



Cambra de Comerç
de Manresa

Recull de premsa

Del 27 de desembre de 2011 al 2 de gener de 2012

DESEMBARCAMENT XINÈS ■ La presència de comerços xinesos no ha parat de créixer a Manresa des que el 1989 es va obrir el primer restaurant xinès a la carretera de Cardona. Ara, però, opten per grans establiments. El darrer exemple és el complex que es vol obrir el març al carrer de Sant Joan d'en Coll, a les antigues instal·lacions d'Accessoris Manresa. Tindrà una superfície de venda de més de 2.000 metres quadrats

El comerç xinès fa un fort salt endavant i opta per obrir grans superfícies de venda

► Els dos mil metres quadrats de l'antic Accessoris Manresa del Sant Joan d'en Coll es convertiran en centre comercial

JORDI MORROS | MANRESA

■ El pròxim mes de març obrirà a Manresa un centre comercial de més de 2.000 metres quadrats amb tota mena d'articles, aparcament, un parc infantil i cafeteria. És el darrer desembarcament xinès a la capital del Bages. La promotora del projecte es diu Sandra Chen. Té 30 anys i ella i la seva família tenen diversos negocis a Catalunya. El gran comerç serà a les antigues instal·lacions d'Accessoris Manresa i la seva propietària vol obrir el març.

L'any 1989 va obrir a Manresa el primer restaurant xinès. Era a la carretera de Cardona. 22 anys després els negocis regentats per xinesos no han parat de créixer. Ho han fet a una velocitat de vertigen i ara també en dimensions. Aquest establiment s'afegeix al del polígons dels Dolors que ocupa tota una nau industrial i al qual han denegat el permís per obrir perquè només pot vendre a l'engròs, i no al detall com pretenia fer.

El comerç que empeny Sandra Chen és a la confluència dels carrers Sant Cristòfol i Sant Joan d'en Coll. Eren els ocupats per Accessoris Manresa fins que es va traslladar al polígon dels Dolors. El rètol de «es lloga» que penjava de la façana ha estat substituït per un altre que diu «local llogat».

«Vendrem roba, articles de la llar, de ferreteria, papereria o jardineria. Ho tocarem gairebé tot tret de productes d'alimentació», explica Chen. També hi haurà una zona infantil pensada per als nens i nenes de la famílies que hi vagin



El local és a la cruïlla del carrer de Sant Cristòfol amb el de Sant Joan d'en Coll, i ja s'hi estan fent obres

a comprar, i una cafeteria. La intenció de Chen és obrir a mitjan o a final de març. Actualment s'estan fent obres a l'interior de les naus, en una estranya barreja d'operaris d'aquí i d'altres d'origen xinès que escolten atents les instruccions que els dona la mateixa impulsora del projecte.

Per què s'obren tants comerços xinesos a tot arreu?, li demanem quan ha acabat de parlar amb els treballadors. «Obrir més no vol dir que treballem més o que prenguem la feina a altra gent». Opina que «és una altra mentalitat. Amb aquesta crisi no ho enfoquem per

anar a guanyar diners sinó per mantenir-nos». Considera que una persona que es dedica als negocis no pot estar parada sinó que ha de tirar endavant. «Hi ha molts riscos, pot ser que funcioni o que no funcioni, això mai no se sap, però s'han de fer coses. El que cal davant la crisi és que la gent s'animi a fer coses. No ens convé la gent que té por o es dedica a criticar».

Sandra Chen fa 15 anys que viu a Catalunya, i és conscient que els negocis xinesos generen crítiques en certs sectors. Per això diu que «en aquest món és impossible evitar la competència. El

que has de fer és millorar la qualitat i el servei».

Quan se li recorda que hi ha la percepció que només viuen per treballar contesta, rient, que és cert que treballen molt. A continuació hi afegeix, però, que «jo crec que ens assemblem als catalans. Aquí la gent que té negocis o que és autònoma també treballa molt. Jo veig que la gent de Manresa també treballa molt». Sí que admet que possiblement ajusten més els preus: «jo intento que vingui més gent a comprar i així aconseguim millors preus dels proveïdors i els clients en treuen profit. Això no té

LA DADA

IMMIGRACIÓ

Una comunitat de 713 persones, el 0,92% del cens de Manresa

► Segons dades de l'Ajuntament, el juny del 2011 hi havia a Manresa 713 persones d'origen xinès, 13 menys que no pas un any enrere. És la tercera comunitat de nous vinguts més nombrosa

truc». A ningú no se li escapa, però, que la major part d'articles que es venen en aquests centres provenen de la Xina, on la mà d'obra és barata i l'economia és planificada.

