

L'impacte d'un any de covid en els serveis

El primer any de pandèmia ha generat un gran impacte en l'activitat econòmica de la nostra ciutat. El sector serveis ha patit especialment el canvi constant de mesures decretades per fer front a la propagació de la covid. Som conscients que cada tipologia de negoci dins del sector mereixeria un monogràfic, però en aquest reportatge fem un recull significatiu de les llums i ombres de la realitat que viu aquest sector a Manresa.

[despiece]Aquest reportatge es va publicar originalment a la revista del 23 d'abril de 2021 i, per tant, la informació que hi apareix fa referència a aquesta data.[/despiece]



Antic local d'Oysho al carrer Guimerà. Foto: Francesc Rubí.

Els resultats de l'enquesta *Quin és l'impacte de la covid-19 sobre les empreses al tancament del 2020?*, publicats per la Cambra de Comerç de Barcelona aquest mes de març, denoten que l'enduriment de les restriccions a partir del mes d'octubre, amb el decret del toc de queda, va afectar especialment el sector serveis de Catalunya en el darrer trimestre del 2020. En el cas de l'hostaleria, la facturació es va desplomar un 67,5%; en el comerç va baixar un 29,1%, i s'ha reduït un 35% en la resta de serveis. Segons la dimensió empresarial, aquesta contracció ha estat de gairebé el 40% entre les microempreses, el 35% per a les petites i el 32% per a les mitjanes i grans. Amb tot plegat, el sector serveis presenta un nivell d'activitat econòmica molt per sota del que tenia abans de la pandèmia. Sobretot en tot allò relacionat amb els sectors de l'hostaleria, el comerç, l'oci i la cultura.

L'Ajuntament de Manresa ha impulsat un Pla local de Reconstrucció Social i Econòmica (manresa.cat/plareconstruccio) per atenuar l'impacte de la pandèmia en tots els àmbits de la vida dels manresans. En el moment d'escriure aquest reportatge s'han destinat 5.227.955 euros en les mesures que el conformen, però, sorprenentment, no tots els protagonistes d'aquest reportatge coneixien l'existència de les mesures d'aquest pla.

Comerç

El 14 de març de l'any 2020 serà recordat per la declaració de l'estat d'alarma del govern espanyol amb l'objectiu de fer front a l'emergència sanitària de la covid-19. Però les mesures que el van acompanyar han generat una crisi econòmica i social sense precedents. La por i la incertesa van activar l'instint de supervivència de la població. I, com a conseqüència, durant bona part del confinament, els comerços d'alimentació considerats essencials van resistir l'impacte de la pandèmia. Tània Infante, presidenta de la Unió de Botiguers i Comerciants de Manresa, destaca que la pandèmia «ha demostrat que el comerç de barri és essencial, fins i tot per un tema de supervivència i pel tracte humà. Durant el confinament van ser aquestes petites botigues les que van abastir la població que no es podia moure de casa per anar a les grans superfícies». Durant els primers mesos del confinament, la Carmen, propietària i única treballadora d'una carnisseria del barri de Valldaura, tenia el triple de clients respecte dels que hi anaven a comprar abans de l'estat d'alarma. Relata que es passava tot el dia a l'establiment, atenent els clients, preparant el gènere -botifarres, croquetes, mandonguilles...- i, fins i tot, portava el menjar a casa d'alguns clients de la tercera edat o que tenien dificultats. Però quan es va acabar el confinament, «les vendes van començar a baixar. I ara el negoci va fatal. Jo ja m'ho esperava: "pan para hoy y hambre para mañana"». Creu que aquesta davallada de vendes s'ha produït a causa de la crisi econòmica generada per la covid, «els ERTOs, els acomiadaments i els autònoms que ja no tenen feina. Ara hi ha molta gent que mira més pel preu que no pas per la qualitat del menjar».



Prestatgeries buides en una gran superfície de Manresa durant el confinament.

Tània Infante, UBIC: «Hem de ser capaços de jugar al món online. Ja són moltes botigues que són molticanal, o que inclouen l'espai digital en els seus canals de comunicació»

A diferència de la carnisseria de la Carmen, quan va arribar la pandèmia i es van tancar les escoles i restaurants, MengemBages -projecte de la cooperativa Frescoop dins de la Xarxa Gedi- va veure afectada la seva activitat, ja que no va poder donar servei a menjadors escolars i al restaurant que Frescoop té a l'Anoia. Però va veure incrementada exponencialment la venda a través del seu lloc web -l'únic canal amb el qual la cooperativa va començar ara fa deu anys. Carles Jódar, soci de treball de Gedi, explica que van haver de fer un replantejament per poder distribuir l'excedent que els productors produïen. «Vam muntar equips de treball per prevenir infeccions del coronavirus i, com que jo em vaig quedar sense la meua principal feina, que són les narracions del bàsquet, em vaig posar a repartir per a MengemBages. A diferència de la resta de supermercats, vam baixar el preu del transport perquè vam considerar que es tractava d'un servei bàsic, una necessitat». Durant els repartiments, van veure molta misèria i, malgrat els riscos, hi havia ocasions en les quals entraven a les cases, perquè trobaven persones de la tercera edat que vivien soles i necessitaven que els omplissin la nevera. També trobaven persones que passaven gana pel carrer, «especialment gent que vivia de l'economia

submergida. Quan veien que baixàvem de la furgoneta i que portàvem menjar, la gent ens demanava com podien aconseguir-lo. Llavors nosaltres vam començar a agafar telèfons de la gent i arran d'això vam entrar al grup de suport mutu de Valldaura, per repartir menjar a aquestes persones», diu. En paraules de Carles Jódar, aquesta realitat, juntament amb la necessitat de comptar amb vehicles més àgils i ecològics per fer el repartiment, els va despertar un somni, «poder donar feina a les persones que ens trobàvem demanant menjar» gràcies a Camàlics, una cooperativa de distribució a domicili amb els criteris de l'economia social i sostenible. «El negoci no podem dir que va malament però és molt difícil», ja que els preus de servei del sector són baixos. Pel que fa a MengemBages, tot i els contratemps, van aconseguir mantenir la facturació de l'any 2019.

