

FRUITS MAS. “LA MILLOR FRUITA A LA TEVA TAULA”

Redacció

El comerç de barri, el que coneixem de tota la vida està perdent protagonisme. Des de la redacció d'aquest *Informatiu* continuem apostant per aquests veïns, els nostres veïns, famílies que mantenen els seus negocis i treballen fent un important servei al barri principalment pel tracte personal i la confiança que ens proporcionen.

Gent del barri

Aquesta vegada ens ocupem d'una botiga de proximitat principalment pel tracte amable i cordial que rebem dels propietaris la Mercè i en Lluís, sempre disposats, amb un somriure, a atendre a les persones que s'apropen a la seva botiga de fruites i verdures del carrer Llull, 392.

Quant temps porteu al front de la fruïria?

Pràcticament des de que es van fer aquests blocs d'habitatges a on ens trobem. Any 1982, el carrer Maresme tenia doble sentit de circulació i era el més comercial de la zona, la Rambla Prim era de terra i la Diagonal no era ni un projecte, solars, descampats, vies del tren i el pont de la incineradora. Pràcticament sense transport públic i això que tenien les cotxeres d'autobusos a prop. De tota manera aquesta zona entre Josep Pla i Rambla Prim era una illa verda i ben cuidada que te la trobaves venint des del Poblenou i et sorprenia. Ara estem integrats a Barcelona, amb platges a prop i millors comunicacions.

Actualment ha canviat molt el negoci?

Aquestes feina físicament és dura i també demana molt temps de dedicació. Has de continuar atenent al client encara que ara és ell el que escull la fruita i la verdura i el canvi està en que el pots assessorar i orientar sobre el que és més convenient (producte de temporada ofertes...). Aquesta mena d'auto-servei significa un canvi del cent per cent.



Quina és la realitat de les petites botigues?

És una època de canvis molt accelerats. A la petita botiga de només un producte, li han fet molt mal els supermercats principalment i si alguna resisteix és una franquícia que ha anat a parar a mans de persones que, de vegades, no coneixen l'ofici però li treuen rendibilitat perquè li dediquen moltes hores. Ara mateix l'èxit d'un negoci com el nostre està en ser l'emprenedor que troba un valor afegit i és el primer, però això dura poc ja que de seguida et surten imitadors i llavors no hi ha “tela” per a tants.

Perspectives de futur?

El futur és molt incert, encara que tot ha millorat molt. Hi ha una gran varietat d'oferta de productes i també de formes de vendre i arribar al client. No entrem en la part econòmica i de gestió però és evident que els petits botiguers hem de vendre molt (tenir molta gent de l'entorn que ens compri) si volem treure rendibilitat al negoci perquè els marges són petits. Des de l'administració s'hauria de controlar i regular la proliferació de botigues que ofereixen el mateix producte (verduleries, carnisseries, peixateries...) amb la finalitat de regular el mercat.

Us convidem a que passeu per la botiga de «Fruits Mas», trobareu bons productes, bon servei i molta amabilitat per part d'aquests autèntics comerciants de barri. A més estareu contribuint a generar riquesa al barri i a la recuperació del comerç local i de proximitat que és el que ens dona una garantia de qualitat afegida.