

DE TOTA LA VIDA

TONI VALL

Periodista
@tonivall

El dia que Conxita Aymerich no visita els seus estimats Magatzems Sant Pau, són un bon grapat els clients que li pregunten a Marta Serrat, la seva filla, què fa la seva mare, si es troba bé i quan la podran tornar a veure. Mare i filla són les ànimes d'aquest negoci familiar que ja supera amb escreix els cent anys i que es manté viu i actiu en un carrer –Sant Pau, 23– colonitzat des de la Rambla fins a la rambla del Raval pràcticament en un 100% pel mateix negoci: les botigues de telefonia regentades per residents pakistanesos.

Tot un misteri que sembla obeir a lògiques econòmiques més perverses que no pas sanes, però elles s'ho miren amb resignada naturalitat: “Ui! El barri ha canviat molt i la ciutat també!”. La immensa majoria dels comerços del carrer han anat plegant i s'hi ha establert un model comercial diguem-ne diferent. A això cal afegir-hi la progressiva i inexorable pèrdua de veïns de tota la vida i també la ferotge competència que existeix en el gremi de la roba. Ells tenen una especialització concreta: la

La immensa majoria dels comerços del carrer han anat plegant i s'hi ha establert un model comercial diferent

roba de nen fins als vuit anys. I malgrat els canvis del barri i la presència altíssima de la immigració, un avantatge els beneficia: la natalitat continua existint i mentre hi hagi nens serà necessari continuar vestint-los. Una obvietat, esclar, però que contribueix a fer entendre la continuïtat de Magatzems Sant Pau, una excepció, una exòtica supervivència que sobta també en temps de comerços de roba que és quasi d'un sol ús –competència no els en falta– i, sobretot, de venda massiva i cada cop més estesa per internet. “Pots comprar a l'engròs tota mena de talles i de models, t'ho envien l'endemà i pots retornar el que no vulguis”, enumera la Marta. Però ells mantenen diversos valors afegits.

El primer és el valor de la venda de tu a tu, el consell personalitzat per als pares primerencs, per exemple. No saben quina roba, quins models, quines talles, què els pot anar millor per al nadó que acaba d'arribar o que està a punt de néixer. L'altre valor és la qualitat del producte. Bona matèria primera, bon patronatge de la roba, dissenys atractius

ROBA PER A NENS EN PLE RAVAL



FOTOS: PERE VIRGILI

També venen tota mena de productes associats a la puericultura i cotilleria per a mares lactants



negoci, però era metge i no podia continuar-lo. Així que va ser ella, braç a braç amb els sogres, qui va ser-ne la continuadora. Sempre li va agradar la feina, el tracte amb la gent, els infants, la litúrgia de rebre la roba, guardar-la, cuidar-la, ensenyar-la. Mare i filla parlen, en aquest sentit, el mateix idioma d'estima pel seu ofici.

Quina clientela tenen? Força variada, ja ho hem vist. Els avis de tota la vida –cada cop en queden menys, dissortadament– que compren per als nets, la gent de pas, els treballadors del barri, els residents locals i migrants i també els turistes, esclar. El que venen més? Es fa difícil de dir. Tenen tota mena de roba des dels zero fins als vuit anys. Són anys de molta variació de talles; per tant, han de poder disposar d'un mostrari molt ampli. També venen tota mena de productes associats a la puericultura: cotxets, bressols, llitets, trones, kits d'alimentació, d'higiene personal, etc. I una petita secció de cotilleria i roba interior. Sostenidors per a mares lactants, per exemple.

Magatzems Sant Pau és una excepció,
una exòtica supervivència comercial