



# La ruta del comerç divers a Barcelona: Sants-Montjuïc

TRENCANT RUMORS AL COMERÇ



COL·LECCIÓ **NOSALTRES TAMBÉ FEM CIUTAT**

# La ruta del comerç divers a Barcelona:

## Sants-Montjuïc

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:**  
Sants-Montjuïc

Edita:



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

Coordinació del projecte: Miquel Àngel de Garro  
Fotografies: Ferran Soler©  
PIMEComerç 2018

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: Sants-Montjuïc"

# Índex

<b>Presentació Alex Goñi i Ferrer</b> .....	7
<b>Presentació</b> .....	8
<b>Introducció</b> .....	10
<b>El Gibrell</b> .....	14
<b>Frutas y Verduras</b> .....	20
<b>ZASCake</b> .....	26
<b>D’Casa</b> .....	32
<b>Onkar Gallery</b> .....	38
<b>Cervesa Artesana Homebrew</b> .....	44
<b>Vidres Collado</b> .....	50
<b>Cafes Caribe</b> .....	56
<b>Casa Vives</b> .....	62
<b>Celler La Marina</b> .....	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 l'Esquerra de l'Eixample i Sant Antoni, enguany us fem arribar una mostra de 10 comerços ubicats Sants-Montjuïc. Els barris del districte de Sants-Montjuïc són un tresor de la història de la ciutat, i gràcies a la seva evolució demogràfica, cultural i comercial al llarg dels anys, gaudeixen d'una gran diversitat (d'orígens, de propostes de negoci, de concepció del comerç...) característica del comerç de proximitat de Barcelona.

En apropar-nos als comerciants durant l'elaboració d'aquesta edició hem estat testimonis de la vitalitat i la empena dels comerços santsencs. Tots ells, des de la seva pròpia història, ens han traslladat la voluntat de seguir fent les coses ben fetes, de conèixer els reptes del sector i de creure en el comerç proximitat com un eix vertebrador del barri i un potenciador de la ciutat. La diversitat 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, i per evolucionar adaptant-se a la digitalització i a les noves tendències de consum sense perdre la seva essència.



Els 6 eixos comercials del districte de Sants-Montjuïc són i han de seguir sent un pol d'atracció comercial i vital per Barcelona. 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

**Laura Pérez Castaño**  
Regidora de Sants-Montjuïc



Des de temps immemorials, el comerç ha esdevingut l'element vertebrador de les històries que conformen la idiosincràsia d'un territori. Relats que amb el pas dels anys imprimeixen la quotidianitat del present dels nostres barris.

Com qualsevol trosset de terra, Sants-Montjuïc s'ha gestat a través de totes aquestes històries que vinculen l'espai, el veïnat, i les botigueres i botiguers que cada dia apugen la persiana vetllant per la particularitat dels seus negocis i per la proximitat pel que fa als productes, però també pel que fa a les persones.

El passat obrer del nostre districte ens va llegar l'autogestió com a tret distintiu de la nostra identitat. En aquest sentit, les botigues s'organitzen en sis eixos on tradició, empenedoria i pluralitat representen l'orgull dels nostres barris, un espai on comerciants d'origen divers es relacionen, es coneixen i escriuen conjuntament la narrativa latent d'aquesta història nostra, trencant hegemonies a través de la participació activa i la dinamització dels espais que caminem cada dia.

A través d'aquestes pàgines teniu l'oportunitat de conèixer la ruta que dibuixa les vivències dels i de les protagonistes d'aquesta publicació emmarcades per la il·lusió de preservar la tradició d'un negoci o les ganes d'obrir-ne un de nou. Experiències en primera persona dibuixades des de deu òptiques diferents que no fan altra cosa que eixamplar la riquesa d'un districte divers que lluita des de la proximitat per desmuntar tòpics, rumors i prejudicis des de darrere el taulell.



### Agustí Colom i Cabau Regidor de Turisme, Comerç i Mercats

Un any més, tenim entre mans un llibre de la Col·lecció “Nosaltres també fem ciutat”, confeccionada per PIMEComerç, una entitat referent a la ciutat que, amb aquestes publicacions, cerca punts de trobada amb comerciants autòctons i nouvinguts.

L'activitat comercial determina la vitalitat econòmica de les zones urbanes com a generadora i distribuïdora de riquesa i ocupació. Per a la nostra economia local, representa uns valors econòmics molt significatius.

Però el comerç constitueix la base fonamental de la ciutat, no només com a subministrador de béns i serveis, sinó també com a factor de construcció del teixit urbà i social, d'impuls econòmic del seu entorn, generador d'ocupació, de cohesió dels barris, facilita la seguretat, crea xarxa urbana, determina comportaments de mobilitat i de sostenibilitat, i configura una imatge cultural dels nostres carrers i places, que contribueixen a la identitat pròpia dels barris i a que aquests siguin espais de relacions veïnals. En definitiva, el comerç va més enllà de la seva consideració com un sector econòmic estratègic: el comerç fa ciutat.

Per tant, la ruta del comerç divers que se'ns proposa a les següents pàgines ens mostra la diversitat dels barris del Districte de Sants-Montjuïc. Amb persones d'origen divers, comerciants experts i responsables, propers, implicats amb l'entorn, i en el marc d'una economia plural.



Llegint les converses amb els i les comerciants, veiem com les botigues d'aquests barris ofereixen un tracte proper i un servei personalitzat. Aquest, sense cap mena de dubte, és el valor més important que té el comerç quotidià, de proximitat, de barri, per encarar els reptes que té. I no només veiem un itinerari a través del comerç de Sants-Montjuïc, sinó que també copsem el testimoni de comerciants que, provinents de molt diversos orígens geogràfics, han triat els seus barris territoris per posar el seu establiment.

Desitgem que gaudiu d'aquesta passejada pel comerç dels barris.

# Introducció

Des de PIMEComerç encetem la tercera publicació de la col·lecció “Nosaltres també fem ciutat”, enguany amb el títol de La ruta del comerç divers a Barcelona: Sants-Montjuïc. 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 Sants-Montjuïc per mostrar 10 comerços situats en els principals eixos comercials del districte. A través d'ells percebem la riquesa de la diversitat que representa el comerç de la nostra ciutat. En aquest sentit, no només ens referirem a la diversitat cultural, sinó també a altres aspectes com la sostenibilitat, l'emprenedoria, l'especialització, la innovació i la qualitat.

Descobrirem, a partir de cadascun d'aquests comerços, diferents històries que ens parlaran sobre les seves experiències d'integració, l'esforç per construir el seu somni, la seva perseverança per ser únics, la confiança en els seus projectes tant individuals com col·lectius, etc. En definitiva, veurem de primera mà

