



Els russos esperen el documental d'Oliver Stone sobre Putin

PÀGINA 8

Dissabte, 17 de juny del 2017

Colau vol que els comerços de Barcelona siguin 'glocals'

L'Ajuntament impulsa 43 mesures per protegir, modernitzar i millorar la vida comercial



La llibreria Etcètera del Poblenou assenjala el camí

Pionera en l'ús de les xarxes socials i la venda per internet, la llibreria Etcètera (Llull, 203) és un bon exemple del que proposa l'Ajuntament de Barcelona. Xon Pagès i Àlex Lerís, els propietaris, uneixen tradició i modernitat. Mai no comenten ni aconsellen títols que no hagin llegit, i el seu petit gran local ha resistit la cosificació dels llibres i les grans franquícies. El pla municipal per reforçar el comerç de proximitat aposta per negocis que fomentin la cultura i la identitat de barri. També en aquest punt l'Etcètera és modèlica: cada any organitza la Gran Cloenda de Sant Jordi, en què escriptors i lectors poden retrobar-se dies després del 23 d'abril entre llibres i orxates (del Tío Che, per descomptat). Un dels autors més celebrats aquesta darrera edició va ser l'enyorat Carles Capdevila.

Xon Pagès i Àlex Lerís, tots dos amb samarretes negres, atenen unes clientes: no aconsellen cap llibre que no hagin llegit abans

D. MARCHENA Barcelona

Glocals. Així vol el govern municipal de l'alcaldeessa Ada Colau que siguin els comerços de Barcelona. Una barreja perfecta de negocis adaptats a les noves tecnologies i a la tradició. Això justifica el neologisme, que sorgeix de la contracció de *global* i *local*. Aquesta és una de les 43 mesures de govern que va presentar ahir l'Ajuntament amb un doble objectiu de cara al 2019: d'una banda, reforçar el comerç com a vertebrador de la vida quotidiana i cultural de la ciutat; i, de l'altra, incrementar la seva competitivitat i sostenibilitat econòmica.

Per millorar la visibilitat a les xarxes i passar del comerç tradicional a allò que el Consistori anomena *e-commerce*, es pretén que els negocis amb presència a internet passin abans de dos anys "dels 2.000 actuals a 6.000". El programa Comerç a la Xarxa fa

cilitarà la inscripció en serveis com Google My Business. La innovació tecnològica i la transformació digital centren bona part de les vuit grans línies estratègiques de l'alcaldeia, que també s'ha proposat de protegir els establiments emblemàtics (però no només el continent, sinó també el contingut, és a dir, l'activitat, l'ofici, com exigia el sector).

Altres objectius consisteixen a impulsar l'associacionisme comercial, descentralitzar el turisme i realçar la "importància cabdal" dels mercats municipals en la lluita contra "el malbaratament alimentari i el foment dels trets d'identitat de la ciutat", com va dir ahir Montserrat Balla-

rín, regidora de Comerç i presidenta de Mercabarna.

El Consistori treballa des de fa mesos colze a colze amb entitats comercials en la creació d'"àrees de promoció econòmica urbana", amb dues proves pilot que es posaran en marxa a Sant Andreu i el Born, dos escenaris triats per a aquesta prova per representants de la patronal com Barcelona Comerç i Barcelona Oberta. Es pretén així que el comerç de proximitat s'impliqui encara més en el seu entorn i estigui atent, per exemple, a la desaparició de locals per obtenir tan aviat com es pugui la seva reobertura.

L'Ajuntament ha iniciat a Ciui-

tat Vella un cens dels locals i baixos comercials buits, que ara es vol estendre a tots els districtes. La regidora Ballarín reconeix que molts establiments avui sense vida han viscut "abusos, increments de lloguers desorbitats i pressions immobiliàries", per la qual cosa es crearà un servei d'as-

PROVES PILOT

Sant Andreu i el Born estrenaran les noves àrees de promoció econòmica urbana

CENS DE LOCALS

L'alcaldeia vol ampliar a tota la ciutat el cens de locals buits iniciat als carrers de Ciutat Vella

essorament municipal contra aquest tipus d'assetjament. Sorprenen que el document *Estratègia de reforç i projecció del comerç a Barcelona (2017-2019)*, que té 65 pàgines, resumeixi en tot just un laconic paràgraf la difícil i polèmica qüestió del *top manta*, englobada aquí sota la perífrasi de "venda no sedentària il·legal".

