

CONTRA
XIFRADA

Per Jordi Garriga

100

SAVI ADROGUER

Si un petit comerç, com ara una drogueria, arriba al centenari, potser és perquè algunes voluntats s'han mantingut al llarg de tant de temps, de quatre generacions. Drogueria Rovira, ubicada al barri barceloní de Galvany-Sant Gervasi, té com a principis indiscutibles de l'ofici "professionalitat i especialització", com remarca Ramon Segarra i Rovira, darrer exponent de la nissaga de botiguers que va inaugurar el 1910 el besavi, l'apotecari Jaume Rovira i Creixell. "Per a un comerç petit com el nostre, l'especialització és complicada, perquè nosaltres anem a cercar els productes, les novetats, no esperem que ens vinguin", diu Segarra. Amb un ric catàleg de gairebé 30.000 productes, i tot desafiant certs prejudicis de mercat, a can Rovira tenen clar que "cal mantenir producte antic i modern": "El producte amb poca rotació és rendible si només el tens tu". Aquesta especialització pot arribar fins a allò més sofisticat, com ara les esponges naturals procedents dels fons marins de les illes gregues. A Drogueria Rovira, el producte massiu que envaeix

100
anys de la
trajectòria d'un
negoci familiar i
el seu entorn
relata l'excel·lent
llibre "Drogueria
Rovira: 100 anys
d'història"

les línies de la gran superfície també hi és, però arraconat. "Com que no podem competir en preu, ho fem amb productes exclusius". Aquesta estima pel producte de qualitat incontestable no ha passat desapercibuda per al fabricant, i així veiem com Drogueria Rovira és distribuïdor oficial de marques de renom, com l'anglesa Antiquax, un dels grans en ceres i poliments per tractar fustes, pells, marbres o metalls.

Si a aquesta drogueria hi van clients de tot Sant Gervasi, Barcelona i arreu, amb la certesa que si allà no troben el producte no el trobaran enlloc, és per l'exigència que s'imposa

Ramon Segarra, gen heretat del seu pare Francisco, amb qui Drogueria Rovira va fer el salt definitiu cap a la introducció al mercat de productes d'alta especialització i qualitat. "No entenen què hi faig, en una fira de sabates de Milà. Doncs cercar nous productes de manteniment de la sabata", explica ufanos Ramon Segarra.

A Drogueria Rovira, l'afany innovador no només l'ha duta a avançar-se en la revolució del plàstic, en ser dels primers venedors de cubells i palanganes d'aquest material, o de la nova cultura del reciclatge, en vendre als vuitanta els aleshores incursos contenidors per separar els residus. També s'ha arribat a l'enginyer revolucionari: el Palo-Misión que va inventar Francisco Segarra als anys quaranta, un pal de fusta que a la part inferior portava una goma amb una baieta de cotó enganxada que s'arrossegava i que permetia netejar sense haver d'agenollar-se. També en aquells anys, l'avi Ramon Rovira va posar a disposició dels seus clients el netejamobles RR.

D'aquest caràcter proactiu en el món de la drogueria en dona bona prova la incursió de Rovira al mer-



Ramon Segarra, examinant pots de productes de drogueria de fa cent anys. ARXIU

cat amb ceres, olis i sabons per preservar el moble i la fusta que llueixen la marca Drogueria Rovira. I no cal oblidar el cubell de neteja transparent, distintiu de la drogueria des de fa molts anys.

Tot i el gran servei que es fa al segment professional (fusters, ebenistes, restauradors, etcètera), és el particular el client fonamental, "perquè és a qui se li presenta un problema que nosaltres hem de resoldre". En la composició de la clientela de Rovira hi sovintja el públic jove, tot desmentint la falsa creença que aquesta franja ha estat absorbida per la gran superfície. Aquest públic, "en contra del que diuen, valo-

ra cada vegada més la qualitat", afirma l'actual capità de la nau Rovira, establiment en què "no es reben ten els preus": "No creiem en els descomptes. El nostre tarannà és més de 'si el producte no li ha funcionat, porti'l aquí i jo li torno els cèntims'".

La trajectòria centenària de Drogueria Rovira, curulla de noms de tantes ressonàncies com ara Netol, Titanlux, Floïd, Papel Elefante, Vim, Norit, Scotch-Brite..., en què els diversos membres de la nissaga han estat en la primera línia de revolucions com les dels esmalts sintètics, la rentadora i la planxa elèctrica o el *minipímer* i l'olla de pressió, és la història d'una

certa cultura de masses. Però també la demostració que esperit emprenedor és gosadia. La que va tenir el fundador, Jaume Rovira, en obrir un negoci propi per subministrar productes a l'engròs; la de Ramon Rovira, que el 1939, en contra dels consells de tothom, es va traslladar a Galvany, amb la visió que el creixement de Barcelona muntanya amunt era imparable; la de Francisco Segarra, als cinquanta, que va donar definitivament fondària al terme *professionalització*, tot donant als clients tot allò que no trobaven en cap altre comerç, i la de Ramon Segarra, la perfecta síntesi de tots els valors dels seus predecessors.

**Ara pots fer-te
subscriber
de L'Econòmic**

Tel. 972 18 64 80
www.leconomic.cat

**Oferta
especial
llançament
47 €/any**

El salmó català

