EL POU de la gallina
Revista manresana d'informació i opinió

Comerç de proximitat, noves perspectives

Â
Els qui tenen la paciència de seguir les meves aportacions en aquesta tribuna hauran vist que, periòdicament i de manera regular, em ve de gust fer algun comentari a l'entorn del món comercial. Ho faig, ben segur, per una qüestió professional de veure-ho i viure-ho dia a dia, però també perquè,com a ciutadà convencional, crec que ens cal mantenir la manera de ser i fer de les nostres ciutats i, en aquest sentit, les botigues en són un element indispensable i que defineix en gran manera la nostra idiosincràsia. No tornaré a repetir els arguments d'articles anteriors, lligats sovint a la necessitat de modernització, sense perdre mai l'esperit de servei i la particularitat de cada establiment. Com tampoc alguns dels errors que els botiguers hem tingut tradicionalment en ser sovint poc ambiciosos i excessivament conservadors, dedicant a vegades massa atenció a aspectes marginals o problemes puntuals d'un lloc o moment determinat. Aquest mes s'escau a Manresa la fira de Sant Andreu, que enfonsa les arrels al segle XIV; concretament al "Llibre Verd" de Manresa apareix reflectida al privilegi número 11. S'explica allí que el rei Jaume II, amb data 26 d'agost del 1311, donava permís a la ciutat per celebrar aquesta fira, que s'afegia a la de l'Ascensió, que s'havia instituït l'11 de gener del 1284. O sigui, que portem segles amb una tradició comercial potent. Salvant les distàncies temporals i el seu format, naturalment canviant, val a dir que la força de la ciutat com a punt de trobada i de transaccions mercantils es manté amb fermesa.

Dit això, en l'escaiença d'aquesta fira, que obre la temporada comercial de Nadal i Reis, seria potser interessant començar a imaginar i experimentar nous escenaris de futur. Penso que, més d'hora que tard, caldrà fer un plantejament nou per no perdre els vells valors i actius de què disposem. M'explico millor: si no som capaços de redimensionar i adaptar a les noves necessitats, gustos i hàbits de la societat actual i de la que ja s'albira a l'horitzó, perdrem pistonada. L'arribada de nous formats i maneres experimentals de compra ens obliga a moure fitxa. Però alhora tenim un bagatge i una situació privilegiada en uns entorns urbans -alguns d'ells que tenen la qualificació de patrimoni històric i artístic- que són l'admiració i l'enveja sana dels qui no en disposen. Per tant, convindria també cercar finançament adequat per revitalitzar els nuclis comercials. Possiblement és avui difícil que es pugui aconseguir per la iniciativa dels propis comerciants i dels seus gremis o associacions locals. Caldrà el suport institucional i, sobretot, inversors forans que creguin en aquest model. No serà fàcil trobar-los, però ben segur que hi són, fins i tot en l'àmbit internacional. La nostra feina serà la de fer-los veure que hi poden fer negoci, col·laborant amb els botiguers que coneixen a fons el seu producte, però als quals els falta capacitat d'inversió, recursos i temps per dinamitzar transversalment els principals eixos comercials dins dels quals estan ubicats.

Manresa pot servir d'exemple i de laboratori, a causa de la seva posició geogràfica i història, com també perquè disposa d'un sector comercial ampli i divers. Ens hi posem?

Foto: Manresa+Comerç