

11è. Programa

Tema: El Comerç a Tortosa

*Tertulians al plató:

- Francesc Vallespí.
- Carlos Adam
- Ivan/Oria Mabras

*Tertulià per via telefònica:

- Emili Llorente Roselló

*Entrevistador

- Josep Bayerri,

*Realització:

- Jaume Borja
- Carles Ferrando
- Marcos Llambrich,

Gravació: dijous dia 24 de gener de 2013 (16.15 h.)

Emissió en diferit: dissabte 26 de gener, 16 h i 21 h; diumenge 27, 12.30 h

GUIO DEL PROGRAMA DEL 26 DE GENER (GRAVACIÓ EL 24.01)

Hola, Ben trobats de nou

Després del llarg parèntesi nadalenc, tornem a estar amb vistes. Ja ha acabat la campanya de compres de Nadal i Reis i hem entrat ja a la campanya de rebaixes de gener. Són els dies de major activitat per al comerç i els de major presència de públic a les botigues tot i que enguany, per les raons econòmiques conegudes, per ara les vendes se'n han ressentit i no poc segons expliquen els propis botiguers, caldrà esperar un parell de setmanes per fer-ne el balanç final després de la liquidació dels darrers estocs.

Els anys quaranta del segle passat Tortosa era encara una de les places comercials més importants de Catalunya amb Reus, Manresa i Figueres, a més de les quatre capitals. Anar a Barcelona o a Tarragona-Reus era una odissea per les males carreteres, la lentitud dels trens i els pocs cotxes particulars. L'any 1956 a Tortosa hi havia només 85 automòbils, 21 dels qual eren taxis i vehicles de lloguer, i 173 motos. Per a cobrir distàncies llargues s'utilitzaven els trens en direcció a Barcelona o cap al sud a Valencia 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. Fins i tot acudia gent des del Maestrat valencià i el Baix Aragó atès que ni Vinaros al sud ni Alcanyís a l'interior encara no s'havien desenvolupat com a ciutats d'atracció comercial com són ara. En aquestes condicions era lògic, doncs, que des d'arreu, amb el

Carrilet, els autobusos de la HIFE, el tren, en cotxe o moto es fes cap a Tortosa a resoldre infinitat d'assumpes 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.

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.

Avui parlarem del Comerç. Es per a mi un tema entranyable. Jo vaig començar a gatejar darrera d'un taulell a la botiga familiar que havia fundat ma iaia Cinteta el 1930, la primera davant del Mercat; la va portar mon pare des dels anys quaranta, mon germà des del 1982 fins la seva jubilació fa un any, i ara mon nebot. Es la quarta generació. Però no parlarem de Casa Bayerri si no de tres botigues molt significatives: una de les mes antigues, un altra creada just després de la guerra i la tercera que es la més recent de totes. Ho farem amb els seus capdavaners persones coneguts per tothom a Tortosa.

Els presentaré

Paco Vallespí Cerveto, tortosí de 68 anys. Fins fa un any va regenta el negoci familiar Camiseria Vallespí fundat per son iaio Josep M^a Vallespí Sort nascut a Benifallet el 1869 i que va arribar a Tortosa el 1892 obrint un taller on feia camises a mida al carrer de la Sang núm. 4. Després va instal·lar la botiga a la plaça de l'Angel on és avui i on a més de camises venien corbates, pijames, calcetins i complements. El negoci es va veure molt afectat per la guerra i el 1940 el reobrí la segona generació, Paco Vallespí Pastor que, a més obrí un taller de confecció de camises. La tercera generació, ell i la seva dona, es feren càrrec del negoci l'any 1977. Ara està atès per la seva dona.

- Hola Paco. Quan et lleves pel matí no trobes a faltar la botiga?
- Però malgrat sigui a fer companyia a la..... et deus atansar algun rato
- Portar una botiga amb 120 anys d'antiguitat es una responsabilitat. No?
- Paco, tu ets net de Casa Vilagrassa, botiga que va tancar el 1960 i una de les més antigues de Tortosa. Per cert que mon pare em comentava que

la primera botiga on va entrar a treballar l'any 1932 fou justament Casa Vilagrasa. Com va anar aquest parentiu de botiguers Vallespi-Vilagrasa

- Després parlarem del comerç. Ara continuem la presentació

Carlos Adam Sempere, també tortosí de 48 anys. Porta el negoci des de la jubilació de son pare i fundador de la botiga. Pepe Adam Tena, nascut a Castelló on la seva família ja tenia ja un comerç d'espardenyes. El 1939, amb 21 anys, arriba a Tortosa i instal·la una botiga primer al Rastre, després al carrer del Replà i finalment al carrer Sant Blai. Al principi eren espardenyers que era el calze més usat i alhora popular, amb sola de cànem i jute. Després arribaren les sabates vulcanitzades i Calçats Adam es convertí en un referent arreu, amb diverses botigues aquí i a la comarca.

- Hola Carlos. Quanta història de dificultats i esforços per pujar el negoci
- Potser m'he deixar alguna. Quin es el recorregut de les diferents botigues d'Adam per Tortosa i la comarca?
- Des de Castelló a Tortosa, perquè?
- Continuarem parlant. Ara deixa'm presentar al tercer convidat.