Abans de l'estat d'alarma, la Carmen ja feia temps que notava un descens en les vendes. Va obrir la carnisseria fa poc més de quatre anys i aleshores hi treballaven tres persones, després van ser dues i ara fa temps que hi treballa ella sola. Creu que el descens de les vendes dels últims anys és causat pel canvi d'hàbits dels consumidors. «Ara són més còmodes. Abans la gent anava a la fruiteria, a la peixateria, a la carnisseria... I ara ho tens tot en un lloc. El problema és l'excés de grans superfícies. Tot i que és la gent la que tria on va a comprar». La carnisseria està en traspàs a Reempresa des de finals d'aquest febrer. La Carmen declara que ja no li surt a compte i vol «menys preocupacions i treballar per un altre a canvi d'una nòmina fixa». Segons Tània Infante, la tendència de comprar a les grans superfícies existeix, «és per això que els comerciants hem de fer la feina de promoure el nostre producte, la nostra marca, d'estar en els canals que hem d'estar i d'oferir una bona experiència de compra. El consumidor ha d'adonar-se del valor afegit que oferim: l'especialització i el tracte humà. I saber que comprar al comerç local retorna a la teva ciutat i comunitat». En aquest sentit, la Carmen creu que cada cop hi haurà menys petit comerç, «fins que en quedin ben pocs. Els carrers estaran buits. El comerç dona vida als barris i, si no hi ha comerços i tothom se'n va a les grans superfícies, els barris seran zones dormitori».

Moda i complements

El comerç de moda i complements ha estat un dels més perjudicats per les mesures imposades a les celebracions grupals, sumades al toc de queda i el teletreball, i també per l'afectació de l'economia domèstica. La sabateria Focus del carrer Guimerà es va inaugurar el 31 de març de 1984 i el dia del seu trenta-setè aniversari va abaixar la persiana per últim cop. Paco Salvadó, propietari de la sabateria on des de ben jove havia donat un cop de mà a la família fins que a l'any 86, en tornar de la mili, s'hi va posar a treballar, especifica que abans de l'arribada de la covid les vendes ja eren fluïxes, però els darrers dotze mesos «han sigut definitius. La por dels consumidors pot haver estat un condicionant. Però, en el nostre cas, si la gent no pot sortir ni fer celebracions, tampoc no compra roba ni sabates perquè no tenen motivació per fer-ho». Tot i així, considera que el principal problema ha estat un canvi d'època pel que fa al comerç, i la pandèmia simplement l'ha accelerat: «tot ha canviat molt, el comerç electrònic i les grans empreses, com Amazon i altres, han fet molt mal al petit comerç». Afegeix que també hi ha hagut un canvi d'hàbits, un canvi de prioritats: «abans la gent es vestia més, estrenava més. Al cap de poc d'inaugurar la botiga era la setmana del Ram, quan tothom tenia el costum d'estrenar roba, però ara la gent es gasta els diners amb altres coses. En aquella època començàvem les rebaixes a l'agost, i ara et passes mig any fent rebaixes, i tens menys temps per vendre a preu normal. És més difícil guanyar-se la vida». El darrer any, al carrer Guimerà també han abaixat la persiana botigues de grans marques com Oysho o Women'ssecret.



La sabateria Focus va abaixar la persiana per últim cop aquest 31 de març. Foto: Francesc Rubí.

Maite Fuenmayor va obrir Mima't Boutique, botiga de roba femenina de marques catalanes, fa vuit anys, i al cap de poc va començar a muntar el comerç electrònic, amb un mètode d'assaig i error, de forma autodidacta. Quan va començar el confinament, va anar molt malament, «però mica en mica es va anar activant la venda online perquè la vaig anar treballant», indica Fuenmayor. Tot i així, les restriccions suposaven una limitació constant: «abans feia molts casaments, tinc vestits per a núvies i dames d'honor, però amb el coronavirus molts esdeveniments festius es van anul·lar. I amb els tancaments municipals i els tancaments de dissabtes les meves clientes de fora no podien venir a emprovar-se la roba». La botiga física de Mima't Boutique estava al passeig de Pere III, al costat del Forn d'en Pep, però la va haver de tancar a aquest febrer, ja que les despeses no eren sostenibles en el context actual.

La Maite volia continuar amb el comerç electrònic, però «havia de mantenir les clientes d'aquí. A més, vaig obrir la botiga perquè m'agrada el tracte amb les clientes i assessorar-les». Va decidir que la millor opció era fer un «entremig entre botiga online i botiga física», i va llogar un local en un segon pis del carrer Guimerà -a sobre del SG4-on té l'oficina i el *showroom*. Fuenmayor assegura haver optimitzat la seva feina: «Una botiga online requereix molta interacció amb les clientes. I ara agraeixo tenir l'oficina per treballar i no haver d'esperar a tancar la botiga al vespre per anar a casa a fer totes les gestions online». Considera que tenir el local al carrer Guimerà és un gran avantatge, ja que és el carrer comercial per excel·lència. Però el preu del lloguer d'una planta baixa no el podia assumir, ja que és l'objectiu de les grans marques i «el petit comerç no hi podem competir». El negoci ja venia d'una temporada abans de la pandèmia: a la gent els condiciona veure roba a 5 i 10 euros per tot arreu, el teu cap no acaba distingint per quin motiu una peça està a aquests preus i una altra a un preu més elevat». Ara el negoci factura un 40 o un 50% menys respecte de l'any pre-pandèmia, però les vendes online han augmentat substancialment.