Amb independència que els manters "siguin víctimes de màfies" i que mereixin "mecanismes d'acció social per ajudar-los", el text demana respostes conjuntes i contundents contra aquest fenomen. L'informe, que anuncia assistència a "comerciants amb dificultats lingüístiques", fa servir amb profusió anglicismes innecessaris com ara *benchmarking*, *handmade*, *pop-up stores*, *partners* o *retail*, i alhora dona suport a la campanya "A l'abril cada paraula val per mil", del Consorci per a la Normalització Lingüística.

El sector a la ciutat

149.500 treballadors
16.000 empreses amb assalariats
15% del PIB de Barcelona el 2015

COMERÇ

Amb 80 anys, Paquita Sendra obre cada dia l'últim colmado que resisteix a Altafulla, en què treballa des que va fer els 14 anys

“No ens tanquis, Paquita!”

SARA SANS
Altafulla

No té màquina registradora. En un racó, hi ha una calculadora, embolicada en un plàstic transparent: “Només la faig servir de vegades... per repassar les factures de l’IVA”. Als seus 80 anys, Paquita Sendra en té prou amb un bolígraf i un tros de paper. Suma a una velocitat sorprenent. En tenia 14 quan va començar a despatxar en aquesta botiga d’Altafulla. Llavors hi havia mitja dotzena de colmadors al poble. Avui només queda el seu.

“No ens tanquis, Paquita!”, li diu més seriosament que de broma la Rosita. “Compro aquí de sempre, vinc dues vegades a la setmana...”, explica aquesta clienta de 89 anys. La Paquita no tanca. Es lleva cada dia les set i baixa a la botiga a les nou del matí. S’encarrega de tot: negocia amb els proveïdors, els atén, porta els comptes, escriu els cartells de les lleixes amb el preu de cada producte, neteja, despatxa... Matí i tarda. A dos quarts de dues para i a les sis torna a estar en marxa. Els dissabtes al matí també. Tota la vida. “M’agrada això, encara que ara m’ho prenc amb més tranquil·litat... Si he d’anar al metge, tanco”, diu. De vegades li fan mal els genolls, però no es queixa.

A la façana de la botiga, ubicada al centre del poble, no hi ha cartell. Tot el poble la coneix com Ca la Paquita. El seu pare el va comprar fa 66 anys. “Erem tres germanes i el vam animar; jo acabava l’escola, i la professora, la senyora



Paquita Sendra a la botiga que fa gairebé 66 anys va comprar el seu pare

VICENÇ LLURBA

Mariana, em va ensenyar a comptar en unces i en lliures”, recorda. Llavors també venien espardeñyes; fils; llibretes, llapis i gomes per als escolars; càntrics, olles... També despatxaven les cartes de racionament d’oli, arròs i sucre una vegada al mes.

El 1989 hi va haver el gran canvi a la botiga: van retallar el taulell de marbre per incorporar-hi el refrigerador per a la carn, els embotits i els formatges. La resta de la botiga continua pràcticament

igual. “Tinc de tot una mica... la carn és de bona qualitat, me la porten de la Riera de Gaià”, apunta la Paquita. I entre les prestatgeries i el taulell hi ha una cadira on les veteranes clientes s’asseuen ben de gust. Així, entre salutacions i xerrades, la compra es pot allargar una bona estona.

“Quan era jove, vivíem 600 persones a Altafulla i hi havia tres peixateries, tres botigues de menjar, tres fleques... i ara que som molts més ja no hi queda res,

només la Paquita...”, lamenta la Rosita. Ara viuen a Altafulla gairebé 5.000 persones, però la població es multiplica durant les vacances per les segones residències. L’activitat als dos grans supermercats, ubicats al polígon comercial dels afores del poble, és frenètica els caps de setmana. Com que és un municipi turístic, també obren els diumenges al matí i no són pocs els tarragonins que aprofiten els dies festius per fer la compra allà.

