



>> *En Saïd és un encofrador primera, però aquest hivern s'ha dedicat a recollir pinyes a causa de la crisi de la construcció.*

Quan es perd la feina i la fe

Han passat a la història aquells dies en què els empresaris entraven en un bar freqüentat per immigrants a reclutar els seus treballadors. Les condicions laborals es negociaven pel camí. Una furgoneta els recollia i els deixava en el mateix punt després de jornades maratonianes. Hi ha qui diu que això forma part de la llegenda urbana de Salt i que mai va passar. Fos realitat o ficció, la crisi s'ha emportat aquests petits moments de glòria en què l'immigrant veia amb optimisme el seu futur i no li importava cobrar menys perquè no tenia papers. Era una mena de peatge que havien assumit com a propi.

La crisi està creant noves fórmules de supervivència i, el pitjor, estralls en la plusvàlua. La distància entre el que l'empresari obté i el preu del treball de l'assalariat creix progressivament. Hi ha qui es conforma a cobrar menys treballant més; altres són emprenedors de mena, tenen capital i han decidit crear els seus propis negocis. Estan aconseguint el somni europeu?

Jugar-se la vida per una pinya

L'atur afecta especialment el col·lectiu immigrant del barri Centre de Salt, amb unes xifres que tripliquen la mitjana del país i que se situen, almenys, entre el 40% i 50% de la població activa. Aquestes dades, però, són difícils de precisar, perquè hi ha un miler de persones que no tenen la seva situació jurídica regularitzada i, per tant, no formen part de les estadístiques d'atur i ni tan sols apareixen a les llistes del Servei d'Ocupació de Catalunya. Senzillament, no existeixen. Entre aquest miler de sense papers, en Saïd és un oficial de primera encofrador. Està orgullós d'aquest títol, guanyat a pols però que no pot demostrar amb cap paper. Coneix bé la feina i havia arribat a guanyar 1.500 euros al mes en la construcció, sense contracte. La crisi del sector l'ha obligat a canviar d'ofici. Com ell, molts marroquins i subsaharians es dediquen a recollir pinyes. Hi ha almenys tres maneres de fer-ho: la primera és de fàcil rendibilitat si es disposa d'una màquina vibradora, que amb les ones agilitza la caiguda de les pinyes; la se-



>> *Enfilarse a un pi és un risc que en Saïd assumeix per guanyar-se la vida.*

La crisi s'ha emportat els petits moments de glòria en què l'immigrant veia amb optimisme el seu futur



>> En Saïd guanya
35 cèntims per cada
quilo de pinyes que ven.



gona, utilitzada majoritàriament i més barata, és fer servir un pal llarg acabat en una forma arrodonada d'arpó, i la tercera, més arriscada, és enfilarse directament a l'arbre sense cap mena de protecció. En Saïd, conscient que el seu capital són les seves mans, ha optat per aquesta última opció. La seva constitució física li ho posa fàcil. És espigat, molt àgil, i el més important, no té por de caure. Diàriament se la juga enfilant-se com un acrobata de circ als pins pinyers. De capçada densa i aplanada, en forma de para-sol, aquests pins tenen un tronc rectilini i cilíndric d'on surten unes branques fortes i robustes. En Saïd s'hi enfila aferrant-se a l'escorça irregular i rogenca, i accedeix a les branques amb moviments fermes i decidits. Un cop a dalt, s'hi pot estar durant hores, passant de branca en branca, d'arbre a arbre. Una pèrdua d'equilibri podria suposar un accident de fatals conseqüències. No n'hi ha dades però coneixem, almenys, el cas d'un marroquí que va caure d'un pi pinyer i com a conseqüència fa tres anys que està en una cadira de rodes. No té cap subsidi perquè no tenia papers i ha hagut de tornar, forçat per les circumstàncies i la fatalitat, al Marroc. La seva lesió de minusvalidesa no té solució mèdica. Fa uns anys, un altre d'aquests buscadors de pinyes furtius va morir electrocutat.

