



TRIBUNA

Modest Guinjoan

Barcelona Economia i professor de la UPF

El repte del botiguer

Al'economia catalana no hi ha cap sector amb tanta ocupació com el comerç al detall, 295.000 persones segons la darrera EPA, amb la circumstància que en termes relatius ha destruït molts menys llocs de treball que altres activitats. Malgrat això, el sector experimenta transformacions de gran abast, algunes prou notòries quan es passeja pel carrer o es va a comprar. He aplegat un conjunt de variables en els àmbits de la demanda, l'oferta i el marc regulador que poden ajudar a entendre millor la mutació que s'està produint en una activitat que ens és tan propera i que deixa tocat el botiguer tradicional.

En la demanda, els símptomes del canvi ens tenim en la progressiva exigència de preu i en la consolidació d'un comprador més capaç per valorar. En aquest darrer aspecte, gent més formada i informada, més exigent, amb més mobilitat, coneix més bé que abans el valor de les coses i, per tant, el preu que n'està disposada a pagar. No només es busca el preu, sinó una relació qualitat-preu adequada, cosa que facilita l'augment d'oferta i de competència. Un entorn, per tant, que comporta al botiguer marges unitaris més petits, que si no compensa amb rotació, fan que els números no surtin. La crisi ha accentuat aquestes tendències de la demanda.

Pel que fa a l'oferta, els símptomes de la transformació els trobem en l'auge de certs formats (centres comercials, autoserveis, franquícies, cadenes de botigues i botigues atapeïdes de productes de baixa qualitat) i en la difícil supervivència del botiguer independent, inclòs el dels mercats municipals. Resulta, doncs, que el sector és econòmicament atractiu, el consumidor està encantat de poder triar i remenar, però el botiguer viu hores baixes, milers de botiguers han abaixat les persianes o han traspassat el negoci, molts d'altres ho faran quan es jubilin o quan algú els faci una oferta

atractiva, si no tanquen abans per fatiga.

Per què? Bàsicament per dos motius: per la dificultat d'adaptació del negoci tradicional a la no-

Rebre en herència una botiga de tota la vida no té cap atractiu professional

va tessitura competitiva i, fonamentalment, perquè no hi ha successió. Amb les botigues passa una cosa semblant al que va passar amb la terra: de pares a fills, els hereus rebien un lloc de treball, no necessàriament un negoci, i quan els fills van veure que calia treballar molt i molt, i que malgrat això no es guanyaven la vida, ho deixaven córrer.

En el mercat de la distribució al detall actual, rebre en herència una botiga de tota la vida, que comportarà llarguissimes jornades de treball i unes rendes petites, no és atractiu professionalment. Ho és per a molts immigrants, però no pas per a la majoria dels autòctons. O sigui que, o es passa de botiga a empresa, amb innovacions per ser competitiu, probablement amb diverses botigues i amb rendes adequades, o la continuïtat a casa la continuarem tenint profundament qüestionada per falta de successors interessats.

Finalment, el regulador també hi fa un bon paper. D'un marc normatiu que protegia el botiguer, s'està a punt d'entrar en un marc hostil. Vegeu si no com els governs han posat la banya en liberalitzar l'obertura en dies festius. Ara s'ha aparecat, però aquesta proposta, que a qui més perjudica és al botiguer, tornarà a aflorar, mentre un es pregunta per què s'han entestat a liberalitzar el comerç i no a liberalitzar, per exemple, el mercat de treball o a deixar caure bancs i caixes insolvents.

En resum, doncs, el botiguer de sempre té molts reptes per afrontar, i no s'hi val el victimisme. Molts se'n surten, i bé. Força, encert i sort!