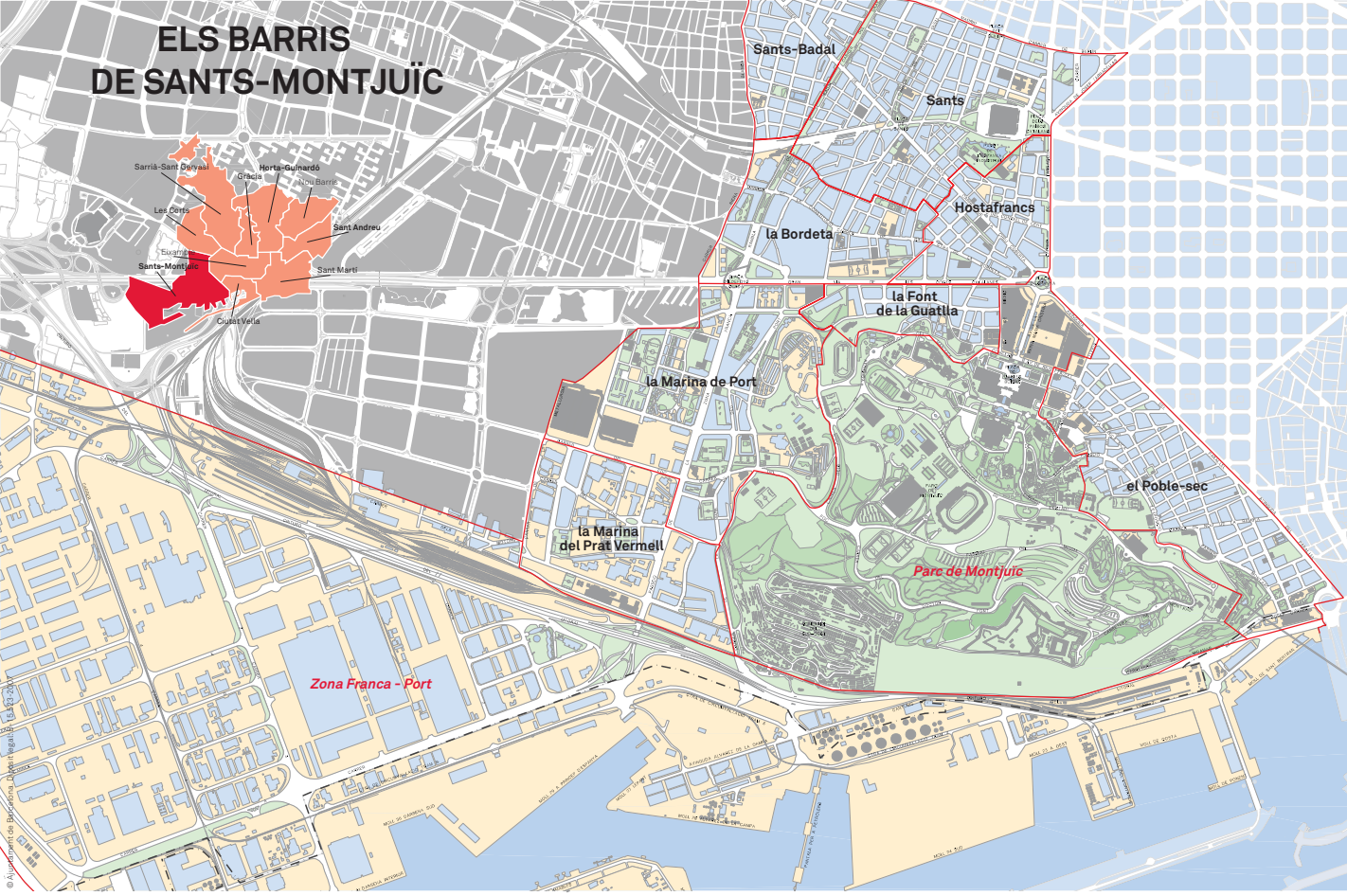
què hi ha més enllà del taulell i descobrirem la realitat de les persones que fan del comerç de Sants-Montjuïc un comerç meravellós.

Aquesta ruta ens portarà des dels camps de cafè de Colòmbia fins a la cervesa artesana del Poble-sec. Descobrirem l'essència dels productes ecològics i sostenibles, així com la història i la tradició dels comerços que han passat de pares a fills. Serem testimonis de la importància del comerç tradicional i la venda a granel, però també de la importància d'innovar per seguir sent únic. Veurem les històries d'emprenedoria i superació de molts comerciants nouvinguts, com també l'adaptació i l'evolució dels comerços tradicionals. Amb tot, ens deixarem encisar per l'hospitalitat, la proximitat i la passió d'aquests 10 comerciants santsencs.

Recorda que el comerç fa ciutat i, si és divers, la fa millor.

**Endavant, gaudeix d'aquesta experiència!**

# ELS BARRIS DE SANTS-MONTJUÏC





# La ruta del comerç divers a Barcelona:

Sants-Montjuïc

# El Gibrell

**Anna Mitjavila i David Rodríguez**  
Catalunya (Espanya)  
Sabons ecològics

c/ Sant Jordi, 15  
Sants (Sants-Montjuïc)  
Barcelona

## Com comença la història d'El Gibrell?

Doncs fa poquet que estem oberts. El motiu d'obrir un comerç d'aquestes característiques està molt vinculat a la nostra experiència vital, és a dir, l'Anna es trobava sense feina i jo havia tingut problemes de pell que mai se solucionaven anant al dermatòleg; no hi havia manera i els meus problemes persistien. També vaig començar a sentir parlar dels sabons i dels

productes naturals sense químics, però vaig mirar per internet i em vaig adonar que l'oferta de sabons i tractaments ecològics i naturals era molt escassa. A més, a tot això se li ha de sumar que a casa sempre estàvem molt conscienciats sobre l'ús i el malbaratament del plàstic i no trobàvem un model alternatiu. Per tant, agrupant totes aquestes experiències o factors, vam pensar que podíem vendre allò que no trobàvem i de la manera que volíem: sabons ecològics i naturals a granel.

## I quins productes veneu? Veig molta cosa...

Nosaltres principalment venem productes i sabons naturals i ecològics, ja siguin sabons per rentar la roba, sabons pel rentavaixelles, sabons per les mans o pel cos. La pell no té filtres i tot el que et posis va directament al reg sanguini; per tant, com més natural i més ecològic millor, i com menys químics ens posem, millor. Dit això, també comercialitzem tota una gamma de productes que poden ajudar a dur hàbits





més sostenibles. Per exemple, les bosses de tela per anar a la fruiteria i/o fer la compra, els estris de fusta o amb materials biodegradables (raspalls de dents, bastonets de les orelles, escombres, recollidors, raspalls de cabell, etc.), les esponges naturals, etc., són productes que hem anat oferint i que hem considerat que tenien sentit comercialitzar-los a la nostra botiga.

#### **Què fa especial El Gibrell?**

A part de ser un comerç que ven productes poc convencionals, molt necessaris però poc habituals, ens



**“Vam pensar que podíem vendre allò que no trobàvem i de la manera que volíem”**





diferenciem molt per ser una botiga que ven a granel i que accepta i promou l'envàs que el client porti. Volíem una botiga que fos sostenible al 100%, i això passava per recuperar la tradicional venda a granel i per promoure l'ús d'envasos propis i reutilitzables. Creiem que és el camí cap a on hem d'anar, hem de ser més sostenibles i tenir cura de tot el que aboquem i no aboquem a la natura, i anar cap al residu zero. El #portaelteuenvas és el hashtag i l'eslògan de la botiga.

### **I com funciona?**

Doncs si tu vens a comprar amb el teu envàs de casa, primer et pesarem l'envàs buit i després l'omplirem; la diferència de pes serà el que cobrarem. A part, nosaltres disposem d'envasos perquè un client sempre pot necessitar-lo o pot no portar-lo, però són de vidre i els cobrem, i el dia que el client torni a la botiga li retornem els diners de l'envàs de vidre com es feia antigament. Tota la nostra activitat està enfocada en aquest sentit, un estil de comerç que no hauria de ser una moda o quelcom passatger, és l'estil que necessitarem en el futur i també en el present.

### **També esteu especialitzats en productes per a gent amb problemes dèrmics, oi?**

Sí, cal dir que no som metges i que no venem cures ni tractaments mèdics, però sí que assessorem o recomanem productes més naturals per si poden ajudar a dur una vida més fàcil. Per exemple, per als detergents i sabons de rentavaixelles tenim tota una línia sense perfum adreçada a gent amb la Síndrome Química Múltiple (SQM), tot i que cada cas és diferent i pot necessitar productes diferents. Aquí al barri o al districte no hi havia cap comerç que vengués aquests productes tan específics i era un mercat molt desatès, i per tant també volíem donar facilitats a tota aquesta gent i fer una mica de servei al barri/districte. Es tracta de posar opcions a l'abast real de la gent que pateix i que ho necessita.

### **Per què vàreu escollir obrir el negoci a Sants?**

En un inici, quan estàvem buscant locals, ens volíem instal·lar al barri de Gràcia perquè el meu pare (Anna) era de Gràcia i ens vinculàvem a un barri que no ens era desconegut. Però nosaltres som d'aquí, de Sants! Les nostres mares havien treballat al Mercat Nou de Sants tota la vida, i si coneixes el barri la feina és més fàcil perquè més o menys ja coneixes la gent i tens una xarxa amb la qual pots treballar.

### **I formeu part d'alguna associació de comerciants?**

Sí, des del primer moment que vam posar-nos amb la botiga ens va semblar molt bona idea associar-nos. Nosaltres ja coneixíem l'Associació de Comerciants Mercat Nou i ens vam posar en contacte amb el president, el David, i ens en vam fer socis.

### **Tot el disseny de la botiga l'heu fet vosaltres?**

Tot el disseny de la botiga també és nostre, tot idea nostra. I ho vam voler vincular amb el nom de la botiga incorporant, a més, els gibrells com a element decoratiu característic.

## **“Hem de ser més sostenibles i tenir cura de tot el que aboquem i no aboquem a la natura, i anar cap al residu zero”**

### **Com és això?**

Bé, fixa't que la botiga està plena de gibrells, els llums són amb gibrells reutilitzats, la pica d'aigua és un gibrell, etc. Gibrell és una paraula que ben bé s'ha perdut i gairebé ja no es fa servir, i que com a objecte s'utilitzava per netejar-hi roba, la vaixel·la, també per a la neteja personal, etc., i una mica aquest és el sentit del nostre establiment: recuperar aquest comerç a granel i sense plàstics, que fomenti els envasos reutilitzables com es feia abans i s'ha fet tota la vida.

