

Ebre Entre Natros

Javier Matamoros Botiguer de Tortosa

«UN COMERCIANT NEIX, NO ES FA. ARA SÓN EMPRESARIS»



NÚRIA MESSEGUER FERRÉ
@nuriatala

Entrevista

De vocació. Tinc 80 anys, sóc botiguer d'ofici, vaig treballar més de 50 anys a Casa Matamoros, la botiga més antiga de Tortosa. M'agrada llegir i sóc curiós. Si tens diners pots fer la botiga que tu vulgues, però mai la podràs fer centenària

Javier Matamoros té 80 anys i va treballar més de 50 anys a Casa Matamoros, la botiga més antiga de Tortosa. És un senyor despert, llegit i curiós. Expert en les «relacions humanes» com ell diu, i els parlars, perquè diferencia tots els accents de les Terres de l'Ebre.

Quin any es va inaugurar la botiga Casa Matamoros?

La botiga es va obrir l'any 1865 i era una merceria, però no la portava la nostra família, sinó el senyor Mestre; un home molt conegut aquí a Tortosa. Quan es va acabar la guerra, el senyor Mestre va tornar a Tortosa per veure l'estat en què estava. Alguns soldats s'havien amagat durant la guerra i havien cremat algunes de les fustes per fer-se calentes. Aquell dia, es va trobar al pare a l'estació d'autobusos. El meu pare també havia anat a la botiga que treballava per veure si els propietaris tenien pensat obrir i com es trobaven. Però els Benet Piñana, era així com es deien, havien marxat a l'exili perquè es van posar en política. El meu pare es va veure sense feina i amb una família que mantenir, jo justament vaig néixer l'any 1939.

I què va passar?

El meu pare, que llavors tenia sobre uns 32 anys, li va preguntar al senyor Mestre si tenia intenció de tornar-la obrir, però el senyor Mestre que ja era un home gran, havia perdut la il·lusió durant la guerra. Pertanyia a aquella generació que en acabar la guerra ja eren grans i havien vist com tot allò que els rodejava, negocis, cases, ideals..., havien quedat reduïts a cendres... El meu pare li va oferir llogar-li, però el senyor Mestre li va decidir traspasar. I tot i que no tenia suficients diners bons, el senyor Mestre va acceptar.

Quins diners són bons?

Després de la guerra hi havia dos tipus de monedes: la nacional i

la republicana. Els diners bons eren els nacionals, i els dolents eren republicans. Els noms d'aquests eren bàsicament perquè els bons servien, ja que havien guanyat la guerra i els dolents ja no valien res. El meu pare en tenia 25.000 dels dolents i 10.000 dels bons...

Quan va començar a treballar vostè a la botiga?

Eany 1954 vaig començar a treballar-hi, tenia 15 anys. Feia viatges a Barcelona per comprar els productes. Anava amb el Ligeró, un tren que sortia a les 6 del matí i arribava a les 10.30 del matí. Anava carregat de diners, oli i arròs. Quan algun comerciant no li agradava la meua oferta li oferia oli o arròs, i la negociació llavors canviava. Molt espavilat...

Ostres.

Pensa que Barcelona no ha tingut mai menjar, sempre li han hagut de portar i en aquella època aquests detalls comptaven. Recordo el llarg passeig de Gràcia, allí hi havien unes parades de la duana que et contaven els bultos (paquets) que portaves. Els bultos s'anomenaven així perquè estaven embolicats amb una tela arpillera, que és una tela de sac. Aquest impost per allò que portaves s'anomenava «de usos y consumos».

Com és un bon comerciant?

Un comerciant neix, no es fa. Perquè si de menut ja no t'agraden les relacions humanes, és molt difícil que de gran se't donen bé. I sobretot, tenir ambició, perquè has d'estar motivat. Cada dia quan obri la botiga ha de pensar que l'endemà ha de ser més ric que avui, i també ha de pensar que ha de ser més feliç del que és avui. Perquè així ho ha de transmetre. A banda de ser complidor. Si una clienta et diu: «Ai Javier, que no tindries aquests llençols en verd?». Un bon comerciant li contesta: «Tranquil·la, dona, demà passat els tens aquí». Per-



«Si de menut no t'agraden les relacions humanes, és molt difícil que de més gran se't donen bé»

«A l'empresari li és igual el tracte personal o les preferències del client perquè potser ni la botiga és seua»

«Un bon comerciant ha de tenir ambició i estar motivat. Cada dia quan obre la botiga ha de pensar que l'endemà ha de ser més ric i més feliç del que és avui»



El botiguer Javier Matamoros. FOTO: JOAN REVILLAS

què les botigues tenen avantatge i al mateix moment un inconvenient. Si t'ha agradat i estàs satisfeta tornaràs, i si no, no tornaràs.

Què troba a faltar als comerços actuals?

Ara ja no hi ha botiguers, hi ha empresaris. A l'empresari li és igual el tracte personal o les preferències del client, perquè probablement la botiga ni és seua i dona per suposat que el client ja no tornarà. L'empresari no té clientela, té compradors. El botiguer és aquell que coneix i sap el que vol el seu

client, i respecta les seues preferències. Perquè hi havia una relació de confiança i respecte mutu. Ara tothom es pensa que sap més que l'altre, i és precisament per això quan tots s'equivoquen.

Què li ha aportat aquest ofici?

Moltes alegries, i m'ha permès tirar endavant la meua família. Però he de dir que la meua dona ha sigut un puntal, perquè, mira, una cadira en dues potes s'aguanta molt bé, però si hi ha contra s'aguanta millor; la meua dona i jo hem sigut una cadira de quatre potes. Clar que he tingut al-

guns problemes, perquè per guanyar diners t'has d'exposar i no he dormit mai la son que he tingut, perquè me la jugava... No he tingut només èxits, també he tingut fracassos. Però... un consell de vida.

Quin?

De pare a filla, diguem-ho així. Si d'un fracàs te'n recordes, és un gran avantatge i és econòmic, perquè mai més en la vida te tornaràs a equivocar en això. El fòtut de l'experiència és que te n'oblides... i llavors, doncs, tornaràs a caure.