No tot ha anat malament

En paraules d'Antoni Daura, propietari de la llibreria Parcir, «el nostre sector ha anat raonablement bé. El fet que la gent no s'hagi pogut moure gaire i hagi tingut més temps ha fet que els lectors hagin comprat més llibres». Així, tot i la caiguda de més del 40% de la facturació durant el confinament i el fet que l'any passat el Sant Jordi no es va poder celebrar en condicions normals, Parcir va tancar l'any 2020 facturant un 10% menys que l'any 2019 i ha notat la tendència generalitzada de l'increment de vendes a través del comerç electrònic. Daura opina que l'administració ha gestionat les restriccions d'una manera excessivament estricta i generalista. «Els comerciants hem estat en contacte directe amb el públic i per tant més exposats. Ha passat molta gent per les botigues i realment no hem patit cap baixa generalitzada per malaltia. La qual cosa demostra que si es mantenen uns protocols de distància i d'higiene bàsics no hi ha tan perill».

Un altre dels sectors que ha aguantat millor l'impacte de la pandèmia són els comerços que venen electrodomèstics, productes tecnològics o mobles. El confinament i el teletreball han fet que la majoria de persones passin moltes més hores a casa i requereixin comoditats i equipaments que abans tan sols utilitzaven a la feina. Tal i com relata Ramon Bonvehí, propietari d'Ofimat, «en el darrer any hem venut moltes impressores domèstiques i durant l'inici de la pandèmia hi va haver una demanda excepcional de webcams, fins al punt de trencar estocs. I pel que fa al mobiliari d'oficina, hem venut més cadires que mai, per treballar des de casa». Quan el març del 2020 es va decretar el confinament, els serveis informàtics van ser considerats essencials. Bonvehí explica que «tot i tenir els treballadors en ERTO, als matins tenia la botiga oberta i vam poder atendre les peticions dels clients que ens trucaven. Aleshores molta gent estava a casa, però havia de seguir treballant i no tothom estava preparat per treballar en remot. Nosaltres vam ajudar tant a particulars com a empreses a fer aquestes connexions i adaptar-se a la nova situació». El 2020 la facturació d'Ofimat es va reduir un 15% en relació a la de l'any anterior, i han passat de ser 9 treballadors a ser-ne 8.



Eugenia Rehm al Cupcake Manresa. Foto: Francesc Rubí.

Eugenia Rehm va crear la cafeteria Cupcake Manresa fa vuit anys. També preparava rebosteria i decoració per a casaments. El juny de l'any passat la va traspasar per centrar-se en el negoci dels casaments, però, arran de la pandèmia les cerimònies van disminuir notòriament i va haver de treure suc d'un altre servei: «Els esmorzars a domicili ja els fèiem des de feia sis anys, però no ho havíem potenciat per falta de temps. Arran del confinament i sobretot des del dia de la Mare de l'any passat, ha sigut un no parar». Des de fa un any, té un local al carrer de Puigterrà de Baix amb l'obrador i el showroom que gestiona ella sola. La seva parella fa el repartiment els caps de setmana.

La pandèmia i les restriccions de mobilitat han tingut un impacte molt positiu en el negoci. La facturació d'aquest últim any s'ha incrementat un 200%, tenint en compte que l'activitat principal són els casaments i n'hi ha hagut pocs. L'èxit del negoci també es basa en la venda a través del lloc web, el telèfon, però sobretot, Instagram. Rehm ha percebut que, des que els seus esmorzars estan en auge, hi ha hagut moltes altres empreses que han pujat al carro dels esmorzars a domicili: «El que estem fent ara ha vingut per quedar-se. No serà amb tanta potència com ara amb les restriccions, però seguirà funcionant». L'any passat, quan tenia un casament, deixava de fer esmorzars el cap de setmana perquè tenia poques comandes. Però ara en ven tots els dies i només fa festa els dimarts, des de fa un mes. Fins llavors, no havia fet festa ni un sol dia. Rehm exposa que el dia que va vendre més esmorzars va ser aquest Sant Valentí. Uns 150, tants que en alguns casos no ha pogut oferir transport per la impossibilitat de fer aquesta quantitat d'entregues en una franja horària tan curta. «En aquests dies puntuals som sis o set persones repartint, sinó seria impossible».

Restauració

L'hostaleria i la restauració són un dels sectors que més ha vist afectada la seva activitat arran de les restriccions i mesures del Procicat. El restaurant Greta Gogó va posar en pràctica un protocol per garantir la seguretat dels comensals i treballadors, que consistia a explicar les mesures a tots els comensals abans que entressin al local: s'havia d'entrar amb mascareta, se'ls prenia la temperatura i s'havien de desinfectar les mans, un cop asseguts es podien treure la mascareta, que es requeria de nou en cas d'aixecar-se. Però, tot i el protocol, el 15 d'octubre la restauració va haver de tornar a tancar per la segona onada. José Antonio Hernández, propietari del Greta Gogó, no se sent amb el «suport de la classe política per la falta de rigor de les restriccions. Haurien d'haver posat tots els inspectors a controlar quins establiments complien i quins no. Els que complien poden seguir treballant i els que no tancats. Almenys no s'hauria parat l'economia culpabilitzant-nos a tots».



El restaurant Gretta Gogó, tancat temporalment des del passat 31 de gener.

El 23 de novembre els restaurants van poder tornar a obrir, però el 18 de desembre ja no podien oferir sopars al local. Aquesta circumstància va tenir un efecte molt negatiu en molts restaurants, ja que, tal i com explica Hernández, «els que només som restaurants vivim molt del servei de carta. El menú de migdia ajuda, però no per mantenir l'estructura del negoci. I aquells mesos només ens quedava el migdia del dissabte i diumenge amb servei de carta. Vam intentar-ho durant uns mesos i el 75 per cent dels diners de l'empresa van desaparèixer». El concepte del restaurant no era viable sense tenir el servei de nit. Així, el 31 de gener, Hernández va decidir tornar a l'ERTO fins que l'administració torni a permetre fer sopars, i aprofitar per invertir el temps a millorar el negoci: «Estem molt il·lusionats amb les millores que estem fent al restaurant, però també estem profundament decebuts amb la gestió de la pandèmia». La facturació de l'any 2020 va ser un 54 per cent inferior al 2019. Abans de l'arribada de la pandèmia, el restaurant estava format per un equip de setze persones, ara són una dotzena, tots en ERTO.