### **Com diríeu que és la vostra clientela?**

A part dels clients que busquen els nostres productes més especials per la SQM, el nostre públic objectiu és sobretot la gent jove d'entre 30-40 anys, amb fills petits, etc. Que d'alguna manera ja esperàvem que fos així perquè són d'una generació molt més conscienciada i que estan molt més sensibilitzats en aquest sentit; però ens ha sorprès la quantitat de gent gran que s'ha apropiat a la botiga i ha mostrat interès. Això demostra que el canvi no cal que sigui generacional i que podem ajudar a canviar els hàbits de tothom.

FA' i KONJAC.

PALLS: D'utxa, per muschles,  
a ampolles, neteja cuti,  
a endoll'

BOMBES  
DE BANY

ECO  
CERT



**“Volem recuperar el comerç a granel i sense plàstics, que fomenti els envasos reutilitzables com s’ha fet tota la vida”**

# Súper Frutas y Verduras

**Shahbaz Raja**

Pakistan

Fruiteria i verduleria

c/ Vallhonorat 22

Poble-sec (Sants-Montjuïc)

Barcelona

## Quan vas arribar a Barcelona?

Vaig arribar el 2011 i vaig començar a treballar aquí, en aquesta fruiteria, a partir del 2012. I la veritat és que estic molt content perquè m'agrada Barcelona, m'agrada el barri del Poble-sec i m'agraden els seus veïns i els seus comerciants. Des que vaig arribar que visc en aquest mateix carrer (Vallhonorat) i hi estic molt a gust.

## Per què vas decidir venir a Barcelona?

Segurament perquè tenia família aquí. El meu tiet

Ali va venir a Barcelona fa 20 anys, i quan va comprar la fruiteria, fa 10 anys, em va proposar que vinguéss a ajudar-lo amb el negoci perquè a Barcelona s'hi vivia molt bé i treballaria per a ell. Jo abans vivia a Dubai i treballava en un hotel de 5 estrelles, però la vida i el tracte amb la gent és molt diferent, aquí estic molt més a gust i integrat.

## Què és el que més t'agrada d'aquest districte?

Com et comentava abans, el que més m'agrada és la gent. La gent o els veïns amb qui he tractat aquí són molt educats i simpàtics, no sé si en altres districtes passa el mateix però aquí, si et coneixen i te'ls creues pel carrer et saluden i parlen amb tu. Això és molt important per a mi: que la gent del barri es conegui entre ells, se saludin, parlin del temps o de qualsevol cosa. Evidentment per treballar a la fruiteria també és més amè perquè els clients que venen parlen amb mi, fem bromes, etc.

# SUPER VERDURES | FRUITES

HORALES  
LUNES A SABADO  
DE 08:00 A 20:00  
DOMINGOS  
DE 08:00 A 14:00

ROKASTER

ENTRADA  
DE 10:00

NO PERMITIDO  
EL PASO DE PERROS



OFERTA  
PATATA  
30  
KILOS €

OFERTA  
PLATANO  
0.99  
KILOS €

OFERTA  
MANGONDA  
1.45  
BOBINA 2KG €



OFERTA  
0.69

OFERTA  
0.99

OFERTA  
TOMATE  
1.29



### **A l'inici, vas trobar alguna dificultat per integrar-te?**

Doncs sí, la veritat. Quan vaig arribar no tenia cap mena d'idea de castellà o català, de fet no sabia que existia el català, i me'n recordo que vaig arribar a l'aeroport i no sabia què fer ni com dirigir-me a la gent. Només sabia anglès, i el parlo molt bé, però, és clar, aquí no tothom parla bé l'anglès i per al negoci necessitava dominar l'idioma, així que vaig anar durant 2 anys a cursos d'idiomes. Encara em costa, però em puc comunicar bé.

### **A part de l'idioma, t'has integrat perfectament?**

Sí, i també m'ha ajudat molt el criquet. He jugat a criquet tota la vida; de fet, quan vivia al Pakistan formava part de la selecció pakistanesa de criquet sots-19, però vaig patir una lesió i no m'hi vaig poder dedicar professionalment, la meva il·lusió era anar a Londres a jugar. Per tant, quan vaig arribar a Barcelona era una de les coses que volia fer: poder seguir jugant a

criquet. Actualment, soc membre de la selecció catalana de criquet i també tinc un club de criquet propi i juguem a la lliga catalana. També soc entrenador d'un equip infantil femení, perquè ara a Catalunya ja tenim el primer equip de criquet femení!

### **Déu n'hi do!**

Participar en tot això m'ajuda molt perquè és una manera de poder integrar-te fent el que t'agrada i compartint les teves aficions amb la gent d'aquí. Amb els més petits, hem anat a fer classes de criquet a diferents escoles del Poble-sec i és molt gratificant.

### **Com és que el teu tiet va decidir obrir una fruiteria en aquest barri?**

Quan el meu tiet va arribar a Barcelona fa més de 20 anys, va començar a viure al Poble-sec, concretament a 50 metres d'on hi ha aquesta fruiteria. Una de les primeres feines que ell va tenir va ser també en aquesta fruiteria, ajudant el seu propietari. Quan el propietari es va voler jubilar li va plantejar al meu tiet



**“El que més m’agrada del barri són els veïns i la gent, són molt educats i simpàtics, si et coneixen i te’ls creues pel carrer et saluden i s’interessen per tu.”**





si volia comprar la fruiteria i si volia fer el traspàs. El meu tiet no ho va dubtar perquè sempre havia volgut tenir una fruiteria i verduleria! I des que vaig arribar jo, m'he adonat que també m'encanta treballar aquí, i tot gràcies al meu tiet perquè m'ha ensenyat molt. Ell és molt amable i cuida molt els seus clients; segurament, si entra alguna clienta de tota la vida el primer que farà serà preguntar-me per l'Ali, el meu tiet, i per com està. Ell em va ensenyar a vendre, a atendre el públic, a escollir la fruita i la verdura, etc., i vull ser com el meu tiet, però de moment no ho he aconseguit. (rialles)

### **Com comença la vostra relació amb l'Associació de Comerciants del Poble-sec?**

Tot va començar quan em vaig fixar en el logotip de l'Associació de Comerciants del Poble-sec a la carnisseria i al bar de davant, i un dia li vaig preguntar a en Manel, el president de l'associació, que casualment és client nostre, que feia l'associació. Ell em va

explicar com funcionava i quins eren els avantatges d'associar-se. Jo de seguida ho vaig trobar molt interessant perquè soc dels que pensa que la unió fa la força, i també perquè tant el meu tiet com jo mateix no sabem de lleis, ni a qui dirigir-nos si tenim un problema, ni com parlar amb l'ajuntament, etc. Des de fa un any en formem part, hem estat molt benvinguts i en Manel ens ha ajudat molt en aquest sentit i jo l'ajudo a ell i a l'associació.

### **I com l'ajudes?**

Bé, participo en tot el que faci falta, ja sigui venent loteria, donant un cop de mà en festes o traduint el que calgui del castellà a l'urdú. Però sobretot parlant amb els altres comerciants d'origen pakistanès per convèncer-los que és molt important formar part de l'associació, que els ajudarà en el que necessitin i que és una manera d'integrar-se i participar en el barri. Som com una família, si tu els ajudes ells t'ajudaran quan tinguis algun problema.





**“Des que vaig arribar, m’he adonat que també m’encanta treballar en aquest comerç, i tot gràcies al meu tiet perquè m’ha ensenyat molt”**

# ZAS!Cake

**Imma Zamorano**  
Catalunya (Espanya)  
Patisserie al detall

c/ Mare de Déu del Port 272  
La Marina (Sants-Montjuïc)  
Barcelona

## Què és ZAS!Cake?

Som una pastisseria creativa a mida i una botiga d'elements de decoració de pastissos i muffins. I això què vol dir? Doncs que no som una pastisseria corrent on si vols un pastís el pots comprar en el mateix moment, sinó que fem els pastissos i la rebosteria a partir del disseny o la temàtica que escull el client. Tot és un procés d'elaboració molt personalitzat i a mida perquè hi calculem la grandària, el format, els gustos, el disseny, etc. I d'altra banda, també venem

productes per fer pastissos, muffins o galetes a casa, i impartim tallers monogràfics per ensenyar tècniques i mètodes de decoració o per celebrar aniversaris d'una manera diferent.