Ivan Mabràs..... va néixer a Barcelona fa 38 anys; la seva família per part de mare era de Bitem i quan tenia 13 anys varen tornar a viure a Tortosa. Aquí va estudiar EGB, el Batxillerat i pintura a l'Escola d'Art fins els 21 anys que entrà a treballar a la MAI fins que l'empresa va tancar i quedà al carrer. Després de diverses activitats va decidir obrir una botiga de dolços, laminadures, regals i articles per a festes que regenta amb el seu ferma Oria. Es la darrera botiga de Tortosa. Vallespi amb 120 anys, Adam amb 73 anys i Detallets amb dos mesos.

- Fa una certa cosa el ser la botiga més jove de la ciutat?
- Es arriscat en moments de crisi obrir un negoci. Sou atrevits
- El lloc es ideal i penso que pot sortir be. No?

Be. Ara que ja estan fetes les presentacions, anem a parlar del comerç tortosí. Farem una tertúlia on podeu parlar sense cap ordre preestablert o interrompin-vos de l'un a l'altre i fer-me callar a mi.

Les preguntes que venen a continuació son solament indicatives. Si voleu que alguna la supprimeixi o en faci d'altres, m'ho dieu. Cal afegir-ne més que les anirem pensant aquests dies

- Començo per tirar la pedra a Paco i Carlos. Com era el comerç de Tortosa fa 30 anys?
- Per que ha canviat tant?
- Es clar que ara no es poden fer camises o vestits a mida com fa cent anys. El botiguer camiser, sastre i altres era també un artesà i ara només compra i ven. Però ha de saber comprar i aconsellar al client a l'hora d'escollir. Es com prendre mides abans. no?
- Els supers van acabar amb les botigues de queviures dels barris, els colmados i afectat molt a les caselles del Mercat. Ara només hi ha colmados de paquistanesos i marroquins. Penseu que les grans

- superfícies i les cadenes multinacionals poden a la llarga acabar també amb el comerç al detall de roba i equipaments?
- Hi ha alguna solució de complementarietat?
 - Es clar que ni es pot tornar enrere però com es que ciutats semblant, com ara Reus o maresa no han sofert tanta davallada?
 - Sempre he sentit dir que a Reus manen els botiguers, Penseu que aquí també manen?
 - Oria com hi veus tu?. Que et va fer decidir a posar en marxa la botiga?
 - Parlant del tema de rebaixes. No creieu que les campanyes de rebaixes estan mal planificades. Que duren massa temps. Parlar de rebaixes a principis de març, potser es massa llarg. En quinze dies no en hi hauria prou?

A meitat del programa aproximadament entrà per línia telefònica Emili Llorente al que introduceixo al tema amb les següents preguntes tot i que poden ser unes altres o sorgir-ne de diferents al llarg de la conversa

Perdoneu un moment. Voldríem també escoltar una veu que conegués el tema però fora externa; es a dir que no fora botiguer. Tenim en línia a Emili Llorente Roselló; ell es economista, catedràtic d'economia a l'Institut "Cristòfol Despuig" de Tortosa i entre durant 12 anys (1997-2009) professor a la Universitat Rovira i Virgili. Coneix molt a fons el tema de que tractem avui. Com a informació cal dir que el seu treball d'investigació per al doctorat tractava sobre el Banc de Tortosa que, en el seu moment fou impulsor de moltes iniciatives econòmiques i especialment comercials de la nostra comarca

- Hola Emili. Com veus tu el panorama econòmic de la nostra zona des d'un punt de vista del comerç al detall que es el tema d'avui?
- Creus que la crisi esta més aguditzada a Tortosa considerant que fou un centre comercial de primer nivell?
- I veus alguna solució de futur?
- El gran comerç perjudica al comerç de proximitat?.
- Paco, Carlos, Oria, esteu d'acord amb l'anàlisi que fa l'Emili Llorente?

Moltes gracies per la teva col·laboració, Emili. Esperem poder comptar amb tu alguna altra vegada.

- Tornem al plató. Carlos com a persona actualment amb mes activitat comercial dels tres. Creus que s'haurien de prendre algunes mesures per dinamitzar el comerç tortosí?
- Però ja hi ha agut altres crisis. Jo recordo la de principis dels setanta; tu Paco ja estaves en primera línia. Com es va superar aleshores?
- Voleu dir que no falta una mica de coordinació entre els botiguers i els altres sectors de la ciutat. Pere exemple els dies festius previs al Nadal hi havia botigues obertes i altres de tancades. A més molts de bars eren tancats. Dona pena que a Tortosa els diumenges solament puguem prendre cafè a dos o tres llocs perquè la major part dels bars estan tancat. Això no ajuda a donar una bona imatge.

- La creació de la nova federació entre associacions de comerciants i restauradors pot ser positiva?

Acabem ja. Esperem que els reis hagin arribat ben carregats i que les rebaixes hagin deixat buides les botigues. Si més no que l'any nou hagi portat la il·lusió de que podrem tirar endavant i aguantarem el que ens be per davant durant aquest 2013 que és presenta com a difícil. Si perdem la il·lusió i l'esperança que ens queda?. Amigues i amics, ànim a tots. Ens continuàrem trobant cada dues setmanes.