“Rosita, et queden lleties o vols que te’n posi?” pregunta la Paquita. Efectivament, li faltaven les lleties. La Rosita riu, paga, agafa la crossa i el carretó i s’acomiada.

“Tinc clientes fidels, de tota la vida, però jo dic que això és la botiga de l’emergència”, manté la Paquita. Intermitentment entren clients a buscar una ampolla d’aigua freda o un refresc. De vegades li truquen a la porta quan té tancat. “Si soc a casa baixo... encara que sigui per a un paquet de macarrons... La gent et diu que al supermercat ho compren tot i que ho porten a casa... i em sembla bé”, diu la Paquita.

“Jo enviava el meu fill quan era

SENSE PRESSES

Les clientes de tota la vida s’asseuen a xerrar mentre fan la compra

LA COMPETÈNCIA

Els dos grans supermercats dels afores concentren ara tota l’activitat comercial

petit –ara ja té més de 40 anys– i després passava a pagar”, explica Pepi Lara, que acaba de fer els 69. Ara és ella qui ha agafat el relleu i ocupa la cadira. També entra la Gina. Ve a buscar caramels, patates i quatre coses més.

La Paquita agafa el ganxo per baixar el paper de cuina de l’última lleixa i fa un cucurutxo per a quantitats petites de pinyons o fruits secs. No treballa pels diners. “Cobro i pago factures, ja ho veus...”, i riu. No hi ha relleu a la vista. La seva germana, que l’ajuda quan pot, viu a Madrid; els seus dos fills tenen altres professions i els nets i nebots són petits. La botiga és el punt de trobada per a la família i per a una generació de clientes que l’animen cada dia a continuar.

El mercat de Sant Gervasi prova la venda a través d’una aplicació

CRISTINA JOLONCH
Barcelona

Comprar al mercat sense demanar el torn a cada parada ni arrossegar fins a casa el carretó. I, sobretot, sense acostar-se al mercat. Era el somni d’Eva Puerto, una de les impulsores de Manzaning, una aplicació per a mòbils que aquests dies prova un programa pilot al mercat de Sant Gervasi i que esperen estendre a altres mercats de la ciutat. Disposen, temporalment, d’un punt d’informació entre les parades, des d’on gestionen les incorporacions dels comerciants que hi estan interessats i informen els clients del barri que es volen baixar l’aplicació per fer la seva compra des del mòbil.

“Jo mateixa estava interessada a comprar producte fresc del

mercado però els horaris no m’encaxaven”, explica Puerto, que ha impulsat la iniciativa juntament amb un soci, Jaume Vinyals. Tots dos tenen la complicitat de l’Associació de Comerciants del Mercat de Sant Gervasi i de l’Institut de Mercats, que analitza els resultats de la prova per oferir-ho, si és un èxit, a altres mercats de la ciutat.

“En general s’han ampliat una mica els horaris i moltes parades s’han posat al dia, però no som especialment tecnològics”, explica Josep Ribas, que regenta una polleria a Sant Gervasi i presideix l’Associació de Comerciants del Mercat. Precisament es valora que sigui molt fàcil d’utilitzar i que permeti als venedors incloure fotos dels productes i establir un xat amb els clients, que reben en una mateixa tra-



Eva Puerto mostra l’aplicació al mercat de Sant Gervasi

INMA SAINZ DE BARANDA

mesa el que han comprat a les diferents parades. “És important que no es perdi la relació amb el consumidor i que puguis servir-li el que vol preparat de la manera que li agrada o que s’adapta més a com pensa cuinar-lo, que és un dels valors del mercat”. Ribas reconeix que la seva clientela està envellint. “És important

adaptar-nos a la gent més jove que valora el que s’ofereix al mercat, però no hi pot anar per horaris, “Encara que de vegades és una excusa, i per comoditat s’acaba entrant al súper del costat de la feina que tanca a les nou de la nit”. La impulsora de l’aplicació, Eva Palacios, explica que també inclou altres petits

comerços de proximitat, “des de floristeries fins a farmàcies o papereries”. Es tracta, segons ella, de buscar una solució digital més enllà de la compra a través d’internet en grans superfícies o en plataformes com Amazon. En definitiva, de tornar d’una altra manera a les botigues del barri”.