## Quan fa que esteu oberts?

Al gener farà 4 anys que estem oberts. Vaig obrir el 5 de gener del 2014, el dia de la cavalcada de reis, justament perquè en aquest carrer (c/ Mare de Déu del Port) sempre hi ha molta activitat i hi passa molta gent aquell dia, i vaig considerar que era un bon moment perquè tothom veiés que obríem i que hi havia un nou comerç al barri.

## D'on ve el nom de ZAS!Cake?

Doncs al principi em volia dir Pastis'R'us, però en un procés de brainstorming amb la meva cunyada, que és dissenyadora i, justament, qui també ha dissenyat tota la botiga, vam pensar que havia de ser un nom més propi i més personal, i no una còpia. El ZAS! és

**ZAS!**  
**Cake**



**“No som una pastisseria on comprar un pastís en el mateix moment, sinó que fem els pastissos i la rebosteria a partir de la idea i el disseny que del client”**

una barreja entre Zamorano, que és el meu cognom, i l'onomatopeia d'exclamació i/o sorpresa, i Cake és pastís en anglès. Així volia representar la irrupció del meu negoci com quelcom nou, que sorprengués la gent, que tingués molta empenta i que fos personal, i que a la vegada s'identifiqués molt clarament que fem pastissos. A més, el disseny del logotip també el vam crear nosaltres, així que tot el que veig neix d'un procés creatiu propi que també és la gràcia del nostre comerç.

**I què et va empènyer a emprendre aquest negoci?**

Doncs poder fer del meu hobby el meu negoci. Sempre m'havia agradat fer pastissos i la pastisseria en general, i de mica en mica em vaig especialitzar i vaig anar compartint les meves creacions a les xarxes so-



cials, fins al punt que la gent m'encarregava que els fes un pastís bastant sovint. Però el pas definitiu el vaig fer quan em vaig quedar sense feina per la crisi econòmica i no trobava una alternativa laboral que m'agradés; va ser llavors quan vaig decidir muntar el ZAS!Cake.

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

No, la veritat és que no. Vaig ser molt ben rebuda al barri i entre els comerciants, des del primer moment em vaig fer sòcia de l'Associació de Comerciants de la Marina.

**Per què vas escollir muntar un negoci en aquest districte o barri?**

Primerament perquè jo visc en aquest barri, visc a





la cantonada, pràcticament, i per tant, això em facilitava molt les coses perquè ja coneixia la gent i els veïns, els comerços, etc. I d'altra banda, jo sabia que no hi havia cap negoci com aquest al barri, perquè les botigues més semblants són a Sants o a l'Hospitalet de Llobregat, de manera que hi havia un mercat potencial sense cobrir.

### **Com vas conèixer l'associació i per què vas decidir associar-te?**

Jo he viscut en aquest barri tota la vida i quan vaig muntar la botiga de seguida em vaig associar perquè crec que és molt important fer pinya amb tots els comerciants. El meu paper dins de l'associació no és institucional ni gaire rellevant, però m'agrada participar-hi i aportar idees perquè sé que seran ben rebudes i ben valorades si són bones, i aquesta també és la meua manera de fer comerç. Per exemple, aquest

any vaig proposar fer unes decoracions de Nadal per als aparadors, d'aquesta manera tots els comerços de l'associació tindran la mateixa decoració nadalenca; aquesta és una petita iniciativa que abans no es feia però que per a mi és important perquè és la manera de competir visualment amb altres eixos comercials més centrats.

### **Quin paper juguen les xarxes socials en el teu negoci?**

Són fonamentals! Per a mi són molt importants perquè són una gran porta d'accés a molta gent i/o un gran aparador de la meua botiga. Justament abans que arribéssiu m'ha trucat una dona de Mallorca per demanar-me una impressió comestible perquè ens havia vist a la web o a xarxes socials. Evidentment li he dit que no distribuïem tan lluny però és una mostra de la capacitat d'influència i de l'abast que tens estant a Internet.



**“Volia fer del meu  
hobby el meu negoci”**

# D' Casa

**Àngel Zheng i Cheng Zhnghui**

Xina

Decoració i mobles

c/ de Sants 280

Sants-Badal (Sants-Montjuïc)

Barcelona

## **D'on sou vosaltres i quan vau arribar a Barcelona?**

Som de la Xina i vam venir a viure a Barcelona el 2008, ja fa uns 10 anys. Érem bastant joves quan vam venir, teníem 20 anys, i va ser una aventura i un gran repte.

## **Per què vau decidir venir a Barcelona?**

Bàsicament per una qüestió d'expectatives laborals i de vida, és a dir, a la Xina no teníem gaires oportunitats de crear el nostre negoci o de prosperar. A més, abans de venir a Barcelona nosaltres ja teníem família i alguns amics instal·lats a la ciutat, i amb negocis que funcionaven molt bé. Així que van ser ells qui ens van parlar de Barcelona, de les oportunitats que oferia i de la qualitat de vida en general, i quan vam poder no ens ho vam pensar gaire i vam agafar un avió amb direcció a Barcelona per començar una nova vida.

tunitats de crear el nostre negoci o de prosperar. A més, abans de venir a Barcelona nosaltres ja teníem família i alguns amics instal·lats a la ciutat, i amb negocis que funcionaven molt bé. Així que van ser ells qui ens van parlar de Barcelona, de les oportunitats que oferia i de la qualitat de vida en general, i quan vam poder no ens ho vam pensar gaire i vam agafar un avió amb direcció a Barcelona per començar una nova vida.

## **Us vau integrar bé?**

Sí, bastant bé! La veritat és que la relació amb la gent local ha estat molt bona i no hem tingut cap dificultat que puguem recordar, però val a dir que en part també ha estat fàcil gràcies a la família i els amics xinesos que teníem aquí perquè ens van ajudar molt a trobar un pis, a poder emprendre el nostre comerç, etc. Entre els xinesos el sentiment de comunitat és molt important. Ens ajudem entre nosaltres i això et facilita molt la feina si has de començar des de zero.







### **Què us semblen els veïns i veïnes de Sants-Montjuïc?**

La gent d'aquí és molt simpàtica i molt hospitalària, sempre venen a parlar-te i a demanar-te consell sobre el que venem. La proximitat és un dels factors que has de tenir en compte si vols obrir un comerç a Barcelona, però sobretot a Sants-Montjuïc. La gent busca un valor afegit quan compra al barri, és a dir, busca una relació de proximitat i conèixer de la mà del comerciant o del venedor quin producte està comprant. Per tant, si t'obres i et coneixen sempre et saludaran i et preguntaran per tu.



**“Érem bastant joves quan vam venir, teníem 20 anys, i va ser una aventura i un gran repte”**

**Quan i per què vau decidir obrir aquest comerç?**

Des que vam arribar volíem obrir el nostre propi negoci perquè teníem els mitjans i l'ajuda necessària, tot i que estàvem una mica indecisos. Però la Cheng va observar que aquí a Catalunya a la gent li agrada molt decorar casa seva de manera personal, tot el contrari que a la Xina. A la Xina, quan compres un pis, ja ve amb tots els mobles i la decoració feta i la gent no decora les cases, i això ens va sobtar i vam decidir fer una botiga de decoració i petit mobiliari; i de tot això ja fa 2 anys!



## “La proximitat és un dels factors que has de tenir en compte si vols obrir un comerç a Barcelona, però sobretot a Sants-Montjuïc”

### Què creieu que té d'especial el vostre comerç?

Jo crec que ens diferenciem molt de la competència especialment per tres motius. En primer lloc, tenim una botiga molt gran on hi cap molt de gènere, cosa que ens permet tenir una oferta molt gran de producte i molt variada. Això vol dir que si algun veí necessita algun element de decoració per casa seva, a D’Casa el trobarà segur. En segon lloc, crec que la gent valora molt positivament l’assessorament i l’atenció al client; nosaltres sempre aconsellem el client, li deixem comprovar i provar el producte i li oferim un tracte personalitzat, i crec que això és determinant perquè la gent acabi tornant. Finalment, crec que un dels atractius principals de la botiga és la mateixa decoració, és a dir, molts dels nostres clients ens feliciten perquè tenim una botiga molt bonica, per com col·loquem el producte, per la presentació i els aparadors que fem, etc. Crec que tot el que sigui decoració entra per la vista i tenir un bon disseny i distribució a la botiga pot ajudar molta gent a fer-se una idea de com quedaria a casa seva o, fins i tot, a trobar noves idees o nous dissenys.