El novembre del 2019, abans que el coronavirus ocupés titulars, Pep Ferrer, Anna Ferrer i Josep Ferrer *Xupi*, els tres socis del Toni's, van comprar el local del costat del bar -antic Tacu-Tacu- per obrir el Porta Ferro, un restaurant de cuina de proximitat conscient, amb opcions veganes i vegetarianes. El *Xupi* explica que la intenció inicial era inaugurar el restaurant el maig del 2020, «però ens van tancar a casa quan estàvem reformant el local. Ens hi vam tornar a posar molt acollonits: havíem d'anar pagant els paletes sense tenir ingressos». Com que es veien a venir que no podrien tornar a treballar en mesos, vam extreure «el que en un principi no haguéssim fet. La idea inicial era fer una reforma senzilla, però vam apostar fort per crear un local que quan s'obris tingués un prestigi, que realment qui vingui vegi que hi ha un projecte atractiu. El que ningú comptava és que vindria la segona i la tercera onada, i això no s'acaba. El que ens ha passat és desesperant».

Finalment, després de molta feina, van inaugurar el Porta Ferro el 28 de novembre i van iniciar el servei dos dies després: «Vam enganxar la primera setmana que ens deixaven obrir per fer sopars de vuit a deu. Vam començar restringits, però almenys teníem sopars. Però al cap de quatre

dies ja només podíem fer menús de migdia», destaca el *Xupi*. El seu pare, Pep Ferrer, revela que si haguessin sabut tot el panorama de les restriccions no haurien fet una inversió tan gran a base de crèdits: «La majoria de les famílies s'han endeutat, i s'ha cremat tot el possible capital que tinguessis per un moment donat cobrir una emergència. Se n'ha anat tot en orris. I ara queden deutes, queda sobreviure i queda somiar que ens deixin obrir a les nits, perquè en la majoria de bars i restaurants el 75 de la facturació es fa a les nits». Tot i que el restaurant ha començat amb força fent un mínim de 30 o 32 menús diaris, fins a arribar als 70, el *Xupi* remarca que «amb els menús no en tenim ni per pagar les despeses, ni per cobrir la gent que ja teníem contractada». Els socis han creat una SL per tenir la flexibilitat de passar cambrers d'un local a l'altre. Entre Toni's i Porta Ferro hi ha una plantilla de 21 persones, de les quals 12 estan en ERTO a l'espera que s'aixequin les restriccions que condicionen el sector.



Josep Ferrer al menjador del Porta Ferro.

Turisme

La restricció, tant de la mobilitat, com de les pròpies limitacions d'activitats, ha causat, segons Sílvia Gratacòs, presidenta de la Cambra de Comerç i Indústria de Manresa, que al Bages tota l'activitat turística s'hagi reduït amb tendència a zero. «Ha tingut una activitat del 5 al 10% del que havia tingut l'any 2019. Les visites a Manresa el darrer any, pràcticament no es comptabilitzen». Tània Infante, propietària de l'Hostal La Masia i el Torrent-Cafè & Tapes, ha notat l'efecte per partida doble: «El bar no l'hem obert fins ara, a l'abril, i només caps de setmana, ja que amb els horaris permesos no sortia a compte. I mentrestant hem hagut de cobrir les despeses dels subministraments, lloguer, etc. Pel que fa l'hostal, ens ha afectat perquè ja no tenim pràcticament turisme i estem atenent només viatges per feina». Infante creu que, de la mateixa forma que en el cas del comerç, l'activitat en si és segura si es compleixen un mínim de mesures, ja que la majoria de pernoctacions i visites turístiques es fan en grups bombolla i la interacció amb altres persones és mínima. I afegeix que si s'han de sacrificar aquestes activitats segures per reduir la mobilitat, i per tant, pel bé comú, l'administració «hauria de compensar aquest sacrifici, millor del que ho ha fet fins ara». Tània Infante tem que la feina que s'ha fet promocionant el turisme a la

ciutat amb l'horitzó de Manresa 2022 hagi estat en va, però espera que la situació es normalitzi amb una vacunació més ràpida. Amb les restriccions de mobilitat, el toc de queda i la impossibilitat d'oferir productes turístics, la reducció en l'ocupació mitjana de l'Hostal La Masia ha estat d'un 35% i ha arribat al 100% en els moments més durs.

&



Tània Infante a la terrassa del Torrent-Cafè & Tapes.

Les agències de viatges viuen una situació dramàtica arran de les diferents restriccions que té cada país, més enllà del fet que actualment la gran majoria de gent no fa viatges per oci. A Viatges Masanés van estar des del 14 de març fins al maig de 2020 treballant en les gestions de cancel·lació de viatges que els clients ja havien contractat de cara a l'estiu i Setmana Santa, i «aconseguint vols de tornada per a persones que havien quedat penjades», relata Pere Masanés, director de l'agència. A partir de maig van poder obrir, van organitzar viatges curts, excursions per Catalunya, i van contractar alguns bitllets d'avió, sobretot per a persones migrants que necessitaven moure's per motius personals. Segons Masanés, «ara mateix hi ha molt poca demanda, l'estiu passat hi va haver alguna venda vacacional quan encara es podia viatjar a Tanzània o Grècia, però actualment, són viatges per feina o per obligació, no per plaer. En aquest moment, la nostra feina és assessorar sobre tràmits, PCR i les quarantenes dels diferents països. Per agafar el ritme que teníem el 2019, passaran dos o tres anys. Personalment crec que aquesta Setmana Santa s'ha volgut salvar alguns sectors, però ja ho estem pagant ara. De vegades s'ha de prendre mesures que no són bones a curt termini, però que a llarg termini són positives per a tothom».

