

Rosa Llobet i Illa (Granollers, 28-6-1962). Botiguera. Regenta la botiga Illa Sports Granollers, situada al carrer Joan Prim, 165, de la ciutat, un espai que aquests dies celebra l'inici dels actes de commemoració del seu 50è aniversari. La botiga, fundada per la seva tieta Marià Illa i Font, es va posar en marxa l'11 de novembre de 1963. Per tal de commemorar aquest esdeveniment singular per a una botiga especialitzada principalment en material de muntanya, organitzaran al llarg de tot l'any, diversos actes, entre els quals un trekking al Toubkal (Marroc), un sopar popular de carmanyola dissenyat per Ada Parellada, l'obertura d'una via d'escalada, la senyalització de rutes de muntanya dels voltants de Granollers, un Cash

Mob especial... Fa uns 22 anys, la Rosa –mestra de professió-, decidí tot convençuda que el seu destí passava per seguir amb la botiga en la qual havia treballat des de ben joveneta i d'això, diu tot orgullosa, "ja fa molt de temps". Situada a la zona de Granollers Nord, la seva botiga forma part del munt d'establiments comercials (uns 300 actualment) que formen part de l'Associació de Comerciants Comerç de Dalt de la qual n'és presidenta des de fa uns quants anys. Optimista de mena, està convençuda que el petit comerç tradicional de barri té futur a partir de tres elements que considera fonamentals: la proximitat, l'especialització i l'assessorament al client.



XAVIER SOLANAS

BOTIGUERA

Rosa Llobet

Aquest negoci el va iniciar l'any 1963 la Maria Illa.

La tieta formava part del grup d'Escoltes de la ciutat i la botiga va néixer com una conseqüència de la seva vinculació i estima per la muntanya. Va començar tot venent quatre sacs de dormir i unes quantes motxilles. Treballava d'escrivent a una empresa i ho va deixar tot per la botiga. Va ser una autèntica pionera d'aquesta mena de comerços.

La seva relació amb la botiga familiar...

En el meu cas ha tingut dos moments especials. El de la vinculació des de ben joveneta quan venia i passava unes hores tot ajudant a la tieta, fins la de la desvinculació durant uns set anys quan vaig decidir fer de mestra. Tot i això... un dia vaig fer cas al cor i vaig optar per canviar de feina i posar-me al capdavant de la botiga.

Per què ho va fer?

Va ser una opció personal molt pensada, ja que sinó, la botiga s'hauria d'haver tancat per la jubilació de la meua tieta. Vaig pensar que la botiga no podia morir.

El resultat...

Després de més de 22 anys de total dedicació estic contenta. Jo sempre dic que sóc una mica la típica Senyor Esteve. Botiguera total! Tinc la botiga a peu de carrer i visc a dalt.

I com veu la societat darrera el taulell?

Jo ara la veig una mica millor que fa un temps. Ens hem d'adaptar als nous temps. De la situació actual tots en tenim una mica de culpa: els bancs, els polítics, la gent... Havíem arribat a una situació falsa. Si alguna cosa bona tindrà aquesta crisi, comercialment parlant, és que ens canviarà els hàbits de consum. Darrera el taulell s'aprenen moltes coses!

Tornem a la botiga.

Al petit comerç hem de fer de tot. Ens toca escombrar, aixecar la persiana, anar a fires, atendre la gent, hem de saber com funcionen les xarxes socials com facebook i twitter...

Això de les xarxes els dóna diners?

Per ara ens dóna només presència i fa que ens mantinguem en el mercat. Aquestes vies de comunicació resulten primordials per poder arribar als clients.

Durant aquests darrers 50 anys que vostès celebren, a Granollers han tancat moltíssimes botigues.

Bé que ho sabem. És un fet que es constata clarament tot passejant per la ciutat. La fisonomia comercial canvia constantment.

Com s'aguanta un establiment com el seu?

S'ha d'esmerçar molt d'esforç i moltíssima imaginació. Cal obrir-se a noves iniciatives i estar permanentment en contacte amb diverses entitats, com és el nostre cas. Illa Sports col·labora des de fa temps amb moltes iniciatives culturals, esportives i socials que es fan a la ciutat.

"Darrera el taulell s'aprenen moltes coses"

Amb motiu del 50è aniversari organitzarem un *Cash Mob* que segurament serà sonat...

Diuen que les grans superfícies els ho posen molt difícil.

En el nostre cas he arribat a la conclusió que no és exactament així. Nosaltres, el petit comerç, ens distingim per tres coses bàsiques: l'especialització, el tracte directe amb el client i el servei postvenda. La crisi també ens ajuda en aquest sentit, ja que la gent conscient que ningú no dóna duros a quatre pessetes, vol sobretot qualitat.

Això de no estar ubicats al centre...

Nosaltres vam tenir la botiga al centre durant un temps i... finalment, vam decidir tornar a la botiga de tota la vida. Si la gent vol una cosa, s'interessa i es desplaça, i més en el cas dels muntanyencs, que necessiten espais tranquils, sense massa gent.

Els esports de muntanya estan de moda.

Totalment. I tothom va perfectament equipat. Això ens ajuda molt! Si costa molt equipar-se bé? El nou i bon material resulta car en un primer moment, però dura moltíssim.