

Reinventar-se, en positiu

Text > TEIA BASTONS

Il·lustració > XAVIER ROQUETA

«**S**om ja uns quants de la colla que ens hem hagut de reinventar professionalment, i seguim endavant.» Ho afirmava un company en un xat d'amics, com molts dels que segurament hem mantingut durant els últims mesos degut al confinament per la COVID-19. Es referia a la crisi del 2008 i al fet que si havíem estat capaços de refer-nos d'aquella sotragada, ara també ens en sortiríem. Era una mirada positiva, molt d'agrair en plena pandèmia. I feia servir dos conceptes que són clau per confiar en les nostres possibilitats de sortir-nos-en: *reinventar-se* i *tirar endavant*. Perquè des de l'esclat de la crisi sanitària, econòmica i social que ens afecta, ha quedat més clar que mai el que ja havia advertit Darwin: sobreviu qui s'adapta més ràpidament i millor al canvi. I això és el que han hagut de fer, amb més o menys èxit, milers de negocis i autònoms de les nostres comarques que han vist com de sobte el seu món es capgirava com un mitjó. Costa ser optimista i confiar en les possibilitats de reinventar-se quan en tres mesos més de setanta mil treballadors gironins han perdut temporalment la feina, sense cap seguretat sobre si la podran recuperar o no, i els prop de seixanta mil autònoms l'han vista perillar o directament desaparèixer. Encara hi ha moltes incerteses sobre l'impacte d'aquesta crisi, però algunes dades ens permeten tenir una mirada positiva malgrat la dura realitat que vivim.

La transformació de sectors molt tradicionals s'ha hagut de fer d'un dia per l'altre, i dels canvis obligats per la crisi n'han sortit oportunitats. L'esperit de supervivència ha fet que qui més qui menys s'hagi anat reinventant: venda per Internet, servei a domicili, tastos de vins virtuals i també visites a museus, concerts i teatre en línia, torns per anar a la piscina, nous espais i eines de treball i formació, reconversió de les cadenes de producció cap a nous productes... L'èxit ha estat la capacitat de normalitzar maneres de fer que ja eren entre nosaltres i que ara hem vist que, ben aplicades, poden ser molt útils. Només cal pensar en el teletreball o els nous canals de venda. L'any passat, només el 7,2 % dels empleats feia teletreball. Després de l'experiència i l'aprenentatge viscuts, es calcula que el potencial és del 50 %, amb la reducció de despeses i temps que comporta. No serà fàcil, costarà curar el dolor per les pèrdues i acceptar tots els canvis que suposa la nova realitat. Però ens hi hem d'adaptar i hem de recuperar la confiança del consumidor

amb més exigència, més transparència, més empatia, més proximitat i, per sobre de tot, més seguretat... És i serà cada vegada més indispensable oferir entorns segurs en tots els àmbits, i això demanarà ser més creatius que mai.

Dades

Només durant la primera quinzena que les comarques gironines van estar en la fase 1 de desconfinament, l'activitat comercial ja va créixer un 25,6 %, i es va situar en el 60 % del mateix període de l'any anterior. Un web d'una entitat financera permetia prendre el pols de la nostra economia gairebé al minut i comprovar com, lentament, es revifava. Només el temps ens dirà com acaba tot, perquè davant una situació tan excepcional com la viscuda i sense antecedents per comparar-la-hi qualsevol previsió és arriscada.

