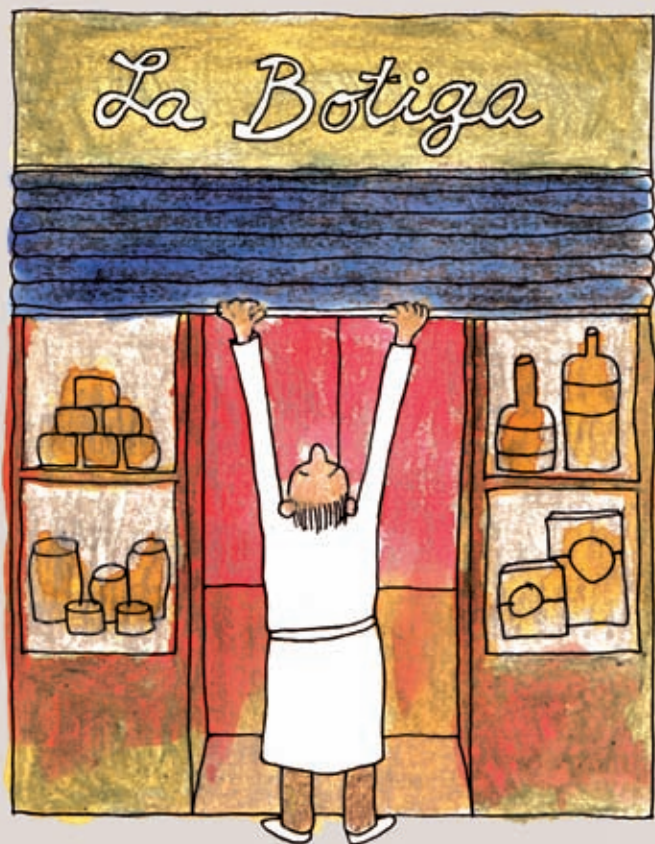


Botigues

Traspàs, liquidació per tancament, local per llogar... La suma d'un seguit de circumstàncies ha fet estralls en el teixit comercial gironí en particular i català en general. Fins al punt que un estudi d'una important entitat financera situa en més de 5.000 el nombre d'establiments que han desaparegut a les comarques gironines durant els pitjors anys de la crisi, entre el 2007 i el 2012. El 90 % eren al costat de casa o a tocar-hi. La meitat no tenien treballadors assalariats. Si en tenien, la majoria eren dones i amb contractes temporals... És el perfil dels comerços de casa nostra. O més ben dit, botigues, per fer servir una paraula tan pròpia catalana i perquè quedi clar que parlem d'aquests establiments que encara omplen els carrers de les nostres poblacions i que es diferencien de la resta per una particularitat molt concreta, que és oferir una atenció directa i personalitzada per part d'un venedor o, com diuen les estadístiques, una venedora. Durant els últims mesos s'ha parlat molt d'aquests tipus d'establiments, d'aquestes botigues de proximitat, d'aquest comerç tradicional. Com també s'ha parlat molt de la llibertat d'horaris comercials, de la competència de les grans cadenes, de la nova regulació dels lloguers i de com tot això afecta el model comercial català... I se n'ha parlat, entre altres motius, arran dels nombrosos traspassos i tancaments de negocis que s'han anat registrant a les nostres poblacions. Hem vist com a Olot, Girona o Figueres desapareixia la pastisseria de tota la vida, o la fleca, o la sabateria... Un degoteig que no ha deixat indiferent ningú i que ha obligat les administracions a plantejar mesures per estimular aquest comerç de proximitat que és, enca-

Ocupació comercial

L'ocupació mitjana dels locals comercials se situa al voltant del 81 %, just per sobre del llindar del 80 %, per sota del qual es considera que la situació pot ser problemàtica pel risc de desertització. Però també cal tenir en compte que les xifres varien en funció de la població. Així, mentre que el percentatge de locals ocupats respecte al total que admeten ús comercial és del 85 % a Girona, a Figueres és del 83 %; l'Escala, 88 %; Banyoles, 81 %; Olot, 75 %; la Bisbal, 74 %; Salt, 73 %, i Ripoll del 69 %.



PEP DUXANS

ra, un dels primers generadors de llocs de treball. De fet, el pes de les grans superfícies no ens pot fer perdre de vista que, amb el permís de la crisi, el 90 % del teixit comercial català està format pel conegut com a comerç tradicional. Un comerç que també ha anat fent seu allò de «renovar-se o morir». S'ha hagut d'ajustar als nous temps, als nous hàbits de compra, als nous horaris laborals... Tot per satisfer les demandes d'uns consumidors cada vegada més exigents. La modernització del sector, l'adaptació als nous temps i a les noves tendències de compra no s'ha fet a qualsevol preu, ja que sovint no som conscients del cost econòmic, familiar i personal que això comporta per als milers de persones que hi treballen. Però segurament també és aquest esforç el que ha fet que el model comercial català hagi resistit millor que altres els mals temps. Un model que està basat —cal tornar a insistir-hi— en la integració del comerç dins dels nuclis urbans. Perquè és clar que l'alternativa a un comerç urbà de proximitat potent és la desertització del centre dels nostres municipis. Per sort, les dades ens diuen que no anem cap aquí, sinó que els eixos de les principals poblacions tenen bona salut. Doncs cal preservar-la tenint en compte que parlar de model comercial passa també per parlar del model urbanístic, econòmic, social i cultural que volem.