La temporada de la pinya dura cinc mesos. La normativa estableix el període de recollida entre el primer de novembre i el 15 de maig, però amb el delit de fer negoci s'inicia il·legalment a principi d'octubre. Aquest any es va produir un fenomen curiós: els intermediaris es van trobar amb una allau de recol·lectors, que els varen portar tones i tones de pinyes quan tot just la temporada havia començat. Havien estat treballant intensament durant el setembre per portar els deures fets i ser els primers a cobrar. Molts van tenir la mateixa idea. És una feina clandestina, al marge de la llei, però facilitada pels molts buits de la legislació.

Les grans multinacionals s'aprofiten d'aquest mercat de mà d'obra barata i abundant, que aquest any ha fet baixar a 35 cèntims el preu del quilo de la pinya. Hi ha tres grans fàbriques que es dediquen a comprar i a tractar la pinya; estan ubicades a Navata (Alt Empordà), a Maçanet de la Selva (Selva) i a Granollers (Vallès Oriental). La darrera ha traslladat el procés mecanitzat a Portugal, perquè els suposa menys costos. En aquestes indústries s'extreuen els pinyons de la pinya i s'envasen. El pinyó és una llavor comestible que per les seves propietats s'aprofita sobretot en rebosteria i que s'ha convertit en un ingredient insubstituïble en els panellets, les coques i altres dolços. El preu de recollida de pinya sol augmentar durant els dies previs a la castanyada i torna a baixar després de Nadal.

Si durant la tardor feu un tomb per l'Escala, Palafrugell o Sant Feliu de Guíxols i us fixeu en els pins, observareu que en molts d'aquests arbres no hi ha ni tan sols un mínim de cinc pinyes, com exigeix la normativa per assegurar-ne la reproducció. Amb l'afany de recollir-ne el màxim possible, moltes vegades no s'hi deixa aquesta quantitat mínima. El Departament de Medi Ambient expedeix una llicència que té un any de validesa per a aquells que es vulguin dedicar a la recollida de la pinya. A més, s'ha de tenir l'autorització escrita del propietari del terreny. Tot i que hem pogut veure alguns d'aquests carnets, la majoria no en tenen i, per descomptat, ben pocs aconseguen el vistiplau del propietari forestal. Per això, aquesta feina tan arriscada es practica en la clandestinitat. Tot i que els intermediaris haurien de portar un registre exhaustiu de la procedència de les pinyes, a la pràctica no queda res escrit i s'acaba convertint en una activitat més que fa rutilar l'economia submergida.

El Departament de Medi Ambient, pressionat pels propietaris forestals, està redactant una nova normativa –que hauria d'entrar en vigor l'any vinent– per reparar els buits legals d'aquesta pràctica.

Taula 5. Evolució del preu del quilo de pinya

2007-2008	2008-2009	2009-2010
70 cèntims	50 cèntims	35 cèntims

En Saïd havia arribat a guanyar 1.500 euros al mes en la construcció, sense contracte. La crisi del sector l'ha obligat a canviar d'ofici: ara es dedica a recollir pinyes

A part del risc personal que pot suposar la recollida de la pinya, aquest any en Saïd encara ho ha tingut pitjor. La M. Àngels Cortal, de Fruits Cortal, una empresa familiar de Navata que fa més de trenta anys que es dediquen a comprar i a tractar pinyes, assegura que la collita d'enguany ha estat molt dolenta: «Calculem que s'ha collit un 20% menys que l'any passat i, a més, s'ha pagat a un preu molt baix». Per a Cortal, aquest producte no està passant pel seu millor moment, després d'anys de grans collites. Afirmat taxativament: «Poca pinya, i sense pinyó. El fet més simptomàtic és que tinguem les màquines de la fàbrica aturades en ple mes de febrer. Ningú no ens en porta». L'altra cara de la moneda, diu, ha estat la desfilada d'immigrants que «han quedat decebuts pel poc negoci d'aquests mesos». Arriben pedalant amb la seva bicicleta, carregats amb tots els sacs de pinyes que els permeten les seves forces. L'empresa ha de tenir obligatòriament un registre de recol·lectors, fer-los factura i comprovar la seva llicència. Tenen l'obligació d'annotar-ne el número. Els que no tenen papers van directament als intermediaris, que no els demanen ni identificació ni llicència.