Viatges Masanés ha facturat un 90% menys que el període pre-pandèmia. Pere Massanés assegura que, si la situació actual s'allarga, «serà insostenible». Afegeix que han rebut ajudes de la Generalitat, però no arriben ni per pagar la Seguretat Social d'un mes: «Les ajudes que hem rebut no es poden comparar amb les dels altres països. És ridícul. Ens posen unes normes que ens limiten totalment la feina. De les agències de viatges no se'n parla gaire i realment és un dels sectors més perjudicats. En canvi, a les grans agències sí que els han donat ajudes i crèdits del SEPI». Viatges Masanés té set treballadors, quatre dels quals estan en ERTO. Els que

continuen treballant fan jornada reduïda i obren dues hores al matí i dues a la tarda, però sempre atents als telèfons per si hi ha alguna urgència.

Educació no reglada

L'ensenyament formatiu no reglat compta amb 6.000 empreses i més de 60.000 treballadors a Catalunya. En el primer any de pandèmia, el Procicat ha tancat aquests centres en tres ocasions. La preocupació del sector de la formació privada no reglada neix del fet que les empreses que en formen part no estan sota el paraigua de cap departament. I per aquest motiu, no hi ha cap conselleria que vetlli pel sector. Laura Bataller, directora de l'Escola de Ballet Olga Roig, va defensar una proposta de suport al sector de les activitats d'ensenyament formatiu no reglat de Manresa i del Bages al ple de l'Ajuntament de Manresa del passat 18 de març, i tots els grups del ple van donar-hi suport. «Necessitem ajudes a nivell econòmic, perquè això no és sostenible. I per altra banda, requerim que els partits municipals traslladin la nostra realitat a la Generalitat. Nosaltres ara mateix no existim. Som un sector que no tenim departament, estem als llimbs. No tenim una subvenció pública, però donem un servei a la ciutat i a la comarca», detalla Bataller.



Laura Bataller defensant la proposició de suport al sector de les activitats d'ensenyament formatiu no reglat de Manresa i del Bages en el ple de l'Ajuntament el dia 18 de març. Foto: Ajuntament de Manresa.

«A l'Escola de Ballet Olga Roig ens estem trobant amb molts alumnes amb estats anímics baixos, molta sensació de pèrdua, de no tenir la referència del seu dia a dia. Jo tenia alumnes que venien cada dia després del col·legi i ara potser venen dos cops a la setmana. I la gent que s'hi vol dedicar, els tallen les ales. L'activitat social, compartir el vessant artístic sempre et dona una mica més d'ales que una activitat obligatòria. És el que tu esculls. Si no hi fóssim no hi hauria una continuació cap a una professió que ha d'omplir els teatres i programes culturals». Bataller lamenta que el ritme de baixes ha estat molt dur i el negoci no és sostenible amb aquestes condicions.

Han de treballar amb el 50% dels alumnes: sis alumnes a l'aula i quatre online, quan abans en podien tenir vint. I l'equip ha passat d'estar format per sis persones, a ser-ne dues. Van fer una revisió de les quotes en un primer moment, perquè la gent té la percepció que l'ensenyament online ha de tenir un cost més reduït, però «als professionals ens costa el triple de feina». Amb tot, el primer any de pandèmia la facturació ha caigut més del 50%.

La majoria de centres d'ensenyament formatiu no reglat estan passant per grans dificultats, sigui quina sigui la seva especialitat: música, dibuix, idiomes, esport... L'escola de circ La Crica es manté tancada a l'espera que les restriccions permetin més de sis persones per grup, ja que amb grups reduïts l'activitat no es podria mantenir econòmicament. Paral·lelament, el 2020, El Sonall i Els Angelets, dues de les quatre llars d'infants privades de Manresa, van haver de tancar definitivament les portes per falta de suport econòmic.

Centres esportius

El 14 de març de 2020 els centres esportius van haver de tancar. DiR Gimbe va aprofitar per fer la renovació de la maquinaria de la piscina i l'equip va treballar per donar resposta als clients durant el confinament total: «Per una banda vam voler ser propers als clients de més edat, i també fèiem classes en directe mitjançant Instagram Live. Crec que va ser un servei que el client va valorar i apreciar, tot i que a la reobertura, vam tenir un munt de baixes, sobretot per la por al contagi i el desconeixement de tot plegat», detalla Maria Olivé, directora del centre.



El gimnàs DiRGimbe ha patit tres tancaments durant el primer any de pandèmia. Foto: Foto: Judit Soler.

A l'estiu van poder obrir, amb les activitats i estades esportives infantils habituals. Però a l'octubre va arribar el segon tancament. La resposta que Gimbe va oferir als seus socis va ser una plataforma virtual a la carta que donava accés a una varietat de classes per cobrir les necessitats de cada usuari. De nou, al desembre van tornar a obrir, però després de les vacances de Nadal van patir el tercer tancament. «Per a l'equip del DiR Gimbe va ser molt dur, ja que teníem propòsits, ganes i energia per encetar un nou any. Però vam tornar a reinventar-nos creant 'El repte', un programa online per ajudar les persones a engrescar-los a l'activitat física amb consells de nutrició, exercici, *coaching*, etc.». Des del 8 de febrer no han tornat a tancar i esperen no tornar-ho a fer: Olivé declara que cada tancament és un cop dur per a les empreses, però també per als usuaris, ja que per a molts d'ells l'activitat física forma part de la seva vida i un punt de relació amb altres persones.

Els centres esportius han hagut d'adaptar els espais per mantenir les distàncies, desinfectar-los després de cada classe, controlar l'aforament i oferir als usuaris mètodes de reserva a les

sessions, a més del tancament dels vestidors i l'obligatorietat de dur mascareta en tot moment. Especialment aquestes dues mesures han frenat molts clients i Maria Olivé opina que «l'ús de la mascareta durant la pràctica esportiva és una mesura negativa per a una bona pràctica saludable de l'activitat física». I fent referència a totes les mesures i tancaments que han patit els centres esportius, afegeix: «Som un sector on hi hagut molt pocs contagis, solament un 0,52%, i no entenem aquestes mesures tan restrictives. Creiem que som mesures preses amb poc rigor professional».