### Com vas conèixer l’associació i per què vas decidir associar-te?

Un dia, durant el primer o el segon mes després d’obrir, va entrar a la botiga un membre de l’Associació per donar-nos la benvinguda al barri i explicar-nos què era l’associació, quina era la seva missió, quines activitats feien i com funcionaven. Jo en aquell moment no tenia ni idea que existís una associació de comerciants o botiguers, però a mesura que m’explicava les activitats, el que feien i com es donaven suport entre tots ens va semblar molt positiu. A més, vam considerar que era una molt bona oportunitat per integrar-nos en el barri i ser ben rebuts per tothom.

### Què és el que més us agrada de Sants-Montjuïc i què és el que més enyoreu de la Xina?

Com t’he comentat abans, el que més ens agrada és la seva gent. Els veïns són molt propers i acollidors i sempre ens han tractat molt bé, per això és el que més m’agrada. I el que més enyoro de la Xina és el menjar típic xinès i alguns familiars que vam deixar allà. Aquí a Barcelona hi ha molts restaurants xinesos i no estan malament, però no és el mateix. I també enyoro evidentment els meus familiars que vam deixar a la Xina; no obstant això, ara amb Internet és molt fàcil comunicar-se des de tan lluny.



**“Sempre aconsellem el client i li oferim un tracte personalitzat, i crec que això és determinant perquè la gent acabi tornant”**

# Onkar Gallery

**Prakash Singh Ashta**

Índia

Electrònica i copisteria

c/ Creu Coberta 76

Hostafrancs (Sants-Montjuïc)

Barcelona

## **Quan vas arribar a Barcelona?**

Vaig arribar el 1984, i ara farà 34 anys que vaig emprendre l'aventura de venir a Catalunya des de Nova Delhi.

## **I per quin motiu vas venir a viure a Barcelona?**

Doncs jo tenia un amic aquí, que sovint visitava o venia ell a l'Índia, i va ser ell qui em va ajudar a venir a Barcelona i a ensenyar-me la ciutat. Una vegada aterrat a Barcelona em vaig instal·lar a Sants i hi vaig muntar el meu negoci.

## **Quan fa que tens el teu comerç i per què vas decidir obrir-lo?**

Onkar Gallery va obrir el 1986 i sempre s'ha localitzat al districte Sants-Montjuïc. Al principi estava al carrer Consell de Cent, però ja fa bastants anys que estem al carrer Creu Coberta. Jo sempre havia volgut obrir el meu propi comerç a Barcelona per poder portar una vida estable a Catalunya, i en un moment determinat vaig conèixer uns proveïdors d'electrònica de l'Índia amb els quals podia importar producte amb una gran facilitat per després vendre'l a la meua botiga. El factor cultural hi va jugar un gran paper, segurament, ja que també eren indis; no vaig trobar cap barrera o dificultat afegida i em van facilitar la feina a l'hora d'emprendre el meu negoci.

## **Però vas tenir alguna dificultat per integrar-te?**

No, la veritat és que no. Quan vaig començar a viure al barri de seguida vaig rebre molt de suport i con-

# Onkar

GALLERY

**MANDOS**  
TV PARKING  
PERSIANES

Electrònica  
Religaria

**CABLES**  
Accessoris

Fotocòpies  
Impressions

**FOTO**  
**CARNET**



PRIMIM  
PLASTIFIQUEM  
POSTERS

**FOTOS**  
**CARNET**  
**INSTANT**



**MAREÀ**

**CANV**  
**PILES**

**MAREÀ**



**HHIP**



Compartiment de  
Fotografia de  
Carnet de  
Fotografia de





sideració de l'associació de veïns i jo també vaig ser proactiu a l'hora d'integrar-me. Participava en les festes de Sants i, a poc a poc, vaig anar coneixent els veïns i saludant la gent pel carrer; sincerament va ser fàcil, els veïns em van rebre amb els braços oberts.

**En relació al teu comerç, com el definiries?**

Bé, és una botiga o basar on podràs trobar tota mena de productes electrònics d'importació, com per exemple telèfons, piles, rellotges, reproductors de DVD, petits electrodomèstics, hardware, etc., i també tinc una part de copisteria i papereria. És un concepte molt ampli que busca facilitar i assessorar el client

**“Quan vaig començar a viure al barri de seguida vaig rebre suport i consideració de l'associació de veïns i jo també vaig ser proactiu a l'hora d'integrar-me”**





des de qualsevol necessitat electrònica, així com oferir una ampli ventall d'oportunitats per fer un regal.

### **Què creus que aporta el teu comerç al barri?**

Sempre m'he intentat diferenciar amb el tracte personalitzat que puc donar en el meu negoci i per l'oferta de productes que veng. Diferenciar-se i generar un valor diferencial és primordial perquè, si no ho fas així, no aguantas tant de temps obert. Saber fidelitzar clients és molt important i molt difícil, i per això és clau transmetre confiança en l'atenció al públic i donar un valor afegit que no es dona en una gran superfície. Aquí el client pot tocar el producte,





l'hi ensenyo i l'assessoro segons les seves necessitats, i si no en queda satisfet sempre pot tornar i canviar-lo per algun altre model.

**Com vas conèixer l'associació i per què vas decidir associar-te?**

Doncs ja fa molts anys que formo part de l'Associació de Comerciants de Creu Coberta; a més, actualment soc membre de la Junta. Tot va començar quan un membre de l'associació, que s'encarregava de contactar amb els nous negocis del barri, va entrar a la botiga i em va explicar la feina que feien des de l'associació; i sense pensar-m'ho gaire m'hi vaig voler sumar des del primer moment. Com que fa més de 30 anys que en formo part, he pogut veure amb perspectiva tota la feina que s'ha fet, que ha estat molta i molt important, especialment aquests últims anys.

**Què trobes a faltar del teu país d'origen?**

A veure, el teu país o la teva pàtria sempre tenen un lloc al cor i inevitablement enyores moltes coses, però ja fa 34 anys que visc a Barcelona i són més anys

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

viscuts aquí que a l'Índia. Jo em sento i em considero d'aquí, pràcticament, és a dir, els meus amics i família els tinc aquí, els meus fills han estudiat i han fet la carrera aquí, el meu negoci el tinc aquí, etc. Per exemple, quan anem a l'Índia a visitar la família, normalment al cap de 3 setmanes d'estar allà ja ens sembla raonable tornar cap a casa, perquè trobem a faltar estar a casa nostra (rialles).



**“Ja fa 34 anys que visc a Barcelona i són més anys viscuts aquí que a l’Índia, jo em sento i em considero d’aquí”**

# Cerveza Artesana Homebrew

Daniel Fermun i Nereo Garbín  
Catalunya (Espanya) i Itàlia  
Cerveseria artesana

c/ Vila i Vilà 73  
Poble-sec (Sants-Montjuïc)  
Barcelona

## Com comença la història de Cerveza Artesana?

Tot el projecte comença a partir de la nostra inquietud (Daniel Fermun i Nereo Garbín) en el món de la cervesa artesana i en redescobrir i innovar el món dels fermentats a Espanya. Tant el Nereo com jo creïem que en el món de l'alimentació hi havia una "dictadura" del monosabor i que s'havia perdut la diversitat de gustos, textures, olors, etc. Volíem reivindicar que això no havia de ser així i que la cervesa no

era només la que et venien les grans cerveseres. Amb aquesta idea de revolucionar els sabors més típics va néixer, el 2003, Cerveza Artesana Homebrew i tots els productes que venem i les activitats que duem a terme.

## Quines són aquestes activitats i productes?

Doncs les podem identificar en 5. En primer lloc, tenim l'Institut de la Cervesa Artesana (ICA) que és el nostre centre de formació on assessorem i formem, des del nivell més bàsic, emprenedors que volen posar en marxa la seva pròpia microcerveseria artesana. En segon lloc, tenim l'Slowbeer, que és la marca de productes i maquinària que nosaltres venem per a altres productors o microfabricants de cervesa artesana, i que segueix el sistema d'elaboració de cervesa artesana que vam crear el 2003; i que d'alguna manera també formem a l'ICA. En tercer lloc, tenim les Fermun Beers, que és la marca de cerveses artesanes que nosaltres produïm, distribuïm a establiments



MAKE BEER  
NOT WAR

Digital menu boards displaying various food and drink items.