Deu hores, set dies a la setmana: 300 euros al mes

Quan preguntem a en Lahcen com viu la crisi, ens contesta que dormint. Ell, com tants altres, viu pendent de trobar una feina, tocat per unes expectatives que no s'han complert. Dormir és una de les poques activitats que li permeten oblidar la desesperança per uns minuts. A les tardes, com molts altres joves en les mateixes circumstàncies, surt al carrer. Es pot quedar durant hores en una cantonada, sol o acompanyat, veient com passen la gent i la seva joventut.

La sort que aparenten tenir altres, però, és relativa. La Yolanda és una jove mare soltera d'Hondures. La seva filla viu amb els avis en el país d'origen, i ella comparteix habitació amb el seu germà. Va estar treballant durant uns mesos en el restaurant d'un pakistanès. Cobrava 450 euros al mes per una jornada que començava a les 12 del migdia i s'acabava a les 11 de la nit, amb un petit descans a mitja tarda. La seva feina consistia a demanar comandes, recollir taules i netejar el local. Va deixar la feina



durant dues setmanes i quan hi va tornar l'empresari li ofería 300 euros allargant la seva jornada laboral dues hores més. S'hi va negar, però ara ho lamenta, perquè des de llavors no ha tornat a trobar feina: «Lo que me pareció indecente y indignante en ese momento, ahora lo tomaría gustosamente». El cas de la Yolanda no és aïllat. En Mohamed treballa en una fruiteria del mateix carrer i està cobrant 300 euros per una jornada de dotze hores. Li donen el menjar i amb aquest sou en té per pagar els 100 euros d'un lloguer i algunes despeses personals (poques). Tampoc li calen diners per a l'entreteniment, ja que s'està gairebé tot el dia treballant i quan és hora de sortir el venç el cansament. No podem precisar quin és l'abast d'aquestes relacions laborals en què no existeixen els contractes i el lligam que s'estableix entre empresari i assalariat és verbal. Es tracta d'una economia submergida, de la confluència d'interessos entre l'em-

>> El pati interior d'un amic serveix de magatzem de pinyes abans d'anar-les a vendre a un intermediari de Sant Feliu de Guíxols.

Les grans multinacionals s'aprofiten d'aquest mercat de mà d'obra barata i abundant, que aquest any ha fet baixar a 35 cèntims el preu del quilo de la pinya



>> En Ranjid pot aconseguir bitllets per viatjar a l'Índia a un preu de 400 euros.

presari que aposta per la seva supervivència i l'assalariat que treballa a vegades amb la promesa d'un futur contracte i, en definitiva, per sobreviure un dia més a la crisi.

El tècnic de Càritas Francesc Pardo ens confirma la realitat del fenomen. Ha rebut més d'una trucada en el seu despatx de l'Hotel d'Entitats de Salt. Són autòctons que li demanen una persona per treballar a casa seva tot el mes per 300 euros. Normalment, es tracta de cuidar persones grans. El «treballador» té el menjar i el dormir assegurats, però poc li queda per enviar al seu país d'origen. Qui s'ha decidit per acceptar aquestes condicions, assegura Pardo, acaba sentint-se la majoria de vegades com un petit gran esclau. Alguns ho acaben deixant.

