restaurant Yunlai

Zheng Hong Sun
Restauració

Plaça de Maragall, 20
Congrés i Els Indians (Sant Andreu)
Barcelona

D'on sou i quan vau arribar a Barcelona?

Som de QingTian, un poble de la regió de Zhejiang (Xina) i vam arribar Barcelona més o menys fa 20 anys. Primer vaig arribar jo al 1996, i una vegada vaig trobar una feina, estabilitat i un futur van venir la meva família, és a dir, la meva dona i els meus fills.

Per què vau decidir crear un restaurant a Barcelona?

Principalment per buscar un futur amb més expectatives laborals i millor qualitat de vida per als meus

fills i per a la meva dona. A Barcelona ja hi teníem família i sempre ens havien animat a venir i a iniciar una nova vida aquí a Catalunya. Des que vaig arribar em van ajudar molt i em van donar feina com a cuiner en el seu restaurant, gràcies a ells vaig aprendre a cuinar i, anys més tard, vaig iniciar el meu negoci propi.

Vàreu tenir una bona adaptació a la ciutat?

Sí, molt bé, la veritat és que no vam tenir cap problema i ens vam sentir ben acollits.

Què significa Yunlai?

Yunlai és la conjunció de dues paraules xineses: per una banda, Yun significa 'núvol', i, per l'altra, Lai és el verb venir.

Vau tenir alguna dificultat a l'hora de tirar endavant el vostre comerç?

Potser el que més ens va costar va ser el tema de l'idio-





“A Barcelona ja hi teníem família i sempre ens havien animat a venir i a iniciar una nova vida”

ma i poder-nos comunicar correctament, així com informar-nos bé sobre els diferents procediments o passos que cal fer per muntar un restaurant. Val a dir, però, que entre la comunitat xinesa hi ha molta cohesió i hem pogut disposar de tota l'ajuda que vam necessitar en el seu moment, i a poc a poc ens hem anat adaptant a l'idioma i als costums d'aquí.

Com us van acollir els veïns i veïnes de Sant Andreu?

Molt bé, sempre ens han tractat bé i hem mantingut bona relació amb els veïns, ja portem 13 anys aquí i ens hi trobem com a casa.

Quin tipus de restaurant és el Yunlai?

Bona pregunta. Durant molts anys, el Yunlai va ser un restaurant típic xinès, és a dir, amb menjar xinès, decoració xinesa, serveis de dinar i sopar, etc., però fa un parell d'anys vam reformar el restaurant i vam decidir adaptar-nos a la demanda local però mantenint allò que sempre hem sabut fer i que és la nostra especialitat. Per tant, ara donem un servei de bar on pots quedar per prendre un cafè, fer el vermut a la plaça, esmorzar i/o berenar, etc., però també pots dinar i sopar amb el millor menjar xinès de Sant Andreu!



Quins han estat els motius de l'evolució?

Vam considerar necessari obrir-nos una mica més a la gent d'aquí i que fa vida al barri. Volíem que la gent entrés i ens conegués, que el Yunlai fos un punt de trobada per als veïns. I adaptar una mica el restaurant als gustos i a les tendències de consum pròpies dels veïns va ser la manera.

I ha funcionat?

Sí, ara tenim més clientela i més volum de negoci; també és cert que treballem més hores, però gràcies a l'ajuda del nostre fill ho hem pogut assolir, i al final ens compensa i el negoci va millor i té continuïtat.

Què creieu que valoren els clients?

El que més valoren és un conjunt de coses que in-

“Sempre hem mantingut bona relació amb els veïns, ja portem 13 anys aquí i ens hi trobem com a casa”

tentem cuidar i mantenir, com seria el tracte personal i familiar que volem donar, la qualitat en el servei i una gran relació qualitat-preu que ens fa molt competitiu. Tots aquests factors són fonamentals per mantenir un negoci i, evidentment, cal seguir adaptant-se a nous hàbits i a nous clients, com per exemple les comandes online, però sempre intentant garantir aquests factors que per a nosaltres són fonamentals per al nostre negoci.

Fa molt que treballeu amb comandes online? Utilitzeu alguna aplicació?

A veure, fa molt que treballem fent comandes a domicili de menjar xinès, perquè és la nostra especialitat i a la gent del barri li agrada molt; tot i que no vingui al restaurant, ho pot encarregar i nosaltres els ho fem arribar. A nivell digital, treballem sobretot amb l'aplicatiu JustEat, amb què, a través de la seva App, rebem comandes i un repartidor s'encarrega que arribin al seu destinatari. El resultat de negoci d'estar en un aplicatiu mòbil és positiu, però és més per ser-hi i obrir noves línies de negoci que per esperar que el teu gran volum de comandes vingui a través de la xarxa.

Com vau conèixer l'Eix Maragall?

Doncs el vam conèixer gràcies a la Mariana, la seva dinamitzadora. Un dia va entrar, es va presentar i ens va començar a explicar quin era l'objectiu de l'Eix Maragall, en què ens podia ajudar, en què podíem participar, etc. Al principi vaig desconfiar una mica, no sabia de què es tractava, i no era la primera vegada que algun comercial ens volia vendre quelcom que no necessitàvem. Tot i així, vaig anar veient i entenent què era i que ens podia ajudar a participar més en el barri i a sumar forces amb els diferents comerços que hi ha.

Com és la vostra participació a l'associació?

Intentem fer i col·laborar fins on podem allà on

“Fa un parell d’anys vam reformar el restaurant i vam decidir adaptar-nos a la demanda local però mantenint allò que sempre hem sabut fer”

ens ho demanen, però sí que és veritat que, sent un restaurant, a vegades la teva participació en certes activitats és més complicada. Normalment donem un cop de mà amb la logística de les activitats, per exemple amb material que nosaltres tenim, com també col·laborem amb la panera de Nadal: regalem 2 menús per dinar o sopar al Yunlai.

Creieu que és positiu pertànyer a l'Eix Maragall?