Actualment, DiR Gimbe està molt per sota del nombre de socis que tenien abans de l'inici de la pandèmia, però «de mica en mica anem recuperant i ens alegra veure com tornen els clients amb ganes de recuperar velles sensacions. Tot i així, pel fet de veure's forçat a canviar d'hàbits tant temps, molt ens temem que una gran part dels socis més grans els haurem perdut definitivament», exposa la directora. La plantilla de treballadors del centre està al voltant de les trenta persones. En els moments en què el gimnàs no ha pogut obrir l'equip ha estat en ERTA al 100%. Posteriorment, han optat per una reducció de la jornada laboral i actualment tots estan treballant, tret d'un parell de persones. La facturació de l'any 2020 pràcticament ha baixat un 50% respecte del tancament del 2019.

Cultura i oci nocturn

El primer any de pandèmia ha estat dur per als cinemes Bages Centre. Jordi Padró, conseller delegat d'Espectacles Padró i Cabot SL, l'empresa que gestiona els cinemes Bages Centre, detalla que en la reobertura després del confinament el nombre d'espectadors era molt baix per la por al contagi. Al setembre i a l'octubre, les xifres van millorar, però després es va prohibir la venda de crispetes i, el 30 d'octubre, el Procicat va tornar a tancar les sales. El 27 de novembre van obrir de nou, però després de Nadal va tornar el confinament municipal, el qual, segons explica Padró «ens deixa sense un 60 o un 70% dels nostres espectadors, ja que el nostre públic ha sigut sempre principalment del Bages i de les comarques limítrofes. El més fàcil hauria sigut tancar fins que el confinament hagués sigut més lax i així hauríem estalviat costos. Però érem del poc oci que hi havia a la ciutat i vam decidir mantenir-nos oberts».

Durant el primer any de pandèmia, la facturació ha estat inferior al 50% respecte de l'època prepandèmica. La seva facturació depèn de les estrenes de la cartellera, i el 2020 va ser un any amb poques novetats taquilleres. Les productores procuren maximitzar el benefici de les seves produccions; és per això que «prefereixen estrenar pel·lícules quan no hi hagi tantes limitacions a les sales. Però nosaltres també demanem que ens ajudin, potser no els demanem grans *blockbusters*, però que estrenin algunes de les cintes importants de perfil més baix. Perquè si es queden sense sales també els repercutirà». Assenyala que el nou film de James Bond, per exemple, «ha canviat tres o quatre vegades de data. Hi ha un calaix molt extens de pel·lícules importants pendents de sortir a cartellera». Aquest fet va generar una circumstància que no s'havia donat mai en la història del cinema a Manresa: la primera setmana de febrer no es van estrenar pel·lícules. Una de les conseqüències del confinament va ser l'auge de les subscripcions a plataformes de servei de vídeo sota demanda. Padró creu que el cinema i les plataformes són compatibles, ja que «la gent continua tenint ganes de viure l'experiència social d'anar al cinema. I això està demostrat perquè quan s'ha estrenat una pel·lícula important, com *Godzilla vs. Kong*, l'acollida del públic ha sigut una barbaritat». L'afectació de les mesures sanitàries ha comportat que «el 70% de la plantilla està treballant, però amb reducció de jornada per ERTA, ja que el toc de queda ens ha afectat i fem menys sessions».

Dani Castellano, Stroika: «Nosaltres hem rebut ajudes, perquè, si no, no hi seríem, però, seran suficients? I quant s'allargaran en el temps? No

sabem si el negoci tirarà endavant o no».

La sala Stroika fa més d'un any que no pot desenvolupar la seva activitat habitual. Durant tres setmanes es va rebatejar com a Pla B, un restaurant musical amb concert mentre es feia el vermut, però Dani Castellano, director de la sala i de la Casa de la Música de Manresa, diu que ara ho descarten: «En aquest país tenim la idiosincràsia que les sales de concerts depenen de l'explotació com a discoteca i no de com programi o no programi». Durant el confinament s'han fet diverses programacions per sales i amb el suport de les administracions, però Castellano assegura que «no ha estat suficient per reactivar el sector, perquè si no pots produir l'altra activitat, no és viable. Ara no podem obrir la barra, que és la base que ens permetia pagar els costos dels concerts».



La sala Stroika a l'avinguda dels Dolors. Foto: Judit Soler.

Durant el confinament, la Casa de la Música va fer tot el possible per a la recuperació del sector. Van generar una sèrie de continguts i van passar gran part del programa de treball a la xarxa. Fins i tot van crear un model de concert que, essencialment, era un *meet and greet* de fans a través de la xarxa amb els artistes, de forma que poguessin cobrar i «ajudar-los a mantenir activa la base de fans». També van organitzar el Vibra Festival, que va ser un dels primers festivals que van néixer durant la pandèmia. La Casa de la Música no es mou per la facturació, és un projecte social. «El nostre objectiu principal ha estat que l'activitat musical no pari, i sí que hem necessitat temps d'adaptació i prova-error, però la veritat és que estem contents». Els seus programes de creació no s'han vist gaire perjudicats per la pandèmia. Pel que fa a la formació, el Dani diu que han arribat a més gent via online, «però en el cas de l'exhibició és evident que hem tingut moltíssimes dificultats». Per a nosaltres, a nivell personal, el que ens ha portat a Stroika és

la sala de concerts i no la discoteca, és el que ens motiva. La plantilla de la Casa de la Música continua intacta (cinc treballadors) i a Stroika hi ha divuit persones en ERT. La sala dona feina a moltes persones més, però algunes han buscat una alternativa, hi ha personal subcontractat, autònoms... En total, quan tot està en ple funcionament són unes 34 persones en rotació. «Nosaltres hem rebut ajudes, perquè, si no, no hi seríem, però, seran suficients? I quant s'allargaran en el temps? No sabem si el negoci tirarà endavant o no. Quan la caixa es buidi... Nosaltres, indefinidament, no aguantarem», emfatitza Castellano.