Emprenedors valents

Hi ha immigrants rics? N'hi ha que han aconseguit el somni europeu? No parlem dels que han aconseguit guanyar-se la vida com a assalariats, sinó d'aquells que s'han fet a si mateixos, que han obert negocis pròspers i que són el referent de tota la comunitat; empenedors i empenedores que s'estan fent d'or i que malgrat la crisi continuen al capdavant dels seus negocis. Pot ser que alguns s'hagin enriquit explotant els seus compatriotes o venent contractes al seu país d'origen, una pràctica que pot ser vista com a mesquina, però també com

a heroica perquè, al capdavant, dona als altres una oportunitat.

Els que presentem a continuació són persones que un dia van confiar en les seves possibilitats, van deixar el seu país per començar de zero i estan aconseguint l'èxit.

Els germans Gurmit i Ranjid Singh provenen de la regió del Punjab, a l'Índia. Professen la humilitat davant la luxúria, creuen en la caritat i defugen els vicis. Són alguns dels preceptes de la seva fe sikh. En Gurmit va obrir una agència de viatges al Poble Nou de Barcelona i viu amb la seva família a Badalona. Va ser ell qui va animar en Ranjid a obrir-ne una altra a Salt. No tenien cap vincle amb la població ni hi coneixien a ningú, però en Gurmit sabia que era un dels punts de Catalunya amb més concentració d'immigrants, i això a la pràctica suposava clients potencials. La inauguració va tenir lloc a principi de 2009 i, tot i alguns alts i baixos arran de la crisi, els germans Singh han aconseguit gairebé el monopoli a Catalunya de venda de bitllets de la companyia aèria Air Slovakia. Poden aconseguir bitllets a l'Índia per 400 euros, una quantitat més que raonable si tenim en compte que hi ha 8.000 quilòmetres de distància i 12 hores de viatge. Les bones perspectives han permès a en Ranjid materialitzar el reagrupament familiar. La seva dona i els seus dos fills viuen a Salt des de l'estiu passat, en un

Hi ha autòctons que demanen una persona per treballar a casa seva tot el mes per 300 euros. Qui accepta aquestes condicions acaba sentint-se com un esclau



entresòl ubicat just a sobre de l'agència de viatges. La proximitat entre el negoci i la residència familiar fa que en Ranjid es pugui dedicar intensament a la feina. Ell mateix assegura, amb un castellà encara poc fluid, que ofereix un valor afegit: «Els meus clients saben que em poden trucar a qualsevol hora del dia o de la nit, encara que sigui cap de setmana. Jo sempre estic pendent del mòbil per si haig de solucionar problemes o per si algú necessita amb urgència un bitllet per viatjar en poques hores». L'eficàcia del servei s'ha divulgat entre els immigrants, que es refien de les bones maneres d'en Ranjid. Potser per això no fa ni dos mesos que un compatriota indi que ja regenta una botiga de conveniència en el mateix carrer ha obert una altra agència de viatges davant per davant. Tot i això, en Ranjid confia en el seu valor afegit i, de moment, sembla que té la clientela assegurada.

Hi ha també diversos casos d'empresaris d'origen marroquí que han obert cadenes de carnisseries de carn halal i forns de pa, però no volen parlar ni que els fotografiem.

Botigues de conveniència o supervivència

En qualsevol punt de venda de pa del barri de la Devesa de Girona, la baguet costa setanta cèntims. A Salt en pots comprar dues, allargades i cuites al forn elèctric,

per 25 cèntims cadascuna. Hi pots anar a qualsevol hora del dia i ja entrada la nit. Sempre en trobaràs. És un dels productes estrella de les botigues de conveniència, altrament anomenades *de supervivència*. Reben aquest nom perquè se suposa que estan obertes a totes hores: no per a la supervivència dels empresaris, sinó per les necessitats dels clients. Estem en desacord amb el nom que es dona a aquest tipus de comerços, amb el qual van ser etiquetats en un moment en què l'economia estava en expansió i la seva funció era obrir durant llargues jornades els dies feiners i continuar els diumenges per assegurar que els immigrants accedissin als serveis gairebé durant quinze hores. Ara la seva funció no és tan clara. La normativa del control d'horari dels establiments comercials regula com una excepció l'activitat d'aquestes botigues. Únicament estan obligades a baixar la persiana quatre dies l'any: l'1 de gener, l'1 de maig, l'11 de setembre i el 25 de desembre.

