

10 • TEMPS DE VIURE

Entrevista

# Montserrat Rovira

DROGUERA JUBILADA

“Nosaltres vivim del consell. La gent ve a la drogueria amb problemes i nosaltres els hem de resoldre”



“Aquí tenim de tot i, si no, li diem a la gent on pensem que poden trobar-ho”

**N**éta, filla i mare de droguers, la Montserrat Rovira ha viscut el món de la drogueria i del petit comerç des de ben petita. L'any 1910, el seu avi fundava la Drogueria Rovira a Sant Celoni, un negoci familiar que després el seu pare traslladaria a Barcelona l'any 36 i que, finalment, l'any 40 es va establir definitivament al carrer on encara avui funciona a ple rendiment (Madrazo, 127). La Drogueria Rovira és un negoci familiar de 4 generacions que respira història i té futur. La Montserrat ens explica el secret del seu èxit tot i que, només entrar a la botiga, una clienta ens en desvela una part: “Si ells no tenen una cosa és que ja no la trobes”.

**Segons tinc entès, va ser el seu avi qui va muntar la Drogueria Rovira...**

El meu avi era de Sant Celoni i va fundar la primera drogueria allà l'any 1910. Després la va seguir el meu pare que va venir a Barcelona, però com que ell pensava que per muntar una drogueria ben muntada calien molts “calers”, primer va posar uns “colmadors” amb alguna cosa de drogueria als carrers de la República Argentina, Pàdua i Saragossa.

**Què s'havia de saber per muntar una drogueria?**

Home, doncs una miqueta de química.

**Ara però, la Drogueria Rovira es troba al carrer Madrazo. Com van venir a parar aquí?**

L'any 40 el pare es va especialitzar en el tema de la drogueria i va ser aleshores quan va muntar aquesta botiga de Madrazo, que abans era el carrer Molins de Rei.

**Durant tots aquests anys, no han pensat mai a plegar, ni durant la Guerra?**

No, no, mai. Sempre hem estat oberts. Gràcies a Déu el negoci sempre ha anat bé. Abans, quan encara hi era el meu pare, la gent sempre venia de Vicenç Ferrer, que estava on ara hi ha El Corte Inglés de Pl. Catalunya, i deien: “Oh! És que jo això ho trobo a Vicenç Ferrer”. Fins que un dia el meu pare va dir: “Casum l'olla! Ja n'estic tip de sentir Vicenç Ferrer. Hem de ser un Vicenç Ferrer en petit”. I vam fer més gran la botiga i, gràcies a Déu, ho vam aconseguir. A partir d'aleshores ja va ser qüestió del boca a boca. Aquí tenim de tot i, si no, li diem a la gent on pensem que poden trobar-ho.

**En què es diferencia la drogueria d'avui amb la d'abans?**

Aleshores existia el carburo... també hi havia el permanganat que ara ja no es demana, però que abans es venia molt. També abans, quan era la festa major del barri, la gent pintava les cases de colors amb colamina i jo me n'havia fet un tip de



La Montserrat i el seu fill, Ramon Segarra, al costat de la caixa vella de la Drogueria Rovira.

remenar pintura! Ara es fa a màquina, però jo la feia a mà.

**Com ha estat que aquest negoci s'ha mantingut sempre dins la família?**

El meu fill va estudiar però, després de la mili va decidir quedar-se amb la drogueria. Amb cada generació, la botiga ha canviat. Abans quan hi havia el meu pare, aquí hi teníem productes químics i venien els químics a comprar tants grams d'això i tants d'allò. Amb el temps però, vam veure que això no donava i aleshores ens vam quedar només amb el més bàsic i vam posar altres coses que es venien més.

**Quin és el secret per fer rutllar una botiga?**

Renovar-se. Anar buscant el que funciona i roda. I el que es veu que no, doncs fora. I també el fet d'especialitzar-se. En el nostre cas, en el tema de la restauració de mobles. A més, el meu fill cada dos anys acostuma a fer viatges per Europa per visitar les fires que es fan sobre drogueria. Ara mateix, marxa a Frankfurt d'aquí a uns dies. Així sempre anem descobrint coses noves i estem al dia.

**No és cansat estar de cara al públic?**

No quan has nascut darrere un taulell... Jo vaig néixer allà a la República Argentina, al "colmado", i sempre he estat a la botiga. Ara però, vinc més per veure el meu fill que no pas perquè enyori la botiga, tot i que sempre ho trobes a faltar una mica.

**Què cal per ser un bon dependent?**

En un drogueria el més bàsic és l'aprenentatge. Jo mateixa anava a repartir amb la bicicleta amunt i avall. I el meu fill també ho ha hagut de fer.

**Vostè que ha estat a peu de carrer tota la vida, com creu que ha canviat Barcelona?**

Abans aquí tot eren camps! però la ciutat ha anat a millor, eh? I les persones són més respectuoses. Abans la gent et tractava amb menyspreu, com si fossis un operari que els havia de besar la ma per estar a la botiga. Ara la gent té més educació.

**Fa uns dies, la drogueria va rebre la distinció "Arrelat a la ciutat" de l'Ajuntament de Barcelona...**

Ha estat una satisfacció per a nosaltres. I també ens van donar la medalla d'honor de l'Ajuntament el dia 29 de novembre.

**Les troba positives aquesta mena d'iniciatives?**

Doncs sí, perquè és un reconeixement cap al comerç i està molt bé. La llàstima és que no ho hagin vist el meu pare ni el meu home.

**Quin és el futur de les drogueries?**

No ho sé, però aquest és un negoci que si no es segueix des de dins ja no el munta ningú de nou. Si un plega i no té ningú que el segueixi, malament rail!

**Tant difícil és de muntar?**

Sí, i tant! Això no és com posar qualsevol altra botiga. Per muntar una drogueria se n'ha de saber. Nosaltres vivim del consell. La gent ve a la drogueria amb problemes i nosaltres els hem de resoldre. Aquí el que tenim són moltes consultes. La drogueria és un assessorament constant i per assessorar se n'ha de saber. A nosaltres molta gent ens diu: "és que si no m'ho resoleu vosaltres no sé on anar". Aquesta és la gràcia del comerç petit.

“Abans, quan era la festa major del barri, la gent pintava les cases de colors amb colamina i jo me n'havia fet un tip de remenar pintura!”