Quan va irrompre l'estat d'alarma, el Sielu estava passant per un bon moment, pocs mesos després que a la gestió de Jordi Cortès, propietari, s'hi sumessin Vicky García, de la Vermuteria Santa Rita; Anna Solsona, de l'Espai Rubiralta; i Josep Ferrer Xupi, del Toni's i el Porta Ferro. Però ara la situació és molt adversa. El Sielu s'havia mantingut obert, adaptat a les mesures de cada fase i de cada tram, però després de les restriccions del sector abans de Nadal, el Xupi declara que «hem desistit i ho tenim congelat. Els dos cops que vam obrir hi vam perdre calers, tot i tenir l'aforament màxim permès. És un procés que desgasta. Tenim coses pensades i anem fent pluja d'idees. Però realment fins que no ens deixin una mica més de marge no ho farem. Ara mateix, les energies dels socis que gestionem El Sielu les dediquem als nostres negocis particulars. Prou feina tenim per perdre diners a una altra banda». Abans de la pandèmia, al Sielu hi havia més de 14 persones treballant, però amb contractes en què només treballaven els caps de setmana, de poques hores. Ara la meitat dels treballadors han agafat altres feines i l'altra meitat segueix en ERT, «amb ganes de tornar».

Cirurgia estètica

En els darrers mesos s'han publicat a diversos mitjans nombroses notícies on es destacava l'augment de la demanda de cirurgia estètica durant el primer any de pandèmia. Els principals motius que s'hi esgrimien eren el fet de dur mascareta, la qual cosa dona una visibilitat extra a la part superior de la cara, i l'efecte mirall produït durant les videotrucades. A més, la discreció del teletreball permet que alguns pacients passin el postoperatori a casa sense haver de demanar la baixa ni haver de donar explicacions als companys de feina. La doctora Rosa Leiva Oliva, especialista en cirurgia plàstica reparadora i estètica de la Policlínica Manresa, la Clínica Sagrada Família i el Gabinet Mèdic del Berguedà, explica que abans de la pandèmia la cirurgia estètica estava totalment a l'alça, però en el darrer any ha disminuït molt la feina: «quan escoltàvem a les notícies que s'operava tant, ho comentàvem en grups de xat de cirurgians plàstics i no ens ho podíem creure». Com a metges, són un servei essencial, però tret del confinament total del març no van poder tancar i tampoc van rebre ajudes.

La doctora entén que hi pot haver centres que hagin tingut més feina, però li sorprèn per diverses raons. En primer lloc, els centres de cirurgia plàstica reparadora i estètica van haver de tancar del 14 de març al 11 de maig. Durant aquest període «els nostres quiròfans van ser utilitzats com a UCI per ajudar a la Fundació Althaia a lluitar contra el coronavirus. No hi havia prou respiradors i els agafaven de les clíniques privades. S'havien d'utilitzar els recursos de la ciutat. Hi havia prioritats, i la cirurgia estètica i plàstica, evidentment, no era una d'elles». Un cop van tornar a obrir van tenir molta feina, però es tractava d'operacions endarrerides pel confinament i no va compensar haver estat dos mesos parats. En segon lloc, la pandèmia va generar que la gent tingués por d'entrar a una clínica, i més si tenim en compte que les noves normes no permetien tenir acompanyant en les operacions. Finalment, la gent preferia esperar per operar-se, per la incertesa econòmica i el cost afegit que suposava haver de pagar-se el test de la PCR abans de l'operació».

Concreta que la cirurgia estètica ha baixat més que la plàstica, però les operacions a la zona dels ulls han seguit el mateix ritme que hi havia abans de la pandèmia i, fins i tot, s'han incrementat les intervencions en parpelles o potes de gall, però també el bòtox de front. La doctora Rosa Leiva Oliva es veu esperançada que el sector revifi quan no sigui obligatori anar amb mascareta, ja que ara la mascareta tapa bona part de la cara i no permet lluir tant els resultats.

Mercat immobiliari

El mercat immobiliari també ha patit les conseqüències de les restriccions sanitàries i ha viscut els canvis de preferències dels clients. Maria Lluïsa Barnaus, comercial de la immobiliària Bonavista, concreta que l'any 2020 van estar tancats els tres mesos de rigor, tot i que l'activitat de l'empresa va continuar gràcies al teletreball. Però per al departament comercial el teletreball no era un mètode de treball òptim: «les visites als immobles han de ser presencials. La fitxa de l'habitatge al lloc web, amb la informació, les fotos i demés pot generar l'interès al client, però quan aquest vol un pis, l'ha de veure en directe». Un cop el govern va permetre les visites als immobles, els agents comercials han hagut de tenir molta cura de complir amb totes les mesures establertes. En les visites d'immobles buits, es manté la distància amb el client, es desinfecten les mans i no es pot tocar res. «Però en els immobles en els que encara viu l'inquilí, les visites han sigut més complexes, especialment quan aquest és de la tercera edat. A part de les mesures comentades, també hem hagut de dur peücs», assenyala.



La immobiliària Bonavista, a la carretera de Vic.

Segons comenta Maria Lluïsa Barnaus, arran del confinament, «els habitatges amb espais oberts, són un requisit per als clients, tant pel que fa al lloguer com pel que fa a la venda: un pati, una terrassa o un balcó on posar una tauleta ha esdevingut una necessitat». De manera paral·lela, un altre canvi de tendència és el fet que la gent té més interès «per viure a les rodalies de Manresa, en entorns rurals o urbanitzacions». Pel que fa al lloguer, Barnaus subratlla que ara mateix, a Manresa, hi ha molta més demanda que no pas oferta de pisos. Això genera que, quan publiquen un nou pis de lloguer, la quantitat de sol·licituds que reben en poques hores no té precedents, i els pisos «volen». Pel que fa a la venda d'immobles la situació generada per la pandèmia ha fet que les negociacions siguin més complexes. Tanmateix, observa que el preu dels habitatges s'ha mantingut bastant constant. L'índex de referència del preu del lloguer ha ajudat a frenar l'increment dels preus dels lloguers, «tot i que la percepció de la població no és aquesta».

