

Comerç tou

Tot i que és un fenomen clarament general a tot el país, el tancament creixent i sostingut d'establiments comercials a Manresa ha estat constant als darrers anys i no s'ha vist compensat per les noves obertures que, quan es produeixen, són, en gran part, franquícies de marques generals i ben poques de caràcter independent. Un dels darrers casos ha estat la botiga de productes de regal cent per cent en català del carrer Nou: Capficat. Va néixer fa només un parell d'anys aprofitant l'esclat del moviment sobiranista i, malgrat l'especialització (un dels valors, juntament amb la proximitat, del petit comerç), tampoc ha pogut aguantar la baixada brutal del consum.

I és que, a grans trets i transversalment, s'estan facturant xifres de deu anys enrere, pel cap baix. I, és clar, amb aquests ingressos es fa difícil reeixir. Sobretot, perquè les despeses estructurals han pujat molt respecte a les d'aquella època, especialment per la banda dels impostos. Si a això hi afegim les dificultats de finançament, el còctel és explosiu. I, per acabar-ho d'adobar, els nous hàbits de consum que, a poc a poc, van traient amb força el nas ?em refereixo a la venda per catàleg i per internet? fan que determinats productes es venguin majoritàriament a través de grans empreses multinacionals, oligopolístiques, que, a més, aprofiten tots els forats legals per pagar els impostos en paradisos fiscals.

Però és evident també que no podem lamentar-nos d'aquestes *plagues* i resignar-nos a fer la viu-viu. Tot i que hi ha molts elements que no podem controlar, sí que hem de fer una anàlisi profunda ?com a societat i com a professionals del comerç? de com hem d'encarar el futur immediat. No n'hi ha pas prou de tenir empenta i ànim positiu (pit i collons, com vulgarment es diu), sinó que convé adonar-nos de les nostres mancances. En aquest sentit, cal reconèixer que Manresa no acaba de tenir el paper que li correspondria dins de Catalunya. Costa veure-hi passejar i comprar gent de fora. No dic que no n'hi hagi, però no és suficient. S'ha parlat de manca d'aparcaments, de trànsit rodat que talla el flux de moviment dels vianants, d'alguns carrers cèntrics poc atractius, etc. Pot ser veritat, en part. Però el baròmetre o l'indicatiu que marca la salut d'una ciutat és, sobretot, el seu comerç. I cal reconèixer que ara mateix estem malalts. No greus, tanmateix! La nostra tradició, diversitat i dinamisme comercials són encara un actiu important. Però hem d'empènyer perquè Manresa tingui un major pes específic en el seu entorn. Que puguem ser una alternativa a la saturada àrea metropolitana barcelonina, tant a nivell empresarial com per viure-hi, simplement. Però, per aconseguir això, hem de millorar en gran mesura la nostra oferta, forçar la màquina per ser un pol important de caràcter logístic i industrial, com històricament ho havíem estat, i disposar d'unes comunicacions àgils per acostar-nos a Barcelona en menys d'una hora.

Estic convençut que fins que Catalunya no sigui independent i pugui gestionar els seus propis recursos públics, serà difícil disposar de diners per fer les inversions adients. Però tampoc es tracta només de diners. Cal que els responsables públics, els comerciants i la gent en general reflexionem serenament per veure com podem contribuir a fer de Manresa una ciutat més atractiva. I, en aquesta línia, cal recordar de nou que, escollint on anem a comprar, estem definint també quin model de societat volem. I, sense un puntet de localisme ben entès, ho tindrem més difícil per remuntar. I siguem o no botiguers, tots anem al mateix vaixell!