

EL COMERÇ DE TORTOSA DAVANT NOUS REPTES

El passat 5 de desembre es va presentar la Federació Comercial i de Serveis de Tortosa que aplega les associacions de comerciants dels diferents barris de la ciutat, els venedors del Mercat i els restauradors, fins un total de tres-cents socis. La finalitat de la federació és dinamitzar l'economia de la ciutat impulsant el comerç intern i afavorint la promoció turística per que, amb la suma de tots, Tortosa esdevingui un gran centre comercial. Aquesta setmana, en ple període de rebaixes, el tema del comerç és de plena actualitat

El projecte lliga amb la importància comercial de la ciutat minvada els darrers temps. Tortosa fou històricament plaça comercial de primer ordre. A meitats del segle XIX, el comerç anava des de la plaça de l'Olivera fins la de l'Àngel amb els carrers de la Rosa, de la ciutat, amb el passatge Franquet, el pont de la pedra, i el primer tram del carrer Moncada. Arran l'enderroc de les muralles (1878-1892), el centre comercial es va anar desplaçant cap al sud i l'eixample del Temple però molt lentament. A finals de segle ja era a la plaça de l'Àngel amb direcció a d'en Carbó i el coll de Sant Joan (Sant Blai) però es mantenien els carrers anteriors; hi havia botigues de tot tipus algunes d'elles especialitzades i de qualitat com calçat, camiseries i vestits a mida, corbateries, merceries, sombrereries, cotilleries, rellotgeries, teixits, llibreries i altres: Rellotgeria Vallès, Besalduch, Barrobés, Vallespí, Lopez Vergés, Pedrola, La Villa de Sitges...

Consolidada l'atracció del Mercat i la fireta a l'aire lliure que s'instal·lava diàriament a la plaça del davant (avui de Barcelona), que s'especialitzà en fils i betes i cotilleria, començaren a obrir botigues al carrer de la Sang i Pi Margall (actualment els trams inicials de l'avinguda de la Generalitat). Ja dins el segle XX cal fer esment a: Miravalls, Vilagrasa, Benet Piñana, Pedrola, La Sirena, Marti Lapiedra, Forés, Mora, Casa Chispes o El Barato. Superat el daltabaix de la guerra la situació és recuperà amb rapidesa i el comerç tortosí és reactivà amb força esdevenint, amb Reus, el més important de la demarcació i s'incorporaren nous negocis.

Val a dir que els anys quaranta anar a Barcelona o a Tarragona-Reus era una odissea per les males carreteres, la lentitud dels trens i la poca disponibilitat de vehicles propis. Els automòbils eren objecte de luxe; l'any 1956 a Tortosa, sense les pedanies, només hi havia censats 85 cotxes, dels quals 21 eren taxis o de lloguer i 173 motos. Per a cobrir distàncies llargues s'utilitzaven els trens en direcció a Barcelona o cap al sud a Valencia, Murcia i Andalusia i des de 1942, a Alcanyís i Saragossa. A les poblacions de la comarca hi havia una oferta comercial molt limitada. A més, la ciutat era capital del bisbat (fet aleshores gens menyspreable), centre de serveis sanitaris, assistencials i educatius; de la vida econòmica; i, en el cas dels pobles del Delta, seu administrativa de l'ajuntament, el que feia necessari desplaçar-se. En aquestes condicions era lògic, doncs, que des d'arreu, amb el Carrilet, els autobusos de la HIFE, en cotxe o moto es fes cap a Tortosa a resoldre infinitat d'assumptes i, també, a comprar.

A meitats dels seixanta la situació començà a canviar; els botiguers tortosins es varen agrupar (Gremi, FECOTOR, CUVE...) per promoure sovint iniciatives per mantenir la clientela tant local com comarcal. Hi havia campanyes de venda per Nadal i Reis entre les que encara es recorda el gran èxit de l'anomenada "*Ventaregal*" (1964). El procés s'ha aguditzat els darrers anys; la pèrdua de pes específic de la ciutat, la generalització i distribució territorial dels serveis, la facilitat i rapidesa de les comunicacions alhora que la general disponibilitat de vehicles fa que no hi hagi

necessitat de desplaçar-se a Tortosa. D'altra banda, molta gent aprofita els dissabtes per traslladar-se a les capitals per passar el dia d'esbarjo i alhora comprar a les grans àrees comercials. Paral·lelament a totes les viles, per petites que siguin, s'han creat comerços per atendre les necessitats immediates de proveïment, i també l'aparició, amb força de la venda per internet. Ni tant sols les espectaculars "Setmanes de la Moda", fa deu anys, promogudes per l'Agrupació Centre Comercial Tortosa varen aconseguir redreçar el procés. Ara és el moment de nous reptes. Tortosa+, si més no suposa un pas endavant.

Foto: Algun carrer comercial de Tortosa