

DE TOTA LA VIDA

TONI VALL

Periodista
@tonivall

Del Basar Vidal en surts amb una paella, un ganivet, una cassola, un joc de motlles de pastisseria, un pelador, un carro de la compra o amb el que sigui. Però sobretot en surts havent rebut una *masterclass* de cuina, de consells pràctics per estar tan ben equipat com vulguis, per optimitzar tots els recursos, per obtenir el millor rendiment de la famosa equació qualitat-preu. Marc Vidal i el seu pare Juanjo –ja jubilat, però encara s’hi deixa veure– són la segona i la tercera generacions del negoci familiar. Bé, estrictament la tercera i la quarta, ja que el fundador va ser, el 1952, el pare del Juanjo, però va ser l’avi qui, a la Cerdanya, va obrir la primera botiga de queviures familiar. Després, ja a Barcelona, dos establiments més dedicats a l’alimentació fins que arriba l’especialització en basar a la cantonada de Tamarit amb Urgell, on encara avui són un autèntic puntal del barri de Sant Antoni.

El Juanjo recorda que l’especialització va venir molt marcada per la pro-

•
L’especialització va venir molt marcada per la proximitat –davant mateix– del Mercat de Sant Antoni
•

ximitat –davant mateix– del Mercat de Sant Antoni. Molta oferta d’alimentació i poques opcions de plàstic –un boom absolut dels anys cinquanta i seixanta– i de parament de la llar. Durant força anys també van vendre joguines, fins que l’especialització definitiva va arribar amb el fascinant món de la cuina. Així s’entén el subtítol del negoci: “Basar Vidal. Taula i cuina”. Inconfusible.

El negoci ha tingut tentacles. Un a Gràcia, que va durar força anys, i un al costat mateix, a un minut, que els va permetre durant quinze anys disposar d’un amplí ventall de referències de tots els productes. Al desembre van tancar aquesta sucursal per tornar a concentrar els esforços al local històric. És un goig veure desfilars la clientela, escoltar la necessitat que tenen i veure com els atenen. Aquest precisament és, segons pare i fill, el gran valor de casa seva, la capacitat que tenen per aconsellar i desaconsellar, per oferir producte bo i atendre les necessitats: “L’experiència de compra –en diu

SE T’ENGANXA LA TRUITA? CAL LA PAELLA IDEAL



FOTOS: JULIA GONZÁLEZ GREGO

el Marc–. El petit comerç sobreviu gràcies a això”. I què és? Doncs la proximitat, l’amabilitat, l’expertesa, l’empatia, la paciència. “A veure, el carro de la compra per a qui és? ¿Per a una persona jove o gran?” De la resolució d’aquesta pregunta sabran si han d’oferir un carro plegable –per a algú jove– o si, per contra, no ho ha de ser perquè qui l’utilitzarà serà una persona gran que també el farà servir com a caminador per anar pel carrer amb més seguretat. Un detall de bon venedor, sens dubte.

Més exemples? Doncs que la pandèmia va accelerar els hàbits “cuinetes” de molts ciutadans. Quins van ser els productes estrella que es van esgotar al Basar Vidal? Els motlles per a pastissos i les paelleres per als arrossos. Es venien com xurros. Què és important d’una paella? No cremar-se en agafar el mànec, esclar. Això vol dir que el venedor ha de tenir molt clars els materials de fabricació i també el que ofereix per a la venda. “En el món de la cuina hi ha clarament un excés d’informació”, diu el Marc. En què ho exemplifica? Doncs en el boom de les paelles d’acer inoxidable, avui insuperables. Per què? Doncs perquè va córrer la brama que els components antiadherents poden resultar cancerí-

•
La carmanyola d’acer inoxidable que pot anar al microones, a l’air fryer i al forn és un producte estrella
•

gens. “Aquí sempre intentem aplicar el sentit comú i que el client també ho faci”. Quin problema pot tenir l’acer inoxidable per a les paelles? Doncs, ves per on, que les truites s’hi enganxen. Cap problema amb els fregits, la carn, la verdura, el marisc, etc., però la truita, ai, pot ser un problema.

Quins són els productes insuperables en vendes? Les paelles i els ganivets. Disposen de tota mena d’esmolats. Però també els carros de la compra, els termos per a l’aigua i, en temps estival, les neveres per portar a la platja. ¿Un producte revolucionari que cada cop la gent coneix més i que és una bomba? La carmanyola d’acer inoxidable que pot anar al microones, a l’*air fryer* i al forn. Tota una revolució! I en casos com aquest, el client és la millor publicitat, perquè recomana a tothom que en comprin. Per cert, un últim apunt, la gent s’està afartant de les càpsules de cafè tipus Nespresso i cada cop torna més a la cafetera tradicional. Com ho saben? Doncs perquè les vendes no enganyen.



Basar Vidal ofereix tot el parament de la llar i molts consells als clients