



Cambra de Comerç  
de Manresa

# RECULL DE PREMSA

Del 28 de gener al  
3 de febrer del 2014

Elaborat per:   
serveis de comunicació

## TEMA DEL DIA

**COMERC** ■ Manresa té un eix comercial molt limitat i això fa que el preu dels lloguers s'hi dispari. Emprenedors que hi han volgut obrir un negoci han topat amb molts problemes per trobar un local assequible. N'hi ha que han hagut de renunciar-hi i marxar a un altre punt o bé que han plegat o que s'han traslladat perquè no podien pagar. Per a un nucli històric que, en bona part, respira gràcies a aquest eix no és la millor notícia

# L'alt preu dels lloguers a l'eix comercial de Manresa hi complica l'obertura de negocis

► Els arrendataris expliquen els imports pel fet que el centre és molt petit ► A Guimerà demanen 5.000 euros per 180 m<sup>2</sup>



SALVADOR REDÓ



GEMMA CAMPS

## Del centre al carrer de Barcelona per pagar menys per més

► Àlex Martí (a la foto) tenia el negoci al carrer de Lleida i el va voler traslladar al centre, però els preus que hi va trobar eren altíssims. Li demanaven 1.800 euros per un local de 40 m<sup>2</sup> al Born. Al carrer de Barcelona, on l'ha posat, en paga encara no 1.000 per 80 m<sup>2</sup> i un entresolat de 30.

## Una negociació molt llarga per quedar-se a la Plana de l'Om

► Marc Borrós i Maria Josep Parra (a la foto) tenen el seu estudi de disseny a la Plana de l'Om i esperaven que el banc posés a lloguer els baixos del mateix immoble per llogar-los. Inicialment els en demanaven 3.000 euros. Van trigar més de mig any per aconseguir el local per la meitat de preu.

GEMMA CAMPS | MANRESA

■ El nucli dur del centre comercial de Manresa és poc extens i, per tant, té pocs metres comercials. Com a conseqüència, els que hi ha són cars. Aquest fet fa difícil accedir-hi a les persones que volen muntar un negoci. 5.000 euros per 180 m<sup>2</sup> al carrer d'Àngel Guimerà, 1.200 per 60 m<sup>2</sup> al carrer Nou. 1.500 a Sant Miquel, a tocar de la Plana de l'Om. Considerant la importància del comerç per a un nucli històric especialment tocat, que els preus siguin un impediment per als emprenedors no és la millor notícia.

La històrica botiga de màquines de cosir i merceria Bové, al carrer de Guimerà cantonada amb Sant Joan Baptista de La Salle, està punt de traslladar-se a la carretera de Vic. Havien de renovar el lloguer i pujava massa. També a Guimerà, el local on hi havia Ràdio Castell, de 180 m<sup>2</sup>, fa temps que espera llogater. En demanen 5.000 euros. La responsable assegura que en aquest vial n'ha llogat per 7.000 i 12.000 euros. Fonts de la Cambra de la Propietat Urbana, que lloga el mateix local, en aquest cas per 4.500 euros, atribueixen aquests imports gairebé inaccessibles (per això hi proliferen les franquícies i els bancs) a les dimensions de l'eix comercial de Manresa. «El problema és que és molt petit. Guimerà, final del Passeig i carrers Born i Nou».

A Guimerà, informen les mateixes fonts, el m<sup>2</sup> es paga a entre 20

i 30 euros, que baixen a 10 al carrer de Carrió; a 6 al Bruc i a 9 de la plaça d'Espanya en amunt. La mateixa Cambra té un local a Sant Miquel, a la placeta passada la llibreria Roca. Costa 250 euros al mes i té 50 m<sup>2</sup> i entresolat. Una evidència que el vial, com a mínim aquesta part (pel local on hi havia calçats Salvadó, a tocar de la Plana, en demanen 1.500 euros per 130 m<sup>2</sup> més entresolat) fa molt que va deixar de formar part de l'eix comercial. Al Born, un local de 95 m<sup>2</sup> amb escales costa 1.200 euros al mes.

Sita Salido, de l'Immobilària Inllobsa, coincideix amb la valoració de la Cambra. «El centre és molt curt i està molt valorat». Ells tenen un local de 60 m<sup>2</sup> amb entresolat al carrer Nou per 1.200 euros al mes.

Tenint en compte on situen els experts en la matèria els lloguers més valorats, crida l'atenció que l'Ajuntament pagui 3.000 euros pel local de la plaça Major on traslladaria l'Oficina de Turisme. Decisió que ha rebut la crítica de l'oposició. En aquest cas, cal dir que les dimensions són generoses: 670 m<sup>2</sup>.

### Com al passeig de Gràcia

«Per aconseguir el lloguer que tenim vam haver de lluitar una mica amb la propietat perquè ens el volia fer pagar com si fos al passeig de Gràcia». Marc Borrós es refereix al local on ell i Maria Josep Parra tenen la botiga de disseny i interiorisme L'Estudi, a la Plana de l'Om,

### TRES EXEMPLES



#### Adreça c. Àngel Guimerà, 5

- Superfície: 180 m<sup>2</sup>
- Preu: 5.000 euros al mes



#### Adreça c. Sant Miquel, 32

- Superfície: 130 m<sup>2</sup> (i entresolat)
- Preu: 1.500 euros al mes



#### Adreça c. del Born, 14

- Superfície: 95 m<sup>2</sup> (amb escales)
- Preu: 1.200 euros al mes

al mateix edifici on ja tenien el despatx. Considera lògic que «quan obres un negoci el lloguer et marqui un dels costos més importants, però si és correcte no t'ha de fer anar ofegat», remarca. Per 90 m<sup>2</sup> els en demanaven 3.000 euros. Al final, en van acabar pagant 1.500. «Vam trigar més de mig any a aconseguir-lo», diu Borrós. Tenien clar que no volien anar al Guimerà perquè «és un carrer sense personalitat, ple de franquícies que són iguals a tot arreu».