Defensa que els negocis xinesos també generen, directament o indirectament, riquesa als llocs on s'estableixen, i sense que li ho demanem deixa anar que «no és cert que els comerços xinesos no paguin impostos. Els paguem com tothom».

La sol·licitud del permís i la llicència per poder obrir la superfície comercial de les antigues instal·lacions d'Accessoris Manresa ja és damunt la taula de l'Ajuntament de Manresa. La regidora de Promoció Econòmica, Sílvia Gratacós, assegura que a causa de les seves dimensions necessita uns requeriments especials, com per exemple places d'aparcament per als clients. «De moment hi ha el projecte damunt la taula, i com que suposa una inversió important les coses no aniran tan ràpid» com una llicència normal.

Emprenedors del Regne del Centre que viatgen a la Catalunya central

► Locals d'establiments emblemàtics com Born 12 o la llibreria Sobrerroca són ara comerços xinesos

J. M. | MANRESA

■ «Si parléssim en termes d'emprenedoria, realment és la comunitat xinesa la que està obrint activitats a Manresa», assegura la regidora de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Manresa, Sílvia Gratacós. De la mateixa opinió és Amaran Martínez, manresà que fa un any i mig que treballa a la ciutat xinesa de Xangai. «Són molt emprenedors. Jo he vist botigues als centre comercials que les han

obert joves de 20 anys. Pensa que els emprenedors d'aquí ara van cap allà. Xina és ara el país de les oportunitats», explica.

22 anys enrere va obrir a Manresa el primer negoci regentat per xinesos. És el de la carretera de Cardona. Posteriorment va arribar l'expansió dels basars i darrerament comerços de roba, objectes de decoració o productes per a la llar amb un estil ja més occidental. La mateixa situació s'ha viscut arreu de Catalunya.

Xina, que antigament es coneixia com el Regne del Centre, bull i que creix ràpidament, afirma Martínez, i un dels fenòmens d'aquesta dinàmica és l'expansió de la comunitat xinesa i dels pro-

«Si parléssim en termes d'emprenedoria, realment és la comunitat xinesa la que obre activitats a Manresa»

«Els emprenedors d'aquí ara van cap a la Xina. Tot i que és complicat, actualment és el país de les oportunitats»

ductes xinesos arreu del món. Manresa no és aliena a aquest fenomen. Així, locals emblemàtics com la botiga de discos Born 12 del passeig de Pere III s'han convertit en comerços regentats per xinesos, igual que l'oficina de Caixa Girona a la Bonavista; fustes Gaudí del car-



Establiment Gran Muralla, al carrer de la Sèquia, amb articles de Nadal

rer Gaudí; una coneguda ETT del Passeig o la llibreria Sobrerroca del carrer de l'Alcalde Armengou.

En aquest sentit el vicepresident de la Cambra de Comerç i Indústria de Manresa, i responsable de comerç de la institució, afirma que és un tema que crida l'atenció

entre els botiguers i comerciants de Manresa. «Quan es comenta que s'ha buidat un local i demanes què hi va, et diuen que un xinès. Si s'hi queden i paguen, és com si als seus propietaris els hagués tocat la loteria, perquè ara per ara són els únics que els poden llogar».

L'expansió xinesa ha arribat al món de la prostitució

► L'últim any s'ha detectat un augment de dones orientals en el mercat sexual bagenc ► Per als Mossos no és una comunitat conflictiva

J. M. | MANRESA

El món del negoci i del comerç no és l'única activitat de la comunitat xinesa a Manresa. L'últim any també s'ha detectat un considerable augment de dones xineses que es dediquen a la prostitució. No és un fenomen nou. Com acostuma a passar en aquests casos, els primers focus es van localitzar a les grans ciutats, igual que els primers comerços que es van establir a Catalunya i a l'estat. A poc a poc la pràctica es va estenent a tot el territori, i en el cas de Manresa es dona des de fa un any.

A les grans ciutats la policia ha detectat establiments que en principi oferien serveis comercials gens sospitosos, com perruqueries o establiments de massatges, que, veritablement, eren prostíbuls. Sovint, també, ha estat notícia la desarticulació de màfies que obligaven les dones a prostituir-se. Segons els Mossos d'Esquadra a Manresa, la comunitat xinesa no és conflictiva ni destaca especialment per cometre actes delictius. Per això no se'n fa un seguiment concret, han assegurat.



La prostitució xinesa també ha arribat a Manresa

L'idioma, la mentalitat oriental que no té res a veure amb la d'Occident, i el fet de viure en un país diferent de l'originari fan que, en el cas de la prostitució, una activitat al voltant de la qual hi ha molta discreció, encara s'accentui més la sensació que la comunitat xinesa és reservada, tancada i que es relaciona poc amb el seu entorn.