Sí! Ens ajuden molt i estem molt agraïts amb el tracte que hem rebut des que estem a l'Eix Maragall. Com a comerç nouvingut, l'associació ens ajuda en la interlocució amb l'Ajuntament de Barcelona, en la mediació amb veïns i policia, ens dona assessorament sobre permisos, llicències, etc., i també ens ajuda a publicitar-nos. Nosaltres fem una valoració molt positiva del fet de pertànyer a l'Eix Maragall, més enllà que ens compensa perquè fan molta feina i promocionen el comerç, sobretot perquè sabem que tenim algú darrere amb qui sempre podem comptar.

**“Nosaltres fem
una valoració
molt positiva
del fet de
pertànyer a
l’Eix Maragall”**



PastaDei

Rubén Marcos

Obrador de pasta fresca i productes italians

Carrer Mateu Ferran, 2
Sant Andreu (Sant Andreu)
Barcelona

Quan comença la història de PastaDei?

La història comença, més o menys, quan conec la meva dona. Ella era de l'Argentina, ens vam conèixer a Barcelona i vam decidir marxar a viure al seu país. La nostra idea era quedar-nos a viure allà i formar-hi la nostra família.

Vaig conèixer la gastronomia i la influència de la cultura culinària de la pasta en aquest país. Per diverses circumstàncies, vam haver de tornar cap a Barcelona. Quan em vaig posar a buscar feina, tenia clar que

no volia tornar a la meva professió anterior de tècnic de so perquè no ho veia com una feina de futur i vam decidir muntar un negoci pel nostre compte. Així doncs, se'ns va ocórrer la idea de crear una botiga de pasta fresca. A través d'un programa d'emprenedoria vam crear el projecte PastaDei, i fins avui.

Per què vau decidir obrir la botiga a Sant Andreu?

El projecte el vam crear per muntar-lo a fora de Barcelona, però no va acabar de funcionar. Com que confiàvem que la idea de negoci era bona, li vam donar una segona oportunitat. Vam estudiar diverses possibilitats, però en altres llocs de Barcelona trobàvem que el negoci de la pasta fresca ja estava molt massificat; en canvi, a Sant Andreu no hi havia cap negoci com el nostre. Vam veure l'oportunitat i ens vam instal·lar a Sant Andreu. No som nascuts al barri, però jo ja el coneixia perquè de petit vivia al barri del Congrés.

productes
EMPADILLES
CRIOILLES
 1,50 €
 CARB / ESPINACS / CABA
 PERNIL / FORMATGE
 TONINA / ALBERGINIA
 CAPRESA / KAMINTYONS

 productes
LASANYA
 1,50 €
 VERDURA / ROME / 15,00€
 ALBERGINIA / 18,00€ / 18,75€
 MELLA / 18,00€
 CARN / 18,00€ / 18,50€

 productes
ENCARREGA LES
TEVES TAPES
D'EMPANADA

 productes
ENCARREGA

productes
VARIETAT DE
TOMÀQUETS
MUTTI

MINI RUBATA'
LINGUE DI SUOCERA
 Li abbiamo fatti piccoli, ma il gusto resta grande
Maris

griss



MINI LINGUE DI SUOCERA & MINI RUBATA'



Amb quines dificultats us heu trobat?

Dificultats ens n'hem trobat de diverses, com qualsevol altre negoci que comença. Ara estem en un moment difícil, pel tancament per reformes del Mercat de Sant Andreu. Això ha fet disminuir el nombre de persones que passen per la botiga. Tot i així, ens ha funcionat molt bé el “boca-orella” i les recomanacions dels veïns i les veïnes del barri. Millor que qualsevol altra publicitat! L'adaptació als nous temps, la conciliació amb la vida personal i professional, o la proliferació de negocis com el nostre són altres exemples de dificultats amb què ens hem trobat o ens anem trobant. Tot i així, som positius, portem 5 anys

“Ens ha funcionat molt bé el “boca-orella” i les recomanacions dels veïns i les veïnes del barri”



oberts i esperem que puguem continuar aixecant la persiana, que avui dia ja és molt!

D'on prové el nom de PastaDei?

Quan ens vam posar a estudiar diverses possibilitats de nom amb la meva dona ens va sorgir PastaDei a partir d'una combinació de paraules d'una empresa argentina i la paraula *pasta*. La vam escollir perquè ens sonava bé. A vegades ens pregunten si *Dei* prové d'una paraula llatina i que ve a voler dir “els Déus de la pasta”. Molta gent associa la pasta als italians i tenim alguns clients italians, i d'aquí que se sorprendin quan veuen que som d'aquí i que no tenim cap

relació amb Itàlia. Nosaltres treballem la cultura culinària italiana a través de la pasta.

Quin tipus de clients us venen a comprar?

La majoria són gent del barri. També tenim clients puntuals que venen perquè han d'anar al metge o simplement gent que ve de pas. No hi ha un rang d'edat concret. Sí que hi ha, però, un tipus de rang d'edat, com els joves, que tendeixen a consumir un tipus de producte concret, com els canelons i les pizzas. Puntualment, també treballem per al sector de la restauració.

“Sempre m’he intentat diferenciar amb el tracte personalitzat que puc donar en el meu negoci”

Què podem trobar a la vostra botiga?

Pasta fresca feta del dia, amb farines italianes i ingredients de qualitat, natural, sense conservants, sense additius artificials. És un producte totalment artesanal elaborat aquí. Tenim els nostres propis motlles, i fem diferents varietats de farcits per a raviolis. També fem canelons, lasanyes, pizzas i postres. Tenim cannoli sicilians, galetes dolces italianes, canelons dolços, tiramisú, etc.; també pasta seca d’origen italià amb gluten i sense. Ens intentem adaptar al que ens demanen els clients.

Esteu associats a l’Eix Comercial de Sant Andreu? Des de quan?

Sí, des que vam obrir el negoci aquí. Quan érem a l’Argentina també estàvem associats a l’Eix comercial d’allà. Coneixíem quina era la dinàmica i sabem que és important formar part d’aquesta xarxa per unificar forces, emprendre accions que ajudin a dinamitzar el comerç i fer activitats per a la gent del barri.