A la immobiliària Bonavista han notat un lleu augment de la morositat generada per la crisi

econòmica. La facturació dels departaments d'administració i comunitats s'ha mantingut durant el primer any de pandèmia, però la del departament comercial ha caigut entre un 30 i un 40% respecte de l'any anterior. Bonavista té vuit treballadors, tothom ha mantingut el lloc de treball i no han fet ERTO.

Àmbit laboral

Aquesta any hi ha hagut molta activitat a les assessories i gestories per l'impacte de la crisi econòmica. «La problemàtica que ha generat ha suposat un increment en la nostra feina per la tramitació dels diferents ajuts (Generalitat, Estat) i dels ERTO, i per la dificultat econòmica que han patit els nostres clients», explica Roser Aguilera, sòcia de Tramit Pinos Assessors SL. Detalla el fet que la tendència dels serveis realitzats per l'assessoria durant el primer any de pandèmia ha estat semblant als que fan habitualment, però amb l'afegit de «moltes consultes i assessorament derivats de les dificultats econòmiques dels autònoms, societats i treballadors afectats pels ERTO, amb el greuge del mal funcionament d'algunes administracions que ho han dificultat tot encara més. Això ha provocat que alguns tràmits que les persones i empreses podien fer directament a les administracions no hagin estat possibles i hagin necessitat la nostra intervenció».



Tràmit Pinos Assessors, al carrer d'Aragó.

Per fer front a la nova realitat laboral, Joan Camp, soci de Tramit Pinos Assessors SL, comenta que s'han reinventat «per poder atendre els clients a distància i millorar a nivell informàtic i de comunicacions per poder teletreballar sense problemes». La demanda d'assegurances s'ha incrementat, especialment en el cas de la contractació per part de particulars de productes relacionats amb la salut. Camps també destaca «un increment en les sol·licituds d'informació sobre productes relacionats amb la ciberseguretat», a causa especialment de l'auge del teletreball. Tot i que ha baixat la demanda d'alguns serveis, com els derivats de la constitució de societats, la facturació global de Tramit Pinos durant l'any passat s'ha incrementat aproximadament un 5% respecte la del 2019 i s'ha pogut mantenir la plantilla completa de dotze persones empleades i tres socis. Joan Camps comenta la pressió que han rebut d'alguns clients

«per la negociació i rebaixa de les primes, però cal dir que tampoc no s'ha produït un increment important dels impagaments».

IM2 The Group és un grup empresarial que integra tres empreses: MB Prevent, IEFE i ITM. A les oficines de Manresa hi treballen aproximadament una seixantena de persones. A MB Prevent es dediquen a la prevenció de riscos laborals i han notat l'increment de demanda de les empreses per adequar-se a la prevenció de la pandèmia: proves de detecció de la covid-19, formació sobre el virus, controls de presa de temperatura, assessorament mèdic, estudi i maneig de contactes... La facturació durant l'exercici 2020 va tenir un increment per sobre del 15% respecte l'any 2019.

IEFE és l'empresa del grup dedicada a la formació. Albert Bartomeus, director financer i desenvolupament de negoci de IM2 The Group, manifesta que la formació presencial va patir un aturament total de març a juliol del 2020: «La formació i gestió del talent a les empreses va passar a un segon terme i es va donar més importància a la gestió empresarial enfront de la pandèmia. La formació virtual i la formació específica de la covid va ser l'única formació important durant tot aquest període. Però l'ensenyament online ha augmentat notòriament i la pandèmia ha accelerat l'evolució dels mètodes de formació». En el darrer any, a IEFE han detectat un augment substancial de la formació dirigida a la gestió de les noves tecnologies, ja que la pandèmia ha obligat a moltes empreses a digitalitzar-se. Els mesos en què es va aturar la formació presencial la facturació va arribar a patir un descens de més del 50% de facturació respecte de l'any anterior. Però, la situació va anar millorant fins arribar a una facturació de l'any 2020 un 35% inferior a la del 2019.

La pandèmia va tenir un impacte brutal des del mes de març fins al mes de juliol, mesos on es va reduir la producció, hi va haver una destrucció massiva de llocs de treball, ERTO, etc. «El sector industrial va patir de manera destacada els primers tres mesos, però a partir del mes d'agost va tenir una evolució més que positiva. Els sectors més afectats en aquesta pandèmia han sigut els relacionats amb el comerç tradicional, oci, cultura i restauració, sectors que a dia d'avui encara estan immersos en una situació dramàtica», detalla Albert Bartomeus. En aquest sentit, l'empresa especialitzada en recursos humans i treball temporal del grup IM2, ITM, va tenir la sort que les zones on tenen delegacions hi ha molt sector industrial, i això els ha permès una recuperació «relativament bona» després del mes de juliol del 2020. Així, ITM va acabar l'any 2020 amb una facturació del 3,6% inferior respecte de l'any anterior.

El director financer de IM2 The Group creu que «les ETT podem ser part de la solució per dotar de flexibilitat empreses i treballadors si fem el millor ajust entre l'oferta i la demanda en el nou futur de la feina». Afegeix que el teletreball ha avançat en pocs mesos l'equivalent a cinc anys i «ha vingut per quedar-se. El que cal veure és quina gestió en faran les empreses d'aquest nou entorn de treball que tant ens ha ajudat durant tot aquest procés. Les empreses que més han funcionat són les que han sigut capaces d'adaptar-se a aquest nou entorn i tenien els equips i persones preparades per poder fer aquest teletreball».



Oficines centrals d'IM2 The Group, a la carretera de Cardona.