**CURSOS DE FERMENTADOS**

LA BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR

LA BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR

LA BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR

**SHROPSHIRE CHEESE**

LA BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR

**TAPA de Queso Encordado**

3.50 €

LA BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR  
MÁS BIENESTAR



i venem en botigues o online; actualment tenim fins a 13 tipus de Fermun Beers diferents: IPA, Lagers, Wiebier, etc. En quart lloc, tenim l'Abirradero, que és el nostre brewpub o el nostre particular temple de la cervesa artesana on pots degustar totes les cerveses que produïm i, si vols, acompanyar-les de tapes o hamburgueses. L'Abirradero vol ser el punt de trobada de tots els iniciats, curiosos i amants de la cervesa artesana, i no només de Barcelona o Catalunya, sinó també d'Europa! Tenim més de 40 tiradors de cervesa artesana, i això ens converteix en el brewpub amb més tiradors d'Europa; i no és estrany trobar-se turistes que venen específicament a l'Abirradero només



per provar les nostres cerveses. I per últim, hi ha el laboratori Iberian Craft, on formem, experimentem i produïm tot tipus de fermentats, com per exemple kombuchas, kimchis, hidromels, etc., i que vol apropar aquests sabors fermentats desconeguts, molts d'ells ancestrals, que sempre s'han elaborat arreu del món, a les llars o a petits negocis.

### **Déu n'hi do!**

Sí! La veritat és que el projecte ha anat creixent a poc a poc però de manera consolidada, i quan t'hi dediques amb passió les coses surten bé i el procés creatiu no para mai. Quan veig l'Abirradero ple de gom a

gom o nous mestres cervesers, formats per nosaltres, que comencen un nou projecte, més li veig el sentit a tot el que fem.

### **D'on ve el nom d'Abirradero?**

Doncs ve de la nostra manera de trobar una sinergia amb el barri del Poble-sec, amb el districte i amb la ciutat. Fa molts anys, on hi ha actualment l'Abirradero, hi havia el restaurant l'Abrevadero, un dels símbols de la vida del Paral·lel i el Poble-sec. L'Abrevadero tenia aquest nom perquè el Poble-sec, quan encara no formava part de Barcelona, es trobava a mig camí de la pedrera de Montjuïc i era un lloc de



descans i parada per a molts carros amb cavalls que transportaven pedra. Just davant del local encara es conserva un d'aquests abeuradors que tan es van utilitzar en el passat i que formen part de la història del Poble-sec.

### **Com és la vostra relació amb el barri?**

Molt bona! Hem tingut molt bona rebuda des del primer moment, i el que és més important, molts veïns s'han fet seu l'Abirradero i és normal veure gent jove del barri fent una cervesa aquí. També intentem col·laborar en tot el que podem amb propostes, participant i donant suport a l'Associació de Comerciants del Poble-sec. Ens sentim molt d'aquí i intentem fusionar-nos i integrar-nos en el teixit del barri tant com podem perquè creiem que és molt important.

### **Quina cervesa em recomanaries?**

Segurament et recomanaria l'Encantada perquè és el nostre darrer projecte i un dels més especials.

### **Què té d'especial?**

No sé si ho saps, però a Begues (Baix Llobregat) hi ha les restes neolítiques de la Cova de Sant Sadurní, on es van trobar les restes de la cervesa més antiga d'Europa, és a dir, una mostra de la cervesa feta entre el 5.500 i el 4.000 aC. L'Encantada és una reinterpretació del fermentat que fa milers d'anys podien beure els neolítics a la Cova de Can Sadurní. És una cervesa molt diferent perquè conté ingredients propis de la zona com mel, artemisia, móres o farigola, i és una beguda única. Te la recomano per aquest caràcter únic i històric, amb un glop pots viatjar 6.300 anys enrere i això no ho pots dir qualsevol cervesa.





**“Quan t’hi dediques amb passió  
les coses surten bé i el procés  
creatiu no para mai”**

# Vidres Collado

**Ferran Collado**  
Catalunya (Espanya)  
Vidrieria artesana

c/ Galileu 163  
Sants (Sants-Montjuïc)  
Barcelona

## Com comença la història de Vidres Collado?

Vidres Collado neix el 1920, de la mà del meu besavi Antoni Collado Collado, al mateix barri de Sants. En els seus inicis era un negoci de lampisteria-cristalleria, però a través de les generacions que hi han estat, el negoci ha anat evolucionant i especialitzant-se en diferents tècniques o productes del vidre o del mirall.

## Explica'm una mica aquesta evolució.

Bé, com t'he comentat, la primera generació es dedica

principalment a fer treballs de lampisteria i cristalleria, bàsicament amb el vidre pla. A partir de la segona generació, que seria la del meu avi Antoni Collado Boltà, el negoci s'especialitza un grau més en el treball i la talla del vidre, i també comença a destacar per la qualitat i la creació en l'àmbit artístic, és a dir, en aquella època hi havia molta demanda de tot el que serien vitralls, miralls venecians, miralls tallats, etc. El meu avi es va especialitzar en aquest àmbit. La tercera generació, que és la del meu pare Manel Collado, segueix bastant amb tot el que s'havia fet fins ara, així que podríem dir que és continuista i segueix consolidant el negoci. Finalment, la quarta generació, que seria jo, m'he vinculat sobretot a un vessant més artístic, més artesà, tot tractant de recuperar les tècniques clàssiques o oblidades de treballar el vidre, com el vidre bufat, i que m'havien ensenyat el meu avi i el meu pare.

**Que curiós! Quan et vas interessar per totes aquestes tècniques?**



TOTHOM FC  
RUGBI  
HORARI SENIOR  
DOMARTI, OMBREAS  
DIVENDRES 21:00H  
HORARI ESCOLA  
DILLUNS 17:00H - OMBREAS  
CAMP MUNICIPAL TORRE ROCA



**“En els inicis érem un negoci de lampisteria-cristalleria, però el negoci ha evolucionat i especialitzat en diferents tècniques del vidre”**

Per a mi el vidre és una passió i un mitjà de vida. Des de nen he crescut envoltat pel vidre, el taller i tota la gent que hi treballava, que eren moltes persones. Podríem dir que sempre m’ha atret tot aquest món, i quan vaig acabar els estudis li vaig dir al meu pare que volia seguir amb el negoci familiar. No obstant això, també tenia una inquietud més artística i creativa, i em vaig interessar des d’un principi per experimentar amb les formes i les possibilitats que donava el vidre bufat, i d’aquesta manera vaig poder fusionar aquests dos vessants: passió i professió.

**Com és la vostra relació amb el barri i l’Associació de Comerciants Eix Sants-Les Corts?**

Molt bona, la veritat. Però gairebé tot el mèrit se l’han d’endur el meu avi i el meu pare perquè són els que han tingut una relació més propera amb els veïns, amb el carrer, amb l’associació de comerciants,



etc. Ells hi estaven molt implicats i participaven de forma activa en la vida del barri del districte. Per la meua part també, sento un arrelament molt fort amb Sants perquè és on he crescut, on visc i on treballo, però per l'especificitat i les característiques del mercat del vidre bufat intento ampliar l'horitzó i vincular-me a una perspectiva més global.

#### **Posa-me'n un exemple.**

Bé, jo normalment treballo per encàrrec per a clients que volen una forma de vidre molt específica, per l'exclusivitat de peces úniques treballades una a una o per prototips, per després crear motllos d'envasos, làmpades o decoració. És un mercat molt específic i amb poca oferta que treballi bé el vidre, perquè ara tot està industrialitzat, i no tan sols a Catalunya sinó a tot el món. És per això que tinc clients d'aquí, d'Europa, d'Amèrica, etc. A més,





fa un temps vaig crear el Barcelona Glass Studio, justament per intentar revertir una mica aquesta tendència i eixamplar la cultura artesanal del vidre. D'aquesta manera, a part de cursos d'iniciació i classes sobre tècniques de vidre bufat, també fem docència per a universitaris i escoles de disseny per mostrar les possibilitats, les resistències, les formes, etc., del vidre.

#### **Com vens a fora? Teniu botiga online?**

No, les vendes que fem a fora són per encàrrec online, evidentment, però no tenim una botiga a la pàgina web. Normalment et contacten perquè et coneixen o ja has treballat amb aquell client, perquè algú et recomana i/o perquè veuen la feina i tot el que fem a través de la web i les xarxes socials.

#### **Creus que són importants les xarxes socials en el teu negoci?**

Sí, són bastant importants. Actualment, són l'eina que et posiciona en el mapa del món del vidre, és a

dir, gràcies a poder exposar la nostra feina a Instagram, Facebook, etc., quan entres a internet, el nostre taller està considerat com un dels més importants d'Europa. Però també hi ajuda el fet d'estar a Barcelona, perquè és una ciutat molt connectada amb el món i molt atractiva per passar-hi uns dies. Per aquí han passat molts americans, italians, txecs, etc., que ens han conegut per les xarxes i que aprofiten la ciutat per venir a fer turisme i a veure'ns i a col·laborar; que potser, si estiguéssim al mig del desert no vindrien tan sovint.