Les dones que es dediquen a aquest món sempre acostumen a

anar acompanyades d'homes quan van a fer alguna gestió. És el món més desconegut de l'expansió xinesa, el que no es veu perquè no és visible però que existeix, lluny de l'activitat en botigues i comerços que s'han instal·lat els darrers anys a Manresa. Una altra de les activitats comercials a les quals s'han començat a dedicar molts nousvinguts xinesos a Manresa és la de regentar bars.

La Cambra de Comerç veu amb recel el constant desembarcament xinès

► L'Ajuntament considera que la llei de l'oferta i la demanda acabarà posant les coses al seu lloc

J. M. | MANRESA

«Són negocis que fan una competència molt ferotge on s'implanten i els seus ingressos no repercuteixen en el territori». El responsable de comerç de la Cambra de Comerç i Indústria de Manresa, Llorenç Juanola, reclama una major regulació dels comerços, però la normativa europea va en direcció contrària, cap a la plena liberalització. «Ens podem quei-

xar, però no es pot evitar».

Juanola creu que s'ha arribat a una massificació d'establiments comercials, ja siguin xinesos o d'altres estils, que fa mal al sector, i dubta que els botiguers d'aquí lluitin amb les mateixes armes que els de la Xina. Reclama, per exemple, que el govern carregui amb més impostos els productes d'importació «i això faria que el que venen no fos tan barat».

Considera, també, que el comerç ja ha ajustat molt els preus. «A partir d'aquí cadascú és lliure de comprar on vulgui. Jo personalment ho faig en llocs de confiança».

Davant aquesta proliferació de comerços xinesos la regidora de

Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Manresa, Sílvia Gratacós, opina que la ciutat té la població que té, i «arribarà el moment que les pròpies regles del mercat faran que no se'n puguin obrir més perquè estarà saturat». Explica que serà la llei de l'oferta i la demanda la que acabarà posant ordre «perquè la gent posa un negoci per treure'n un rendiment, i si no surten els números la millor decisió és tancar».

La demanda per obrir comerços regentats per xinesos, però, no s'ha aturat. Els darrers d'obrir són de roba i decoració, però també comencen a gestionar establiments com bars.

Entrevista Amarant Martínez

CAP DE L'OFICINA DE LA FARMACÈUTICA GRIFOLS A XANGAI, XINA

«Xina bull i creix ràpidament, i en canvi Europa està aturada»

► Martínez creu que el dinamisme oriental contrasta amb l'acomodament d'Occident

JORDI MORROS | MANRESA

El manresà Amarant Martínez fa un any i mig que viu a la Xina, on treballa per a la multinacional farmacèutica Grifols.

Com és el dia a dia en una gran ciutat com Xangai?

És un altre món. És un moviment les 24 hores del dia, no tanquen mai, als petits establiments fan vida allà, es fan centres comercials a dojo i tens la sensació que hi ha dos pols: la Xina, que està bullint i creixent molt ràpidament fins i tot per a ells, i Europa, que és com si tot estigués parat.

Aquesta ebullició que relata també explica l'expansió de la seva gent i els seus productes?

Per una banda pensen: si les empreses estrangeres produeixen aquí i venen allà, per què no puc fer el mateix? I per l'altra no depenen dels bancs. No funcionen amb bancs. Quan una persona vol obrir un negoci ajunta familiars i amics i els demana diners. Se'n diu donar la cara i sempre et diran que sí, perquè volen que tot estigui en harmonia i hi hagi respecte. Per això molta gent ve aquí i et diu que no té crèdits, que ho paga tot en metàl·lic. El que no entenen és que nosaltres siguem tan dependents dels bancs

Aquesta expansió, doncs, continuarà?

Objectivament, el que és estrany és que fins ara no n'hi hagi hagut de xinesos. Al món som 7.000 milions de persones, i gairebé la meitat són indis i xinesos. És normal que siguin arreu. Jo quan faig números veig que d'hospitals n'hi ha més que no pas a Europa i a Amèrica juntes. Doncs això passa amb tot.

No tardarem, doncs, que ens vinguin més productes?



Amarant Martínez

«Quan una persona vol

obrir un negoci ajunta

familiars i amics i demana

diners. No depèn dels bancs»

«Quan vénen no entenen

que no hi hagi més centres

comercials o que les botigues

tanquin els festius i al migdia»

El pròxim pla quinquenal toca estimular el que és recerca i innovació, salut, indústria farmacèutica, automoció... És el que Occident considera sectors principals.

Es troba còmode a la Xina?