En què us ha beneficiat estar associats a l’Eix?

Des de l’associació et donen suport i/o assessorament en tots aquells assumptes que tenen a veure amb el comerç. Organitzen les activitats que fan al carrer, les campanyes comercials, el comerç al carrer. És una inversió que fa el comerciant, que reverteix en el barri i que, al final, ens beneficia a tots.

**“Estar associat
és una inversió
que fa el
comerciant,
que reverteix
en el barri i
que, al final, ens
beneficia a tots”**



Ferreteria Besós

Jordi Tur
Ferreteria

Carrer de Campins, 24
Baró de Viver (Sant Andreu)
Barcelona

Com neix la Ferreteria Besós?

La Ferreteria Besós neix arran de la necessitat de canvi de l'entorn. Amb la requalificació del sòl, el que prèviament eren camps de conreu es va transformar en una zona industrial. A partir d'aquí van començar a instal·lar-se diferents empreses a la zona. El meu pare treballava com a dependent en una botiga del Paral·lel que es deia el Sevillano i l'amo de la botiga li va demanar que portés la botiga d'aquí. A més, a la part de dalt de l'establiment hi havia un habitatge on es podien quedar a viure. Els meus pares ho van veure

com una oportunitat i s'hi van traslladar. L'activitat de la botiga s'inicia l'any 1960 com a drogueria industrial amb productes químics, a granel o envasats.

I com ha evolucionat?

Cap als anys setanta, a causa de l'elevada demanda dels clients, el negoci es va especialitzar en la ferreteria. Vam decidir ampliar el local i vam comprar el local del costat d'un metge que es jubilava, on també hi havia casa a la part de dalt. El negoci va anar creixent. Vam marxar de la casa de sobre de la botiga per utilitzar-la com a magatzem, i així vam estar molts anys, pujant i baixant escales tot el dia, fins que va veni la remodelació del barri i vam comprar els locals nous a on som ara. Des de fa uns anys, cada cop costa més mantenir el negoci obert, s'ha de viure-ho per entendre-ho.

Sempre has estat treballant a la botiga del teu pare?

No, realment la meva idea no era dedicar-me al ne-



“L’activitat de la botiga s’inicia l’any 1960 com a drogueria industrial amb productes químics, a granel o envasats”

goci familiar, però quan vaig acabar els meus estudis de batxillerat el meu pare es va posar malalt. Vaig haver de posar-me a treballar per tirar endavant el negoci. Aquest fet no em va suposar cap esforç perquè ja era una opció contemplada i també perquè des de ben petit tenia interioritzada la idea de la responsabilitat, sempre he estat ajudant i donant un cop de mà a la botiga quan ha estat necessari. Per a mi va ser tot un repte, de cop i volta em vaig veure treballant a la botiga per necessitat, però em feia sentir orgullós perquè sabia que així ajudava la meua família i que el meu pare només s’havia de preocupar de la seva malaltia. Quan es va recuperar em va agradar tant l’experiència que vaig voler continuar, i vam treballar plegats fins que ell es va jubilar.

Amb quines dificultats t’has trobat?

Durant el procés de la malaltia del meu pare es va remodelar el barri sencer per aluminosi. Tot el barri es



va haver d’enderrocar progressivament i el patronat municipal de l’habitatge va oferir habitatges i locals nous. El meu pare va delegar-me tota la responsabilitat per dur un dels locals que és el que tenim avui dia. Va ser en aquella època quan ell em va dir que es volia jubilar. Vaig acceptar el repte, el nou espai era més gran. Vam poder tenir més gènere a la botiga i les vendes van augmentar tot mantenint una part de la botiga dedicada a la drogueria industrial i l’altra part a la ferreteria. L’arribada de les grans superfícies, de la crisi econòmica, d’internet i l’obertura de punts de venda pertot arreu, ens va obligar a reno-

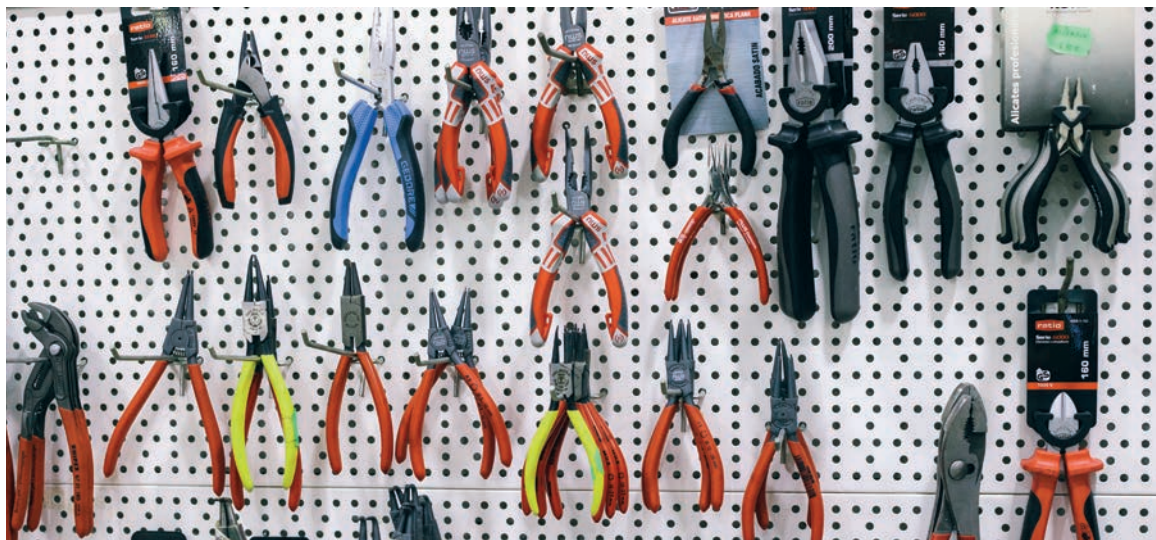


var-nos i a millorar el nostre servei d'atenció al client: un servei molt més seriós i professional. No obstant això, la principal dificultat que trobem ara és que en aquest sector el consumidor no valora gaire l'atenció personalitzada del comerciant, a vegades prefereix comprar sense informar-se o s'informen i compren a una gran superfície o per internet. A nosaltres no ens agrada gens la venda per impuls crec que a la llarga se't gira en contra i no és bo per a ningú.