#### **Què destacaries del teu comerç?**

M'agradaria aprofitar l'ocasió per fer una crítica i posar l'accent sobre una problemàtica d'aquest sector, i és que no hi ha relleu generacional. No hi ha bones escoles que formin nous vidriers, ni a Catalunya ni a Espanya, i és una llàstima perquè és un ofici apassionant i amb el qual et pots guanyar la vida; hi ha mercat per al vidre artesà i una prova n'és que la majoria d'obres o productes a Espanya són importats.



**“Per a mi el vidre és una passió i un mitjà de vida, quan vaig acabar els estudis li vaig dir al meu pare que volia seguir amb el negoci familiar”**

# Cafès Caribe

**Joaquim i Roser Fauroux**

Catalunya (Espanya)

Cafeters

c/ Sant Medir, 3

Sants (Sants-Montjuïc)

Barcelona

## **Quan fa que existeix Cafès Caribe?**

Cafès Caribe el van fundar els nostres pares, en Joaquim Fauroux i la Roser Piulachs, l'any 1957, després de casar-se. Ells dos venien de famílies dedicades al comerç, concretament les seves respectives famílies eren carnisers i tapissers, però per no obrir un comerç del mateix ofici i fer-se competència, decideixen canviar de comerç i de producte: el cafè.

## **D'on ve el nom?**

Doncs no té gaire secret, en aquella època el cafè era quelcom exòtic i selecte, i com que la majoria de països del mar Carib eren productors de cafès, van escollir aquest nom. D'aquesta manera també es potenciava un cert exotisme i qualitat en el producte.

## **Quin cafè venen?**

Nosaltres venem molts tipus de cafè i de molts països diferents, però, sobretot, varietats aràbiga de Llatinoamèrica; a més, el pots comprar de la manera que vulguis, mòlt o sense moldre, i a granel. A part d'això també venem alguns productes de degustació per acompanyar el cafè i les postres, com per exemple galetes, bombons, xocolata, torrons, etc.

## **Déu n'hi do!**

Sí, si tenim aquesta gamma i varietats de cafès és gràcies al port de Barcelona, que és una de les principals portes del cafè verd d'Europa. M'explico: nosaltres



tradició del xorió arzerà

CARRE  
L'ART DE FER  
EL XORIÓ





comprem el cafè verd directament al port de Barcelona, en funció del preu que marca la borsa internacional, i fem tot el procés de torrar-lo i moldre'l a la botiga. Això et permet treballar amb una gran qualitat de producte perquè és pràcticament d'origen, com també et permet escollir molt bé quina classe vols vendre a la teva botiga perquè ja coneixes el teu client i saps, més o menys, quins gustos té.

**Teniu un comerç molt emblemàtic i amb elements molt clàssics, és important per a vosaltres mantenir l'originalitat i l'essència?**

Sí, completament. Donem molta importància al comerç tradicional i a la seva personalitat, és a dir, a aquell comerç que no s'atura, que aixeca la persiana cada matí, que treballa per al client i que fa de l'atenció personal i la confiança el seu valor més distintiu. És evident que el comerç ha d'evolucionar i adaptar-se al que el carrer demani, però a nosaltres ens agrada mantenir una certa essència i reivindicar que encara funciona, i molt bé. Per exemple, tant la màquina de torrar com la caixa registradora no són decoració, tenen gairebé 60 anys i funcionen estupidament, i encara ho farà per molts anys més!



**“Comprem el cafè verd directament al port de Barcelona i fem tot el procés de torrar-lo i moldre’l a la botiga”**





### **Llavors, com ha evolucionat Cafès Caribe respecte a la primera generació?**

L'evolució ha estat pràcticament la pròpia adaptació als nous models de consum del client i a la nova clientela. Quan jo era petit, la gent comprava el cafè en porcions molt petites, de 50 g, perquè era molt car i només es prenia cafè 2 o 3 vegades a la setmana. Actualment, tot això ha canviat i el consum de cafè és diari i molt habitual, la gent ve a comprar cafè una vegada a la setmana o cada 15 dies. Per tant, ara venem paquets de més quantitat i fins hi tot es consumeix a diferents països d'Europa tot conservant l'essència del nostre comerç.

### **Com és la vostra relació amb el barri?**

Molt bona i sempre ha estat així. La meua família sempre ha tingut un gran arrelament a Sants i al districte; des de l'època del meu besavi, que va ser un dels primers veïns d'Hostafrancs, que vivim i tenim negoci a Sants.

No obstant això, veiem que les noves generacions del barri no tenen tanta relació amb el comerç de proximitat, tot i que ara potser comencen a recuperar-la. D'un bon temps ençà la nostra clientela són nous que viuen al barri i que valoren la proximitat del comerç tradicional i la qualitat del producte. A vegades tinc la sensació que els que som nascuts aquí no ens adonem del valor del comerç tradicional, perquè no el sabem cuidar fins que ve algú de fora i ens diu quina sort que tenim.

### **I esteu associats a alguna entitat del barri?**

Sí, formem part de l'Associació de Comerç del Mercat Nou de Sants des de la seva fundació, pràcticament, com també formem part del Gremi de Torradors de Cafè de Catalunya des dels seus inicis. Generalment intentem col·laborar associativament en tot allò que podem i que ens defensi com a comerç de proximitat i ens permeti conservar el nostre caràcter i personalitat com a comerç.



**“D’un temps ençà la nostra clientela són nouvinguts que viuen al barri i que valoren la proximitat del comerç tradicional i la qualitat del producte”**

# Casa Vives

**Victòria Vives**

Catalunya (Espanya)

Pastisseria

c/ Sants, 74

Sants (Sants-Montjuïc)

Barcelona

## **Com comença la història de Casa Vives?**

La història de Casa Vives comença el 1895 quan el meu besavi Josep Vives i Torruella, originari de Collbató, adquireix el forn “L’Esmero” al barri de Sants i s’hi instal·la amb la seva família; a partir d’aquí, el negoci ha anat passant de pares a fills i evolucionant, fins a dia d’avui, que som la 4a generació Vives que estem al capdavant.

## **Com ha evolucionat Casa Vives en cada generació?**

En un principi, el meu besavi va continuar amb la mateixa funció de “L’Esmero”, és a dir, va continuar com a fleca, i van ser els seus fills els que a poc a poc van fent el gir cap a la pastisseria i la confiteria, i també els que li van canviar el nom pel de Casa Vives. Aquest canvi coincideix amb l’Exposició Universal de Barcelona el 1929 i també amb una remodelació de la botiga per adaptar-la als nous usos i als nous productes. Els fills d’aquesta 2a generació es dedicaran tots a la pastisseria, però alguns marxen de Barcelona i se’n van a Castelldefels i Andorra; només dos es queden a Sants, que són el meu pare Miquel i el meu tiet Joan. Aquesta 3a generació és la que s’encarrega d’afegir la part de bombons i el producte salat al negoci i d’expandir-se amb més botigues i amb un petit local-restaurant per a celebracions al carrer Alcolea. Podem dir que durant la 3a generació hi ha un canvi molt substancial perquè

DEGUSTACIÓ  
CAFETERIA

CASA

*Vives*

BADALONA 1979

CARRE  
BALCOIA

93  
www



**“Sempre intentem no dir que no a les propostes que ens venen de les entitats, tot i que a vegades és difícil i no podem participar en totes de forma directa”**

es reforma la botiga de Sants, s'obren les botigues de Rambla Catalunya i Balmes, s'incrementa l'oferta de producte i es reforma i modernitza la imatge corporativa.

#### **I quina evolució ha fet la vostra generació?**

Doncs la 4a generació, que som el meu germà Miquel, els meus cosins Rosa i Joan i jo, hem professionalitzat el negoci i l'hem actualitzat als nous temps, és a dir, hem treballat els canals digitals, hem ampliat el servei de càtering i hem reincorporat a les nostres botigues el concepte de la degustació i la cafeteria, perquè actualment és un model imprescindible per a una pastisseria física. A més, el meu germà Miquel, que és qui s'ha format en pastisseria i qui s'encarrega de la part creativa i executiva de l'obrador, ha fet una tasca de modernització de tot el producte per adaptar-nos a la demanda del públic actual, tot i que tam-





bé mantenim la pastisseria tradicional per als clients de tota la vida.