Jo hi estic bé, però el canvi és molt gran. Ells segurament vénen i no entenen com és que no hi ha centres comercials a cabassos, perquè es tanca els festius i els migdies. Tens la sensació que a Occident la gent s'ha acomodat i hem abaixat el ritme. La cultura xinesa és molt diferent. Començant per l'idioma, i l'idioma determina la manera de pensar. Pensen diferent. Tenen un llenguatge més simbòlic, i el no verbal també té molt significat.



2012 NEIX AMB UN PA SOTA EL BRAÇ

Per fer realitat la dita "neix amb un pa sota el braç" el forn de Cabrianes regala el pa a tots els nens i nenes nascuts el 2012*. Vine i informa-te'n!

*una baguette/tronc gratis durant 10 dies.

forn de Cabrianes

TRADICIÓ DE FORNERS DES DE 1933

Regió7

CONSELL ASSESOR: Gonçal Mazcuñán i Boix, Valentí Martínez i Espinosa, Jaume Torras i Rodergas, Pere Fons i Vilardell, Àngels Freixanet i Picañol, Antoni Dalmau i Ribalta, Josep Maria Descals i Vilarnau, Albert Rumbero i Soler, Ramon Segues i Coromines, Jordi Vilaseca i Bruguera, Aitor Moll i Sarasola, Ainhoa Moll i Sarasola, Marc Marcé i Casaponsa.
 EDITA: EDICIONS INTERCOMARCALS (EISA)
 Administradors: Fèlix Noguera i Carrillo i Jose Manuel Atienzar Núñez

EDITORIAL

UN ALTRE REPTE PER AL COMERÇ

Durant els primers anys noranta, es donava per fet que la gran amenaça per al comerç dels centres urbans venia de les perifèries. Les grans superfícies anaven aterrant a totes les ciutats de dimensions significatives, provocant grans reaccions de por i de rebuig en els sectors comercials tradicionals. A Manresa aquest fenomen es va produir amb l'arribada del Pryca, de forma similar al que va passar abans i després en altres ciutats. L'amenaça de grans comerços on es podia comprar de tot a bon preu i amb facilitats d'aparcament, alhora que gaudint d'al·licients que permetien convertir la compra en una activitat familiar de cap de setmana, va semblar que condemnava gairebé sense remissió els centres urbans. Menys de vint anys després, una nova demostració de com n'és de dinàmica la societat lliure ha desmentit aquells auguris. En la pràctica, les grans superfícies han anat cedint a un altre format, el del supermercat mitjà situat en plena trama urbana. Vint anys enrere, ningú no hauria pensat que això podria passar. Els reptes que ha d'afrontar el comerç són imprevisibles i inesgotables. Avui, el desafiament que les perifèries plantegen als nuclis comercials tradicionals són també enormes, però d'una naturalesa diferent. I ha aparegut un fenomen nou en les botigues que popularment anomenem «de xinesos», amb la seva varietat de productes i els seus preus econòmics. Des que un restaurant va obrir la porta d'orient a Manresa per primer cop amb un local a la carretera de Cardona fa 22 anys, els xinesos han avançat a gran velocitat i avui està a punt d'obrir un gran magatzem i un altre espera aconseguir la legalització per poder fer-ho. Els xinesos, petits i grans, competeixen amb preu i amb varietat, però també amb la inesgotable capacitat de treball dels seus propietaris, disposats a obrir fins al límit del que els permeti la legalitat. El comerç tradicional ha d'exigir que compleixin la llei i que l'administració els la faci complir, però, certament, el desafiament que la seva capacitat de sacrifici presenta per al botiguer autòcton es planteja també per mèrits propis. És una realitat que convida a reflexionar.

Regió7 expressa les seves pròpies opinions únicament a l'Editorial i respecta, com a publicació oberta i plural, la dels seus articulistes i clients publicitaris.

REDACCIÓ, ADMINISTRACIÓ, DISTRIBUCIÓ I PUBLICITAT
 carrer Sant Antoni Maria Claret, 32. 08243. Manresa

TÈLFON 93 877 22 33 FAX 93 874 03 52 FAX DE PUBLICITAT 93 874 16 12 ADREÇA ELECTRÒNICA regio7@regio7.cat

BERGA: c/Font del Ros, 1. 08600. Tèlfon: 93 822 12 19. Fax: 93 822 03 99. SOLSONA: c/Sant Salvador, 1. 25280. Tèlfon: 973 48 30 08. Fax: 973 48 24 93. IGUALADA: c/dels Esquilladors 23, baixos 08700. Tèlfon: 93 803 07 55. BARCELONA: rambla Catalunya, 10, 4t-4a. 08007. Tèlfon: 93 317 05 14 i 93 317 06 32. Fax: 93 317 07 91.