En segon lloc, l'oferta comercial al barri s'ha perdut, els productes de la drogueria ja no es compren



al barri, sinó en grans superfícies o en supermercats perquè també s'ha perdut la carnisseria, la casa de llegums cuits, hi ha molt poca varietat de comerç i la gent tendeix a comprar-ho tot a fora. Els veïns del barri també venen a comprar però ja no és el que era. Amb el sistema actual, no podem agafar més personal i ens hem d'espavilar entre dos per realitzar tota la feina que hi ha darrere: facturació, proveïdors, col·locació de l'estoc... La localització del barri tampoc afavoreix la dinamització del comerç i el consum: el polígon industrial, a la part nord el riu Besòs, a la part sud les vies del tren i a l'oest el nus de la



Trinitat. Al barri només queda gent gran i algunes parelles joves. És un barri on no hi ha comerç, i això fa que es perdin les relacions entre les persones.

Quins beneficis creus que aporta el teu comerç de proximitat?

El valor afegit està en l'atenció al client, pel coneixement i l'assessorament que podem aportar-li. No obstant això, també crec que s'ha de tenir en compte cada client, hi ha qui té clar el que vol i no requereix que l'assessorin. D'altra banda, no m'agrada la venda per impuls, tot i sabent que aquest tipus de venda dona beneficis. La venda que més em satisfà és la que em permet ajudar els meus clients, per exemple, quan arriben amb un problema i es deixen assessorar; i després venen i et feliciten o t'agraeixen la teva feina per la solució que els has donat. Es crea una relació de confiança amb els veïns i fins i tot, a vegades, et deleguen alguns temes personals que no tenen res a veure amb la botiga, com si fóssim un servei social per a la comunitat. Tot i així, ens agrada sentir-nos

útils per a tots els veïns del barri i si en determinats casos algú necessita un cop de mà se li dona.

Participeu en alguna associació de comerciants?

Estem adherits al Gremi de Drogueria i al Gremi de Ferreteria. D'associacionisme aquí n'hi ha poc, primer perquè som pocs comerços, i la dinamització del barri i la feina del dia a dia d'una associació són tasques inassolibles, actualment. Fora bo que hi poguéssim haver una associació de comerç per al barri. S'ha intentat diverses vegades, però han fracassat.

Creus que és positiu estar adherit a una associació de comerciants?

Cal fer entendre als negocis d'avui dia que l'associacionisme és necessari, perquè a la llarga reverteix en millores per al barri, per al comerç i per als propis veïns. Està demostrat que allà on hi ha un comerç, hi ha una millora de la cohesió social, més seguretat, carrers més vius.

“L’associacionisme és necessari, perquè a la llarga reverteix en millores per al barri, per al comerç i per als propis veïns”



La Frivé

Carla Busquets
Enquadernació i art

Plaça de les Palmeres, 13c
Sant Andreu de Palomar (Sant Andreu)
Barcelona

Com comença la història de La Frivé?

La Frivé va obrir fa 2 anys amb la voluntat de fer el que sempre m'ha agradat fer. Vaig estudiar Belles Arts a la Universitat de Barcelona i un màster en conservació-restauració de llibres i material d'arxiu al Camberwell College of Art de Londres, i després de treballar uns anys en diferents arxius, entre ells el The National Archives a Londres, vaig decidir tornar a Barcelona i dedicar-me al que realment m'agrada i m'apassiona, que és el vessant més artístic de la meva professió.

Com es desenvolupa aquest vessant en un comerç?

La Frivé és un projecte que va néixer per poder reunir en un mateix espai l'art i la conservació de llibres, el dibuix i l'enquadernació, els tallers per compartir coneixements i l'amor pel paper. Quan estava buscant un espai a Sant Andreu vaig pensar que un local era la millor manera de transmetre i fer arribar la meva feina, els meus dibuixos, les meves il·lustracions, les meves enquadernacions, etc. No només buscava un aparador on vendre o un estudi on només crear, sinó un espai d'art dedicat al paper i de creació; i a més, que em permetés fer classes.

D'on ve el nom La Frivé?

És una paraula inventada, una abreviatura figurada de frivolité, que és un tipus d'encaix fet a mà introduït a Europa a l'Edat mitjana; era molt popular sobretot al món anglosaxó, i durant el temps que vaig viure al Canadà en vaig aprendre a fer, aplicat en bijuteria.





Volia una paraula que no significués res en particular; perquè no volia encasellar la meua feina associant-la amb un significat molt concret. D'aquesta manera podria crear el que volgués. A partir d'un disseny propi d'aquesta blonda també vaig treure el logotip de la marca.



Has tingut alguna dificultat a l'hora d'iniciar el teu negoci?

Bé, sempre poden sorgir dificultats pròpies de qualsevol empresa, comerç o negoci, imagino; en el meu cas, al principi dubtava sobre la viabilitat d'aquest tipus de negoci perquè no és gaire comú i no sabia si tindria bona rebuda al barri o si podria sortir-me'n, però al final, amb molta perseverança i moltes hores de feina, som aquí i tot va bé.

Genial!

Ah! I sobretot vaig poder tirar endavant gràcies a la meua família que em va ajudar molt, va creure en mi i em va donar tot el suport que necessitava; com també gràcies als veïns del barri de Sant Andreu perquè m'han rebut molt bé i m'han tractat estupendament.

En quin sentit t'ha ajudat el barri?

Sant Andreu de Palomar és un barri amb molt dinamisme comercial, molt familiar, molt proper i amb molt sentit de comunitat i orgull de barri. Jo he crescut



“Vaig pensar que un local era la millor manera de transmetre i fer arribar la meva feina”

aquí, la meva família viu aquí i sabia que volia ubicar La Frivé a Sant Andreu perquè segur que m’hi sentiria com a casa. A més, en certa manera també volia retornar i transmetre el meu coneixement o experiència creativa als veïns que m’havien vist créixer, i així aportar el meu granet de sorra amb un comerç diferent i/o creatiu al barri. A Sant Andreu sempre hi ha hagut molta tradició artesanal i artística, i volia formar-ne part.

