

Fem Poble per Pere Damián

Jordi Batlle

Interiorista (La Llagosta, 1977). Ha dirigit i desenvolupat els projectes de reforma i modernització de diferents comerços del municipi, que ara veuen l'actual situació de crisi econòmica des d'una altra òptica



“

Comercialment, la Llagosta necessita més confiança de la seva gent

- En matèria de comerç, la màxima ha de ser renovar-se o morir?

- Sí. En aquest temps que ens toca viure si no destaquem de la teva competència ets un més. Llavors si ofereixes un bon producte i de qualitat amb un bon preu i a sobre tens un establiment que té un plus d'imatge respecte als teus veïns, tens les de guanyar.

- La imatge és un afegit important a l'hora de vendre?

- Sí, crec que la imatge és molt important en tot.

- Per què?

- Perquè la imatge i la presència, encara que algú cregui que no són importants i no tenen valor, diuen molt d'una persona o d'un establiment. Si entres en un comerç i veus una bona il·luminació, un espai net, reps una bona atenció i, a més, el que acabes comprant és el que volies, tot aquest conjunt és el que et fa tornar-hi.

- Però el factor humà ha de ser també important. És a dir,

ser comerciant no és aixecar la persiana i esperar que et vinguin a comprar. Cal tenir alguna cosa més, no?

- Sí. Un bon projecte de modernització d'un comerç és un conjunt de factors. Cal analitzar el negoci, veure perquè no funciona, mirar la distribució, que tingui una bona il·luminació natural i artificial, que la decoració sigui atractiva i, clar, el tracte personal que rep el client. Quan tens tot el conjunt ben quadrat, és un bon projecte. Un establiment lleig amb una bona atenció tirarà dels clients fidels, no en captarà de nous. Un bon projecte amb un local atractiu i amb bon tracte, ho té tot.

- Després de fer diferents treballs a la Llagosta, com veus la situació del comerç local?

- A la Llagosta hi ha molt per fer encara, tot i que el poble ha canviat molt als últims cinc o sis anys. Hi ha gent que ha vist que qui inverteix té resultats positius, però encara hi ha molt per fer. Hi ha establiments de tota

Hi ha molt per fer al poble, el comerç necessita renovar-se

Sóc emprenedor. Cal arriscar i treballar dur per obtenir resultats

”

la vida que no s'han renovat mai i on no hi entren les noves generacions i nous clients. Fins i tot hi ha alguns sectors comercials que, en conjunt, semblen ancorats als anys de *Cuéntame*. A l'altre costat trobem negocis com el bar Málaga, el restaurant Vostra Vite, el centre de fisioteràpia Ceter o la perruqueria Arrels Noves, que han fet una inversió per renovar-se.

- És parla molt de l'emprenedoria com a via de sortida de la crisi. És la solució o hi ha altres camins?

- Jo sóc emprenedor i m'agrada lluitar fins a l'últim moment. Qui arrisca té resultats i si intentes fer les coses bé, gairebé sempre són positius. Si ets emprenedor, t'agrada treballar i cada dia et llesves ben d'hora, com va dir aquell entrenador de futbol, és molt difícil que et vagi malament.

- La base és picar pedra, constància, tenir idees...

- I mai no s'ha d'estirar més el braç que la màniga. Això m'ho

va dir un professor meu i jo intento fer-ho sempre. No es necessiten massa calers per fer evolucionar un negoci, sinó tocar les tecles correctes.

- Comercialment, què li falta a la Llagosta perquè hi hagi més activitat econòmica i, per tant, més possibilitats de generar ocupació i riquesa?

- Falta més confiança de la gent. La ciutadania té tendència quan necessita alguna cosa a agafar el cotxe i anar fora del poble, però és molt agradable, per exemple, anar a dinar o sopar amb la teva parella sense haver de sortir de la Llagosta. Cal que la gent confiï en el poble i que els comerciants inverteixin i s'arrisquin. Si ells creuen en els seus projectes, aquests negocis aniran endavant.

- Aquesta manca de confiança és la conseqüència de ser durant molts anys una ciutat dormitori?

- Sí, possiblement, però això està canviant. Lentament, però està canviant.