<http://www.regio7.cat>

PROHIBIDA TOTA REPRODUCCIÓ ALS EFECTES DE L'ARTICLE 32.1, PARÀGRAF SEGON DE LA LPI. Aquesta publicació no pot ser reproduïda ni totalment ni parcialment, ni transmesa per cap tipus de mitjà, sense el permís per escrit de la direcció.

Imprimeix: Impressions Intercomarcals SA.
 Dipòsits legals: Edició Manresa, B-44983-78.
 ISSN: 1137-5655.

Difusió controlada per



Director: Marc Marcé i Casaponsa.

Director adjunt: Xavier Domènech i Sala.

Caps d'àrea: Enric Badia (Societat), Salvador Redó (Fotografia), Carles Blaya (Economia i Arreu) i Francesc Galindo (Manresa).

Caps de secció: David Bricollé (Bages), Xavier Prunés (Esports), Susana Paz (Cultures).

Gerent i Director comercial: Fèlix Noguera i Carrillo. Cap d'àrea d'administració i distribució: Sandra Espinal.

Cap de secció: Teresa Boladeras (Administració i finances).

Opinió

TERÀPIA DE XOC PER MANEL PUYAL

JO, DESPRÉS DE TENIR UN MUNT D'EXPERIÈNCIES AMB ELS BANCS, HE ARRIBAT AL CONVENCIMENT QUE EN L'ÚNIC BANC EN QUÈ POTS CONFIAI ÉS EL BANC DELS ALIMENTS



A TORT I A DRET

Xavier Domènech

PERIODISTA ▶ xdomenech@regio7.cat



EL PACTE AMB EL MEU DIARI

Quan la crisi enfonsa el mercat publicitari, la premsa gratuïta pateix més que la de pagament. El contracte de confiança mútua entre els diaris i els seus compradors és la gran basa de la seva resistència

Ha tancat portes el diari gratuït ADN, del grup Planeta, que es distribuïa a les principals capitals espanyoles, amb més de mig milió de còpies i un milió de lectors. Fa gairebé tres anys va tancar Metro, i ara només queden les capçaleres 20 minuts i Què en el mateix rang. Hi ha alguns esportius locals i nombrosos setmanals, quinzenals i mensuals de barri, poble o comarca, però la gran premsa gratuïta, que estava a punt d'enfonsar la de pagament, no només no ho ha aconseguit, sinó que està resistint la crisi bastant pitjor que la suposada víctima.

La raó és fàcil d'entendre. La premsa de pagament viu gràcies als anunciants i als lectors que compren el seu exemplar, mentre que la gratuïta només compta amb els primers. Quan la crisi enfonsa el mercat publicitari, la premsa gratuïta pateix una caiguda d'ingressos molt superior a la de pagament, que encara compta amb la venda i les subs-

cripcions. En el cas extrem, en una situació general de publicitat zero, aquesta venda podria mantenir vius els diaris -tot i que molt apimats. El contracte de confiança mútua entre els diaris de pagament i els seus compradors és la gran basa de la seva resistència.

Caldria poder substituir «compradors» per «lectors», i això ha estat així durant molts anys. Sense arribar a la sinonímia, ja que cada exemplar pot ser compartit (a casa, al bar, a la feina), hi havia una relació estable entre xifres de lectors i de vendes. Avui, les noves tecnolo-

Els anuncis són una font d'ingressos que tant ens pot fer volar fins al cel com deixar-nos caure de cop a terra

Cal correspondre a la confiança: el lector no acceptarà que se li demanin diners per una cosa que pot aconseguir de franc

gies han alterat aquesta relació. El canvi s'il·lustra, per passiva, en un anunci televisiu de Movistar: un personatge diu que no necessita Adsl perquè els diaris ja els llegeix a la barberia. És a dir, que per al comú dels usuaris, una de les principals funcions de la banda ampla és llegir gratis publicacions que en un altre cas compraríem: si no totes, algunes.

Aquells diaris que regalen a la xarxa tot el seu contingut aspiren a generar milions de visites que els reportin grans ingressos publicitaris, però el tancament d'alguns gratuïts i l'aprimament de pàgines i tirades de molts altres indica que els anuncis són una font d'ingressos que tant ens pot fer volar fins al cel com deixar-nos caure de cop a terra. El compromís amb el lector de pagament, per contra, aporta estabilitat, ni que sigui perquè les seves oscil·lacions són més lentes. Però cal correspondre-hi: no acceptarà que se li demanin diners per una cosa que pot aconseguir de franc.