Què podem trobar o què podem aprendre a La Frivé?

Doncs moltes coses i tot relacionat amb el món del paper i la enquadernació. Podeu trobar les enquadernacions i les llibretes que faig a mà, tant les que tinc a la botiga com les que faig a mida; els papers pintats i marbrejats fets artesanalment, així com material per escriure, dibuixar i/o material per fer les teves pròpies enquadernacions. També ofereixo servei de conservació-restauració de llibres i documents, i venda d’obra d’art única o d’edició limitada, com els llibres d’artista.

I és clar els tallers setmanals i monogràfics per a nens i adults.

Què és un llibre d’artista?

La manera com treballa i entenc un llibre d’artista és la creació d’una peça d’art en format llibre, és a dir, el llibre passa a ser la plataforma o el format on l’artista desenvolupa la seva obra artística utilitzant tècniques diverses. En el meu cas treballa molt amb il·lustració i amb enginyeria del paper o pop-up, segur que saps que és perquè són com algun dels llibres que devies tenir de petit el qual obries una pàgina i es desplegava la imatge en 3D, doncs el mateix però en obres úniques.

Tot això també ho ensenyes a fer a La Frivé? Quins tipus de taller fas?

Sí, l’objectiu dels tallers que imparteixo a La Frivé és transmetre el que he après i projectar una manera de fer i una atmosfera agradable on els alumnes estiguin a gust i on la gent pugui passar una bona estona desenvolupant el seu sentit artístic. Normalment són cursos



d'enquadració per a tots els nivells, on aprens a fer un llibre des del principi fins a tècniques complexes d'enquadració; i en el cas dels tallers per a nens, també aprenen anglès.

I això? Com és?

Sí, faig els tallers infantils en anglès. Com que he estudiat i treballat al Regne Unit aprofito per parlar en anglès, i als nens els serveix per contextualitzar i en-

tendre millor l'idioma. És una manera de practicar la comprensió oral en un context diferent i una oportunitat per expressar-se en un altre idioma fora de l'entorn escolar.

Utilitzes les xarxes socials o vens les teves creacions per Internet?

Les xarxes socials són imprescindibles per exposar les meves obres i els meus productes fora de la botiga i fora de Barcelona, són un gran aparador online i sí que m'han servit per realitzar vendes a distància o per contactar amb compradors; de fet m'han sorgit diferents projectes a través de xarxes socials; i a més tinc botiga en una plataforma de venda online (www.etsy.com/shop/LaFrive). Val a dir que els llibres d'artista que faig o certes peces tenen compradors molt específics i normalment són dels Estats Units, del Canadà o Europa, i l'Instagram o la pàgina web és un expositor i un aparador internacional. Crec que per a un negoci o un comerç, les xarxes socials representen una inversió reduïda i tenen potencial per atraure clients i compres.

Formes part de l'Eix Comercial Sant Andreu?

Sí, des que vaig començar que hi estic associada perquè crec que és important tant per a mi mateixa com per al barri. Des de petita que he estat vinculada al teixit associatiu de Sant Andreu i he participat a les diverses activitats que s'organitzaven al barri, així que participar-hi des de l'altre costat ho vaig trobar molt interessant.

Què t'aporta estar associada?

Jo crec que, com a comerç, estar associat és molt positiu i, en el meu cas, m'ha ajudat a donar-me a conèixer, a publicitar-me i a participar en esdeveniments com el Comerç al Carrer; a més, disposes de l'assessorament necessari en cas de tenir algun problema. Intento participar allà on puc i allà on arribo, però el resultat és sens dubte positiu.

**“Estar associat
és molt positiu,
m’ha ajudat
a donar-me a
conèixer, a
publicitar-me i
a participar en
esdeveniments”**



Perruqueria Nieto

Olga Nieto
Perruqueria

Rambla de l'Onze de Setembre, 38
Sant Andreu de Palomar (Sant Andreu)
Barcelona

Quina és la història de la Perruqueria Nieto?

Tot va començar amb el meu pare. Era barber i tenia diferents barberies a Barcelona, i per tant és un ofici que he viscut des de petita i que el meu pare m'ha ensenyat des de ben joveneta. Al principi treballava amb ell a la seva barberia, però quan vaig fer 21 anys vaig decidir obrir la meva pròpia perruqueria al districte, i d'això ja fa 26 anys.

Així que les perruqueries Nieto són un comerç de segona generació?

I tant! Tot i que hem anat canviant d'ubicació, les barberies i perruqueries Nieto ja acumulem molts anys d'experiència i tracte amb el client andreuenc, i la proximitat i el fet de conèixer el que vol cada veí que entra per la porta és molt important i un tret distintiu. Això és quelcom que també li intento ensenyar a la meva filla, que està estudiant perruqueria i que serà la que s'encarregui de seguir el negoci familiar.

Com creus que ha evolucionat Perruqueria Nieto des de l'època de les barberies del teu pare?

Doncs principalment hi ha hagut un canvi substancial en l'oferta, perquè a la barberia del meu pare només venien homes a tallar-se el cabell i a afaitar-se, i actualment estem oberts a tot el públic i som una perruqueria unisex; però a mi m'agrada destacar el component familiar; és a dir, que ara agafem els nens, nenes, homes, dones, l'àvia, etc.; per tant, fixa't que l'evolució ha buscat un major arrelament al barri, al veïnat i a la proximitat.



I físicament? Ho veig molt nou tot!

Doncs sí i no (rialles); fa 5 anys vam renovar i actualitzar la perruqueria per adaptar-la a les tendències de decoració i a l'estètica que es porta ara, però en realitat hem recuperat l'essència dels nostres orígens i de les barberies antigues del meu pare. De fet, en tota aquesta renovació era important per a mi mantenir la nostra identitat original i, si t'hi fixes, les butaques i bona part del mobiliari que tenim a la botiga és l'original de les barberies del meu pare!

