

Pare i fill respectivament, els mataronins Joan Boter Dulcet i Joan Boter Ribas són propietaris d'un negoci dedicat a la venda de drogues i productes químics. Estem parlant de tota una generació de Joans dedicats a una empresa fundada per l'avi de Joan Boter Dulcet. Segons el més jove, la química que es respira a cal Boter va més enllà dels flascons de l'aparador. En altres paraules, la relació entre tots dos és immillorable: **"Tot i que el pare ja està retirat, sempre que el necessito baixa a la botiga i, com abans, només ens cal un cop d'ull per entendre'ns i que la drogueria vagi en dansa"**, una dansa en què també participen dues filles, la M. Cinta i la Mercè.

El primer que ens crida l'atenció en la història d'aquesta nissaga és la manera en què les diferents generacions que la constitueixen es van preparar per a l'ofici del qual han fet la seva vida. Així, mentre que el més jove va seguir estudis de química, l'avi d'aquest, **"abans de convertir-se en dependent, va ser, durant cinc anys, aprenent de droguer a Can Monegal, un establiment del barceloní carrer del Carme, i després a Can Roca."** Val a dir que no és la formació l'únic que ha canviat: **"Abans, en molts de pobles, anomenaven la farmàcia drogueria. La figura del droguer, tot i mantenir-se a l'ombra, era popularment molt útil i acceptada. Tot el que ara pots adquirir en 60 tipus diferents de botigues abans ho havies de comprar a cal droguer: hi trobaves des de les espadenyes fins als cartutxos per anar a caçar. Encara recordo que, en època del meu avi, era allí on s'adquirien els productes de xarcuteria."**

De fets tan curiosos com aquest, en podem fer una lectura d'allò més interessant: **"L'activitat econòmica humana és pendular, això és, es caracteritza per un moviment a la dreta seguit automàticament d'un moviment a l'esquerra. Actualment, encara que no ho sembli, l'activitat de la drogueria antiga està recuperant la vigència. Ens estem convertint en subministradors d'oci, de manera que coses que abans el públic feia per necessitat ara les fa per gust. Hi ha molts advocats, per exemple, que aprofiten els dies lliures per practicar a casa oficis com la restauració de mobles antics. Com que el nostre gremi ha proveït pràcticament tots els oficis, podem orientar el client sobre les tècniques utilitzades en activitats com l'ebenisteria o la serralleria. Avui, més que mai, la drogueria és un consultori. Tothom ha de ser client del droguer."**

No ens pensem, però, que aquesta és una feina tan senzilla com esperar darrere d'un tauler: **"De les forces vives del poble, el droguer era qui no anava a les processons, perquè era qui s'embrutava les mans."** En Joan fill recorda una ocasió en què, **"endreçat el magatzem, vam tornar a casa i la mare no ens volia obrir la porta, perquè, de bruts que anàvem, no ens reconeixia."** Afortunadament, avui dia el droguer disposa de recursos que li faciliten el desenvolupament de les seves tasques: **"El pare es va adonar des del primer moment de la utilitat que la informàtica tindria en la nostra empresa. En 1981 vam introduir el primer ordinador a casa, amb un programa adaptat a les nostres necessitats, les de les drogueries, un programa tan útil, que encara ara hi treballem però amb variacions."**

El més madur destaca el fet que els mètodes per donar-se a conèixer

ja no són els mateixos: **"Abans era el boca-orella el que funcionava. Ahir, el públic gairebé ni es mirava el diari; abundaven els rètols pintats a la paret. Recordo els concursos populars d'aparadors que se celebraven en aquella època. El meu pare, sense anar més lluny, va idear una estratègia publicitària nova, consistent a deixar anar uns globus que acabaven escampats pels pobles de la comarca. Aquests globus, d'aproximadament un metre de diàmetre, contenien una targeta que l'afortunat bescanviava per un obsequi a la nostra botiga."**

Que diferent és la manera d'anar de compres d'ahir de la d'avui! En Joan fill té molt clara la necessitat d'adaptació a les noves modalitats de venda, en altres paraules, l'autoservei: **"Ara es concedeix molt de valor a la llibertat per escollir el producte que es desitgi. El client se sent cohibit si únicament se li ofereix un servei d'atenció personalitzada. En conseqüència, actualment entenem que la fórmula més adequada per a la nostra activitat és una de mixta, que permeti al client servir-se ell mateix quan així ho desitgi i tenir-nos alhora a la seva disposició, tal com hem fet sempre."** Els nostres interlocutors confien, en qualsevol cas, que no es perdí mai el diàleg botiguer-client: **"Qui entra en un restaurant, ja sap quins són els vins que li agraden, però igualment agraeix que se li acosti el somelier per aconsellar-lo."** D'aquí a una relació de tu a tu només hi ha un pas: **"A casa, moltes vegades hem fet de confessors amb els clients. Som dels pocs comerços que encara queden on se saluda el client dient 'Hola, com estàs?'. Penso que aquest és un dels secrets de la nostra presència."**

El lema de l'empresa, el nostre jove convidat el té molt assumit: **"Estar preparats per donar solucions. La meva filosofia professional és la que em va ensenyar el pare, la mateixa que a ell li va transmetre l'avi: cada client que entra a la botiga, encara que només compri una agulla per estendre la roba, es mereix tota la nostra atenció, perquè ell és el pa de la meva dona -Anna M.- i dels meus fills, Joan i Bernat"** I no només això: **"Cada client és també el futur dels meus néts."** Tan sols cal sentir parlar la darrera generació d'aquesta família per adonar-nos dels savis consells que en Joan Boter Dulcet ha sabut transmetre als seus fills, als quals ha inculcat, en primer lloc **"respecte"**, i en segon lloc, llibertat per escollir la seva professió: **"Si bé tots van aprendre el funcionament del negoci, dues de les meves filles han triat camins diferents: la M. Pilar és dissenyadora de moda i la Roser, restauradora de quadres a Florència."**

Aquests són els Boter, una família en què regna l'harmonia, la cordialitat i el respecte, companys de feina i companys de vida. I aquí l'home de més experiència que ens acompanya ens explica una anècdota curiosa: **"Tots els meus germans i alguns dels meus cosins són comerciants, com jo. El dia del meu casament amb la Josefina, set botigues van haver de tancar per assistir a la cerimònia. El pare sempre em deia: 'Primer la botiga, després la botiga i si queda alguna cosa per a la botiga.'" És probablement en aquest pensament on rau l'èxit de l'empresa que ha protagonitzat aquesta pàgina, un èxit que els ha acompanyat al llarg de 75 anys.**



**“Ara es concedeix molt de valor a la llibertat per escollir el producte que es desitgi”**

**Joan Boter Ribas i Joan Boter Dulcet - Mataró (Maresme)**