El nombre de botigues de supervivència, regentades majoritàriament per immigrants emprenedors, però també per aquells que busquen l'autoocupació com a alternativa a l'atur, ha augmentat els últims anys, encara que algunes s'han vist obligades a tancar per la crisi. És una altra fórmula per sobreviure econòmicament, encara que no sempre és fàcil. En aquestes

>> Aquesta perruqueria està situada en una rebotiga i ni tan sols s'anuncia a l'entrada.

Les botigues de conveniència només baixen la persiana quatre dies l'any: l'1 de gener, l'1 de maig, l'11 de setembre i el 25 de desembre



>> *En Mame Mor Gueyé, alies Falou, és un senegalès de 27 anys que des del juliol treballa en el taller d'aquesta sastreria del carrer Torras i Bages.*

botigues s'hi pot trobar de tot. Els establiments regentats per immigrants són de tot tipus: locutoris, basars, perruqueries, petits supermercats, carnisseries halal o cases de menjar ètnic ràpid. La majoria no busquen un públic ampli, que provingui de més enllà dels límits estrictes del barri, sinó que els seus principals clients són els mateixos veïns. Malgrat això, hem trobat immigrants instal·lats a Girona que es traslladen regularment a Salt per fer les seves compres.

A falta d'estudis econòmics i antropològics que ho determinin, sí que hem observat certa especialització dels comerços en funció de la nacionalitat del propietari. D'aquesta manera, les agències de viatges

van a càrrec dels indis, encara que en alguns locutoris es poden comprar bitllets exclusius per anar a Gàmbia o al Senegal; els petits supermercats estan regentats per pakistanesos, indis i –cada vegada menys– subsaharians; les carnisseries són majoritàriament dels marroquins; les barberies i les perruqueries s'han especialitzat per a cada col·lectiu: ghanesos, marroquins, pakistanesos...; les sastreries pertanyen a gambians, i els basars són, sobretot, dels xinesos. Els xinesos són de lluny els que probablement tenen més capacitat adquisitiva i més metres de superfície per vendre. És nota que els seus negocis tenen més infraestructura, amb rètols cridaners que anuncien les seves mercaderies.

L'àmplia varietat de comerços i els diversos orígens de propietaris i clients donen una animació ben especial al barri Centre de Salt, però també evidencien la fi dels comerços de tota la vida regentats per espanyols i catalans, que estan desapareixent ràpidament. La pastisseria Armengol és una de les poques botigues que sobreviu als canvis de la darrera onada migratòria. Continuen treballant amb cura la rebosteria, les pastes de te i els brioixos, però la major part de la seva clientela potencial ja fa temps que no viu al barri. S'han acabat aquells diumenges a la tarda en què tenien obert perquè les famílies immigrades del sud d'Espanya s'anaven a visitar les unes a les altres portant un detall de la pastisseria Armengol. Els fundadors encara continuen al capdavant del negoci, que ara porta el fill. No tenen ganes de parlar-ne. Fa set anys van fer una important inversió per rehabilitar el local i situar la pastisseria entre les millors de la demarcació, però el lloc on es troba deslluïx tot aquest esforç. L'Ajuntament de Salt està treballant en una diagnosi del petit comerç a la població. De moment, no se'n n'han facilitat dades. El resultat podrà oferir una visió aproximada del mapa comercial de la ciutat. Quants comerços d'autòctons han desaparegut aquests últims anys? Quants n'han aparegut de regentats per estrangers? De quins tipus són els que moren i de quins els que neixen? I, si la diagnosi està prou treballada, també podrà revelar aspectes tan importants com si els nous comerços estan complint tots els requisits que estableix la llei.

Quants comerços d'autòctons han desaparegut aquests últims anys? Quants n'han aparegut de regentats per estrangers?