Vas tenir alguna dificultat a l'hora d'obrir el teu comerç propi?

Sí, quan vaig obrir la meva pròpia perruqueria va

començar la crisi dels anys 90 al cap de poc temps, i recordo que va ser dur perquè, tot i continuar el llegat del meu pare, havia d'engegar un comerç des de zero, havia de trobar clients, hi havia una inversió que calia recuperar, etc., però afortunadament me'n vaig sortir.

Com?

Doncs posant-hi moltes hores, més de les que feia amb el meu pare, per descomptat, i fidelitzant el client amb qualitat en el tracte, en l'atenció i en la proximitat.



“El fet de conèixer el que vol cada veí que entra per la porta és molt important i un tret distintiu”



“Hem recuperat l'essència dels nostres orígens i de les barberies antigues del meu pare”

Quina és la vostra vinculació amb el districte?

Sempre hem estat vinculats d'alguna manera amb els veïns i amb diverses entitats del districte. Quan era petit recordo que el meu pare tenia un tracte molt diferencial amb els veïns i sempre ajudava i col·laborava en el que podia, però hi ha un record que tinc gravat i és el del meu pare arreglant les barbes i la coroneta dels sacerdots de l'escola Jesús Maria de Sant Andreu cada diumenge abans de missa; hi anaven cada diumenge.

El districte de Sant Andreu, encara ara, és com un poble, és a dir, aquí la gent fa molta vida de barri, té molta vida associativa i el teixit veïnal i familiar està bastant arrelat; per tant, la vinculació i integració és total.

Esteu associats a alguna entitat de comerciants?

Sí, estem associats a l'Associació de Comerciants

Onze de Setembre. És una associació petita però que treballem molt per intentar dinamitzar el comerç d'aquest eix comercial que és la Rambla de l'Onze de Setembre.

Què creus que us aporta estar associats?

Per a mi és quelcom imprescindible per als comerciants que estem aquí a la rambla, perquè no som una zona com el carrer Gran de Sant Andreu, on hi ha una gran circulació de gent, i a vegades pot semblar que estem més apartats. Per exemple, fa uns anys que posem i portem la il·luminació de Nadal a la rambla de l'Onze de Setembre, i sembla una banalitat però és molt important perquè si no, a l'hivern, el carrer es queda tant a les fosques que no hi passaria ningú i no hi comprarien. L'Associació ens aporta el dinamisme que necessitem els comerciants, l'oportunitat de fer coses, de sortir al carrer, de donar-nos a conèixer encara més, etc.; el comerç no es pot quedar parat, fer-ho seria anar enrere.

Què creus que és el que més valoren els teus clients?

Jó crec que el que més valoren és la proximitat que els puguis oferir. Pensa que és un barri molt tranquil, molt familiar i amb moltes escoles, i això el fa singular per desenvolupar unes relacions veïnals de proximitat. Quan veus que passen la mare, el pare, els fills, etc., a tallar-se i/o a pentinar-se el cabell és inevitable establir una relació càlida, i això, és molt positiu.

**“L’Associació
ens aporta el
dinamisme que
necessitem els
comerciants,
l’oportunitat
de fer coses i de
sortir al carrer”**



El Trébol de 4

Montserrat Bote
Joieria creativa

Carrer de l'Estadella, 24
El Bon Pastor (Sant Andreu)
Barcelona

Explica'ns la història del Trébol de 4

Jo em dedicava al so professional, un món completament diferent. Em vaig quedar sense feina. És cert que jo sempre he estat fent coses de tipus manual per afició, com la pintura. De casualitat, en una fira vaig trobar un curs i a partir d'aquí vaig començar a dedicar-m'hi. La marca, com a tal, va néixer fa uns 12 anys. Al principi només venia a través d'Internet, era un negoci més modest. El negoci físic té uns 3 anys.

I com ha evolucionat el negoci fins ara?

Tot i que la gent s'està acostumant a la compra online, vol saber on estàs i si hi ha un lloc físic per veure el producte i palpar-lo millor. Faig joieria d'autor, és a dir, peces úniques. També tinc peces de col·lecció però no soc la típica joieria on es fan peces en sèrie, sinó personalitzades. En els últims anys, he anat enfocant el negoci més cap a les peces per encàrrec. Són les peces que més em demanen i el que més m'agrada fer. La meva professió ha evolucionat cap al món artístic i artesanal.

D'on prové el nom "el Trébol de 4"; alguna relació amb el trèvol de 4 fulles?

No, precisament no hi crec gaire en la bona sort. El nom ve del fet que el número 4 és molt especial per a mi. Jo vinc d'una família de 4 germans i, a més, a casa som 4: el meu marit, els meus dos fills i jo. La família és fonamental per a mi.

Què et va empenyer a obrir una botiga física al Bon Pastor?





“La meva professió ha evolucionat cap al món artístic i artesanal”

En els últims anys, i enfocant el negoci cap a les peces personalitzades, vaig creure que era el següent pas que calia fer. Per l'enfocament que li estava donant al negoci, vaig tenir clar que volia tenir una botiga de barri. Aquest és un barri molt obrer, petit i on es coneix tothom. Jo ja el coneixia perquè hi havia viscut. La gent aquí és molt propera. És com un poble dintre d'una ciutat, t'expliquen les seves històries... Això és el que també m'apassiona del meu barri, perquè sembla que aportes alguna cosa més que el fet de vendre: la companyia. Un dels motius de tenir un comerç físic és que jo, com a persona, puc aportar alguna cosa més. Soc molt feliç fent el que faig, però també amb el contacte de la gent.

Vas trobar alguna dificultat a l'hora d'obrir el teu negoci?

La veritat és que no, però tot i ser un barri petit i que ja coneixia, costa molt que la gent se'n refii. El fet de



vendre per Internet no m'assegurava tenir una clientela. De fet, després de tres anys hi ha gent que encara passa per davant i em diu que no sabia que tenia una botiga oberta. És un barri de costums, també, funcionem molt pel boca-orella i les recomanacions d'uns i altres.