**La vostra vinculació al barri també ha evolucionat?**

No ben bé, perquè la nostra família s'ha vinculat tota la vida al barri, ja sigui vivint-hi o tenint-hi diferents negocis com la pastisseria o altres botigues de queviures al carrer de Sants, i aquest arrelament l'hem mantingut. Casa Vives té una llarga tradició santsenca i crec que la seguirà tenint perquè tenim clients de tota la vida, i això és fonamental per a nosaltres. La proximitat, és a dir, el fet de conèixer la persona que entra per la porta, com també de saber què busca, és molt important per a nosaltres i és part de la nostra identitat com a comerç. A més, la nostra participació i vinculació al barri va més enllà del factor comercial perquè intentem donar suport, en





la mesura del que podem, a les entitats i associacions del barri.

### **Me'n pots dir algun exemple?**

Doncs alguns anys hem col·laborat amb vals per gastar a la botiga per a les paneres de Nadal de les escoles del barri i/o per a la panera dels Borinots de Sants -una entitat amb la qual ens agrada col·laborar sovint- o, per exemple, fa anys, per Setmana Santa, també vam col·laborar amb les escoles per mostrar als nens com es fan les mones. Sempre intentem no dir que no a les propostes que ens venen de les entitats, tot i que a vegades és difícil i no podem participar en totes de forma directa.

### **Formeu part de l'associació de comerciants de Sants Establiments Units?**

Sí, a més en formem part des de l'inici perquè vam ser els propis comerciants de tota la vida els qui la vam fundar, i intentem participar-hi en tot el que podem. Fa poc vam participar en la jornada del Comerç al Carrer; ara per Nadal participem en la

cavalcada del pare Noel i en l'enllumenat del carrer, també participem a la Festa de la Primavera, etc. En definitiva, i com et comentava abans, intentem participar en tot allò que creiem que és beneficiós per al barri.

### **Quin paper juguen les xarxes socials a Casa Vives?**

Juguen un paper molt important perquè, avui en dia, si no tens xarxes socials no ets ningú. Nosaltres vam començar molt tímidament amb una pàgina web, però al final no et pots quedar enrere, perquè com et deia, tant en les evolucions de la botiga, com amb el tipus de producte, com amb les xarxes socials, és el mateix carrer i la societat els que fan que tu mateix t'hagis d'actualitzar o reinventar. Actualment Instagram o Facebook són un aparador més de la nostra botiga, i et permeten arribar a un públic determinat al qual no podries arribar si no hi fossis. De la mateixa manera que hem de cuidar i posar maco l'aparador del carrer, també ens esforcem a ser actius i atractius en xarxes socials.



**“Casa Vives té una llarga tradició santsenca i crec que la seguirà tenint perquè tenim clients de tota la vida, i això és fonamental per a nosaltres”**

# Celler La Marina

Rosa Belda i Helena Freire  
Catalunya (Espanya)  
Celler de Vins

c/ Aviador Duran, 1  
La Marina de Port (Sants-Montjuïc)  
Barcelona

## Quan fa que vau obrir?

Vam obrir fa just un any, però jo he treballat durant deu anys a la Bodega Peña, creada el 1927, que era el celler-bodega del barri de tota la vida. La Bodega Peña l'havia creat l'avi d'una amiga meva de l'escola i del barri, i jo hi havia treballat amb ella fins que va decidir jubilar-se i tancar la bodega. En aquell moment el barri es va quedar orfe d'aquest comerç i sense l'oportunitat de comprar el vi a granel, i va ser llavors quan vaig decidir obrir amb la meva filla el Celler La Marina, per tal de mantenir aquesta oferta al barri.

## Així que és un negoci de mare i filla?

Sí, i la veritat és que fem un gran equip. La meva filla és dissenyadora gràfica però en aquell moment no tenia feina i vam decidir emprendre aquest negoci per al present i per al futur. Però també hi ha participat el meu marit! Aquesta taula tan magnífica, feta a partir de caixes de vins, i/o les prestatgeries les ha fet i muntat ell, així que hi ha participat tota la família.

## Com us complementeu a la botiga?

Les dues som i despatxem a la botiga, però potser jo soc qui de moment entén més de vins, caves, licors, etc., i entenc i conec el client de tota la vida. No obstant això, la Júlia s'està formant i està començant a adquirir un bon coneixement sobre vins; a més, ella s'encarrega de tot el disseny de la botiga, aparadors, etc., i és molt bona! Fa un any, només aterrar i gràcies a ella, vam guanyar el Premi al Millor Aparador de Nadal 2017 del barri La Marina del Port.

**CELLER** *La Marina*  
VINS CAVES LICORS

57





### Quins tipus de vins i caves venen?

Doncs de molts tipus, però principalment en aquest barri l'estrella és el vi i el licor a granel; els veïns porten 90 anys consumint aquests vins i licors i encara ara tenen una gran demanda. A partir d'aquí, venen vins de les grans denominacions d'origen espanyoles, pràcticament totes les denominacions d'origen de Catalunya i també algun vi francès; com també podràs trobar caves, champagne, vermut, ginebres, etc. A més, tenim una mica de producte per acompanyar els vins, vermuts o licors, és a dir, per fer l'aperitiu, algunes conserves, alguna xocolata, etc. Aquí ho pots trobar tot.

**“El barri es va quedar orfe d’una bodega de vi a granel, i va ser llavors quan vaig decidir obrir amb la meva filla el Celler La Marina”**



### En què creus que es diferencia el teu comerç?

Doncs com ja t'he comentat, el vi a granel no el podràs trobar en un supermercat i, segurament, la majoria de vins que tinc tampoc els hi podràs trobar. Per tant, un tret diferencial és que tenim un producte de qualitat i una oferta molt àmplia, és a dir, des de la qualitat de tots els nostres vins podràs trobar un vi per al dia a dia o un vi molt exclusiu per a una celebració o per fer un regal. En segon lloc, tenim una relació de proximitat amb el client que t'assegura fidelitzar i establir una confiança molt potent. Quan entra un client per la porta nosaltres l'assessorem: li preguntem amb què acompanyarà aquell

vi per poder-lo aconsellar, ens interessem pels seus gustos, quan obrir o reposar el vi, etc. Per tant, traslladem tot un coneixement, des de la proximitat i la confiança, que ens fa únics si ens comparem amb un supermercat. I la gent ho sap valorar tot això, i una prova és que, cada vegada més, les grans superfícies estan posant zones de vins diferenciades i amb sommeliers perquè saben que és molt important.

### Formeu part d'alguna associació de comerciants?

Sí, des d'un principi hem participat en tot i ens hem associat perquè creiem que fan una tasca molt im-



portant, i perquè tots els comerciants del barri ens hem de donar suport i anar a l'una.

### **Teniu xarxes socials? Quin paper juguen?**

Sí, de moment només tenim Facebook però segurament crearem un compte a Instagram. Bé, Facebook ens serveix per publicar notícies, informació rellevant, nous vins que ens arriben, etc.; però, sobretot, és la manera de connectar amb molta gent del barri i d'anunciar les nostres jornades de tastos.

### **Feu tastos també?**

És clar! Cada dissabte i/o diumenge fem tastos de vins amb els veïns i clients per degustar nous vins o vins que ja venem a la botiga. D'aquesta manera sé quins vins agraden més o podem fer descobrir nous vins a la nostra clientela. I tot això ho treballem molt

des de les xarxes socials i el divendres anunciem quin vi tastarem el cap de setmana.

### **D'on ve el nom de Celler La Marina?**

Doncs ve de la voluntat de reivindicar les arrels i el sentiment de pertinença a aquest barri. Jo no volia posar el meu nom al negoci perquè el que estava fent era continuar amb un comerç que ja formava part de la identitat col·lectiva d'aquest barri. Nosaltres som d'aquest barri de tota la vida, el meu pare era pescador quan hi havia el port i la meva mare tenia una peixateria aquí al davant, i volíem reflectir aquesta ànima i pertinença en el nostre celler, i d'aquí Celler La Marina. A més, intentem que la decoració vagi d'acord amb els orígens i la identitat d'aquest barri. Per exemple, aquella àncora que tenim exposada és una àncora real del port que el meu marit va restaurar.





**“El nom del Celler La Marina ve de la voluntat de reivindicar les arrels i el sentiment de pertinença a aquest antic barri de pescadors”**



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](http://www.pimecomerc.org)

[pcomerc@pimec.org](mailto: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 nousvinguts, 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 nousvingut
3. Parlem de comerç i nousvinguts
4. Els comerciants xinesos de Barcelona (II)
5. Els emprenedors dominicans de Barcelona
6. Les 9 fal·làcies del comerç nousvingut
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



XARXA BCN  
**antirumors**