

JOSÉ GINÉS I VERÒNICA GOMBAU ■ PROPIETARIS DEL SERVEI DE MENJAR SOBRE RODES '100X100 AGRÀITS'

'Cal tirar endavant amb un somriure'

ANDREA MAQUEDA

-Per què van triar un negoci de menjar casolà sobre rodes?

-Vam veure alguns programes de televisió americans que parlaven de serveis de menjar sobre rodes i ens van cridar molt l'atenció. Després, vàrem buscar si existia un buit de treball pel que fa a aquest servei i, en veure que no hi havia res semblant, vàrem optar per aquest. L'essencial va ser treure tot el contingut americà i transformar-ho en un negoci de les nostres terres, amb productes de la zona, per apropar-nos a la gent.

-Si anem a la seva paradeta, quins plats hi podem trobar?

-El que més oferim són patates, ja que són la nostra especialitat. Tenim una gran varietat: patates farcides, patates rostides, patates fregides amb herbes del Montsià... però no només venem patates, també fem entrepans, tapes i menjar típic del Delta com poden ser anguiles, tapes de musclos i 'canyuts', arrossos... tot amb productes de les Terres de l'Ebre, cuinats per nosaltres i ecològics.

-Quan van decidir que era el moment d'iniciar el negoci?

-Tot va començar a principis d'aquest any. Estàvem aturats i vàrem decidir apuntar-nos a uns cursos que oferien el Consell Comarcal sobre com iniciar un negoci. Ens van despertar unes idees que ens van fer envalentir i començar una nova

PERFIL |

Des d'Amposta, José Ginés, amb l'ajuda de la seva parella, Verònica Gombau, va decidir que era hora de començar un nou projecte. Sent els seus propis caps i amb moltes hores de treball van aconseguir crear '100x100 agràits', un servei de menjar casolà sobre rodes amb què recorren l'Ebre oferint els seus millors plats i especialitats. Servint amb un somriure, esperen que el negoci prosperi.

etapa a la nostra vida. A més ens proporcionaven les ajudes per poder començar i vam decidir que ho havíem de fer ara; més tard ja no ens haguéssim decidit.

-No feia por la situació econòmica actual?

-La veritat és que no ens feia por, més aviat respecte, perquè no saps com es desenvoluparà el camí. Realment, si no ho proves, no saps si l'experiència que embarques pot arribar a bon port o no. En temps de crisi hem de ser valents i encarar les dificultats com diu la dita, 'al mal temps bona cara'.

-Els emprenedors tenen facilitats per començar avui en dia?

-Depèn de la situació. Si saps com aprofitar i treure el màxim

rendiment als diners que tens, hi ha moltes més facilitats. A més, als cursos que ens van impartir ja t'informen de tot el que t'ofereixen per poder emprendre el teu servei i, a partir d'aquí decideixes que és el més convenient per a tu.

-Quins van ser els primers municipis on van anar a treballar?

-Vàrem començar a moure'ns pel Mercadet de Jesús i Maria (Deltebre), que el realitzen el segon diumenge de cada mes, i el mercat de Sant Jaume d'Enveja, el cap de setmana. A partir d'aquí, ens vàrem animar a anar

a altres localitats ebrenques. El nostre objectiu és ser coneguts a tot l'Ebre. Tenim la sort de viure a una zona amb una gastronomia molt rica.

-Com és el futur per a les persones que vulguin iniciar un negoci pel seu compte?

-És un moment difícil i el camí és complicat però no hi ha res impossible. Cal tirar endavant amb esforç, dedicació i un somriure. Esperem que la situació canviï a poc a poc i que la gent s'animi a llançar-se i fer un canvi a la seva vida laboral.

■■■■
ebre@diarietataragona.com



José Ginés i Verònica Gombau, a la seva parada ambulant de cuina ebrenca. FOTO: JOAN REVILLAS



La nostra oferta es basa en productes de les Terres de l'Ebre, ecològics i elaborats amb receptes del territori