La proximitat i la presència física del client, doncs, és vital en el teu negoci i en la teva manera de treballar, cert?

Sí, penso que tenim l'obligació de fer alguna cosa amb el nostre entorn. No parlo de grans accions, sinó amb l'entorn més proper. Per poc que sigui. Aquest és un negoci molt creatiu, que neix de les formes de sentir. Si tens una experiència, maneres de pensar, tens una riquesa que després pots expressar als altres. Per tant, a nivell de negoci la proximitat és vital. A l'octubre, vam fer una desfilada al carrer amb altres comerços, i vam buscar les models al casal de la gent



“Formo part de l'associació de comerciants gairebé des del primer dia que vaig obrir la botiga”

gran. Doncs arran d'aquesta iniciativa i parlant amb uns i altres, m'han vingut noves clientes.

Comentaves que abans de muntar la botiga treballaves de forma online. En el teu cas, el procés ha estat a la inversa que la majoria de botigues que estan al carrer. Explica'ns aquest canvi...

Jo vaig fer el pas a la inversa perquè, primer, no és un sector de primera necessitat i també em vaig trobar que és un sector amb moltíssima oferta. Per tant, la solució passava per diferenciar-me. Vaig començar a fer peces per encàrrec i vaig tenir la necessitat de posar una botiga física. El tracte personal per a algunes persones és necessari i sense una presència física no hi confien gaire. En altres casos no passa, de fet tinc clients amb els quals no ens hem vist mai, però hem parlat moltíssim a distància i m'han encarregat peces. En tot moment, tant si la presència és física com online, s'ha de transmetre un bon tracte i han de saber que hi ets. La presència física i la presència online es retroalimenten.

Creus que ha estat important per al teu negoci ser present a Internet?

Sí, crec que hem de ser presents a tot arreu. El fet de poder vendre per Internet m'ha permès atendre les comandes d'aquí i de tot Espanya. Fins i tot he venut a fora algun cop, també. Em funciona sobretot en les peces per encàrrec. Una part de la meva feina també és fer arranjaments; no m'agrada tant, però ho faig perquè una part de la meva clientela m'ho demana.

Formes part d'alguna associació de comerciants?

Sí, formo part de l'associació de comerciants del Bon Pastor. Gairebé des del primer dia que vaig obrir la botiga. Aproximadament, uns 4 anys. Els dos primers anys vaig ser presidenta de l'associació i, actualment, formo part de la Junta Directiva com a vocal. A més, aquest és un barri amb molta identitat. Hi ha moltíssimes associacions i entitats de tot tipus: associacions de veïns, entitats esportives, entitats de ball, corals, etc.

Per què creus que és important formar part d'una associació de comerciants?

Pel mateix motiu que crec en la importància del comerç pròxim i el comerç proper a les persones. També crec en el treball en comú, en la comunitat. Nosaltres sols podem fer poca cosa, o gairebé res. En aquesta línia, dintre de l'associació intentem fer accions que dinamitzin el comerç i promoguin l'associacionisme: desfilades al carrer, activitats esportives, etc. Des de l'associació, intentem fer activitats atractives i diverses, que agradin a tothom. Almenys una al mes. D'aquesta manera fomentem la integració i la cohesió de veïns i comerç al barri.

ÓN !
MA
ADA
ACIÓN
ENES

“Intentem fer accions que dinamitzin el comerç i promoguin l’associacionisme: desfilades al carrer, activitats esportives, etc”



ALGUNOS BUSCAN
UN MUNDO
MAS BONITO
OTROS
LO CREAN

The Butcher Society

Jaume Bosch
Carnisseria

Felip II, 162
El Congrés i els Indians (Sant Andreu)
Barcelona

Com comença la història de The Butcher Society (TBS)?

La història de The Butcher Society (TBS) com a concepte i comerç és bastant recent, però en realitat nosaltres, la meva dona i jo, portem més de 28 anys treballant com a carnisers, gairebé des de petits. Durant tots aquests anys ens hem dedicat a la carnisseria de barri o de mercat, a aquell tipus de carnisseria amb un gran arrelament entre els veïns, amb una clientela fixa i amb un servei de molta proximitat. I ara fa 3 anys vam decidir iniciar aquest procés de

canvi per reinventar-nos i intentar sobreviure a una tendència negativa, tot i que sempre garantint i donant servei a aquells clients de tota la vida.

I per què aquest canvi?

Doncs perquè la demanda i els hàbits de consum havien anat canviant amb el temps i, per tant, vam haver d'adaptar-nos de cara a la nostra pròpia supervivència. Aquest és un barri molt envellit i la clientela de tota la vida cada vegada surt menys a comprar; i els joves i les noves famílies que hi viuen, la majoria compren als supermercats per la facilitat d'uns horaris d'obertura molt diferents dels que tenim nosaltres. Per tant, ens vam haver d'adaptar a les noves maneres de consumir dels joves, mantenint el comerç i els productes de tota la vida, però a la vegada oferint un producte nou de qualitat i diferenciat.

I en què heu canviat? Com ha evolucionat el vostre comerç?

En moltíssimes coses! Hem canviat en imatge, en





“Ens vam haver d’adaptar i evolucionar a les noves maneres de consumir dels joves, oferint un producte nou, de qualitat i diferenciat”



producte, en horaris, en dies d'obertura, etc. Com et comentava abans, la demanda ha canviat i els joves i les famílies compren d'una altra manera, i per aquest motiu, per exemple, vam començar a obrir fins més tard. Ara, durant els dies feiners estem oberts fins a les 21 h, i també obrim els diumenges per vendre menjars preparats, algun producte gourmet, vins, etc.

Quins productes podem comprar que no veïeu fa 10 anys?

Bé, jo sempre dic que ens hem tornat més gurmets, perquè trobaràs productes una mica més selectes: carns madurades de primeríssima qualitat, conserves casolanes, bons vins per acompanyar la carn, productes de qualitat de petits productors, etc. Tots els productes que veus són una aposta per la qualitat, segurament seran una mica més cars que els de marca blanca del supermercat, però la intenció és vendre tot allò que no pots trobar al supermercat. Els petits o el comerç de proxi-

mitat no podem competir en preu, hem de competir en un altre mercat: el de la qualitat i el de la proximitat.

I el nom, també és nou, oi?

Sí, correcte. El nom va sorgir d'una pluja d'idees familiar, així una mica entre tots, però principalment van ser els fills qui van apostar per aquest nom en anglès i per aquest disseny tan atractiu de la imatge i de la botiga. A partir d'aquí ho hem anat canviant tot, a poc a poc, i creant una mica de màrqueting de The Butcher Society; i la veritat és que funciona bastant bé. Al principi, quan vam canviar la imatge de la botiga els veïns ens preguntaven si érem els mateixos o si érem una franquícia!

Heu tingut alguna dificultat en aquest procés?

Sempre ha estat difícil començar a caminar, i no t'enganyaré, no només ha estat un canvi d'imatge sinó que darrere d'aquesta adaptació o transformació hi

“Molts dels que visiten la web o les xarxes socials acaben venint directament a la botiga”

ha moltes més hores de feina que abans i una voluntat sincera de fer el que fas de la millor manera possible, amb ganes, passió i professionalitat. Sembla un tòpic, però sense treballar molt i sense fer-ho el millor possible, és molt difícil canviar.

I considereu que el resultat és positiu?

Sí, tot i que de moment encara estem recuperant la inversió perquè la maquinària i les instal·lacions d'aquest sector tenen un llarg període d'amortització, el resultat és positiu perquè hem aconseguit incrementar el nombre de clients i també hem augmentat el nostre àmbit geogràfic. Ara tenim clients que venen de tot Barcelona, de l'Àrea Metropolitana i fins i tot d'altres llocs de Catalunya, i són clientela física que hem anat guanyant progressivament i gràcies a un tipus de producte que abans no veníem.

Us heu ajudat d'eines tecnològiques o de xarxes socials per arribar a aquest nou client?

Evidentment, perquè avui en dia és com funciona tot. Val a dir que a l'hora de crear la pàgina web, la botiga online o portar els comptes de xarxes socials hem rebut una gran ajuda dels nostres fills, perquè

sense ells no hauríem fet aquest pas tan necessari. Amb les xarxes socials i amb la pàgina web et dones a conèixer més enllà del veí que passa per davant de la botiga, i això és com si tinguessis un aparador més. Molts dels que visiten la web o les xarxes socials acaben venint directament a la botiga, com et comentava abans, i si no, compren a través a la botiga online que tenim a la pàgina web; d'aquesta manera hem aconseguit vendre a Catalunya, a Espanya, a Europa o fins i tot a Rússia!

Què creus que fa especial la vostra web?

No sé si és especial o no, però hem intentat que no fos una simple botiga online sinó una pàgina de caràcter divulgatiu del producte que nosaltres estem venent: tipus de carns, tipus de talls, tipus de maduracions, etc. Es tracta de buscar una proximitat amb els nostres usuaris, de la mateixa manera que la tens amb el client darrere el mostrador; necessites transmetre confiança i expertesa d'allò que estàs venent.

Esteu associats a alguna entitat de comerciants?

Sí, formem part de l'Associació de Comerciants de Congrés i Els Indians, que és una entitat petita però que ens movem i fem alguna cosa al barri, però et puc ser sincer?

Sí, és clar...

Mai havia estat molt conscienciat ni havia portat una gran vida associativa comercial en aquests darrers 28 anys, però arriba un punt en què no organitzar-te et juga a la contra; si no et mobilitzes i et dinamitzes tu mateix, els petits comerços de barri estem acabats. En el seu moment vaig entendre que m'havia d'espavilar i posar-hi el coll perquè si no ens enfonsàvem, i tot i que potser els quatre llums de Nadal que aconseguim posar o la contribució en sortejos i lots de Nadal no solucionen res, és la manera de combatre la postura còmoda de deixar-se i no fer mai res.

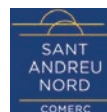
“Arriba un punt en què no organitzar-te et juga a la contra; si no et mobilitzes, els petits comerços de barri estem acabats”



Aquest document ha estat elaborat per



amb el suport de



XARXA BCN antiRUMORS

Pimecomerç és membre actiu de la Xarxa BCN Antirumors i a través de la seva participació promou l'entesa entre els comerciants autòctons i nous i la integració d'aquests a la trama comercial de proximitat de la ciutat. També contribueix especialment a desactivar els rumors que existeixen en l'àmbit del comerç.

Aquest document pretén ser una eina útil per al dia a dia dels membres de la Xarxa BCN Antirumors d'acord amb el compromís de PIMEComerç de proveir la Xarxa de materials específics en l'àmbit del comerç. En cas de dubte, podeu posar-vos en contacte amb l'equip de Pimecomerç a través dels següents canals:

www.pimecomerc.org

pcomerc@pimec.org

 **PIMECcomerç**

 **@PIMECComerc**

 **@pimeccomerç**



pimecomerc.org |   

COL·LECCIÓ NOSALTRES TAMBÉ FEM CIUTAT

Aquesta col·lecció pretén ser un punt de trobada entre les entitats patronals del comerç, els comerciants autòctons i els nouvinguts, les Administracions Públiques i tots els membres de la Xarxa BCN Antirumors.

TÍTOLS DE LA COL·LECCIÓ

1. Els comerciants xinesos de Barcelona
2. Horaris comercials i comerç nouvingut
3. Parlem de comerç i nouvinguts
4. Els comerciants xinesos de Barcelona (II)
5. Els emprenedors dominicans de Barcelona
6. Les 9 fal·làcies del comerç nouvingut
7. La ruta del comerç integrador a Barcelona: Nou Barris
8. La ruta del comerç divers a Barcelona: L'Esquerra de l'Eixample i Sant Antoni
9. La ruta del comerç divers a Barcelona: Sants-Montjuïc
10. La ruta del comerç divers a Barcelona: Sant Andreu