Borrós no és l'únic emprenedor que s'ha trobat amb l'inconvenient de voler obrir una botiga i topar amb un lloguer massa alt. A la mateixa Plana de l'Om, cantonada amb el carrer Nou, hi havia una agència de viatges del Carrefour. El responsable, José Antonio Garcia, explica que, mentre que «els dos primers anys vam pagar entre 1.400 i 1.500 euros, quan va tocar renovar va passar a 2.200, que és una bestiesa, en els temps que corren». No s'hi van avenir i es van traslladar al Born, on, en aquest cas, van tenir la sort de trobar un local pel qual paguen la meitat.

Al carrer de Barcelona fa uns mesos que hi va obrir el negoci Harmonia. Luxe floral, provinent del carrer de Lleida. Àlex Martí va buscar alternatives al centre. «Al carrer Nou, per 70 m<sup>2</sup> sense lloc per descarregar ens en demanaven 1.000 euros, i al Born, per un local de 40 m<sup>2</sup>, 1.800 euros». Com Bor-

rós, també fa servir la comparació amb el passeig de Gràcia per referir-se al lloguer que els demanaven al carrer de Guimerà per un local de 100 m<sup>2</sup>: 4.000 euros. Al carrer de Sant Joan Baptista de La Salle el preu per un de 75 m<sup>2</sup> era de 2.500 euros mensuals, apunta. Fins que van trobar el del carrer de Barcelona i se'l van quedar. Aquest té 85 m<sup>2</sup> a la planta baixa i un entresolat de 30 m<sup>2</sup>, i el lloguer que en paguen no arriba als 1.000 euros.

### Un condicionant important

En el cas d'Àngel Guixà, que tenia la pastisseria Sofia al carrer Nou, el lloguer també ha estat un inconvenient. Pagaven 2.500 euros al mes però l'amo del local en paga 4.000 per la hipoteca, de manera que el seu objectiu més aviat era apujar-los-el quan en tingués ocasió, mentre que ells li van demanar que els el baixés una mica perquè els beneficis no donaven per a tant. Com que la pastisseria era un complement del negoci d'elaboració de pastissos per a distribuïdors que tenen al polígon de Santa Anna, a Sant Fruitós, van decidir tancar. Guixà afirma que quan van obrir va ser «amb ganes de quedar-nos-hi» però que el tema del lloguer, i la proliferació de negocis del seu ram poc temps després d'obrir ells el seu els va empenyer a tancar. «No només es pot atribuir al lloguer però va ser un condicionant important».



## «El propietari ha d'entendre que en la situació actual la gent no pot pagar uns lloguers tan alts»

► El president de la UBIC destaca que el cost del local és la despesa fixa que marca més la posada en marxa d'un negoci

G. C. | MANRESA

Jaume Pont, president de la Unió de Botiguers i Comerciants (UBIC) de Manresa, va viure en la seva pell el fet d'estar pagant un lloguer molt alt. «De totes les despeses fixes que tens com a comerciant, el lloguer és el més important, és el número u. A l'hora de muntar alguna cosa, el primer que tens en compte és quin lloguer hauràs de pagar. Nosaltres [té el negoci de vins i delicatessen El Setè Cel, a la carretera de Vic] en pagàvem un de molt alt. Ara que fa un any que vam canviar i paguem menys veus que tens ganes de fer coses perquè no estàs escanyat».

A la carretera de Vic, de la Bonavista en direcció a la Muralla del Carme, a diferència de l'eix comercial de Manresa, és possible trobar un local d'uns 200 m2 per 600-700 euros, informa Pont, que s'esborrona quan sap que per locals molt més petits del carrer d'Àngel Guimerà i del carrer Nou, per posar dos exemples, en fan pagar lloguers que no solen baixar dels 1.000 euros.

Per al president de la UBIC, a banda que «el propietari ha d'entendre que en la situació actual la gent no pot pagar uns lloguers tan alts», hi ha d'altres aspectes que caldria tenir en compte per evitar locals



Jaume Pont

buits i, sobretot, per evitar que els carrers del nucli històric on encara hi ha activitat comercial s'encomanin de situacions com la que es dona en vials com el Sobrerroca i Sant Miquel, amb massa locals tancats, tenint en compte la importància històrica d'aquest carrers.

### Estudi de mercat

Pont considera que, a banda del lloguer, a l'hora d'obrir un negoci és imprescindible triar bé. Per això, pensa que l'Ajuntament «hauria de fer un estudi de mercat per saber quin tipus de negoci seria viable». Posa com a exemple la possibilitat d'obrir una peixateria al Barri Antic, on, diu, la gent es queixa que, a banda del mercat de Puigmercadal, no en té cap a prop. Una altra idea que creu que seria

interessant és «obligar a tenir una façana atractiva en els locals buits, com es va fer al carrer de Barreres, on les van pintar». Passaria per proposar-ho al Cercle Artístic perquè ho fes, o bé per posar-hi un vinil amb una mica d'il·luminació. Com a contrapartida, apunta, es podria oferir als propietaris que durant un any no paguessin l'IBI d'aquell local. «Podria arribar a ser un atractiu turístic, i per treure grisor a Manresa».

Afegeix que la UBIC té un conveni amb el Banc de Sabadell, que ara estan mirant d'ampliar a La Caixa, amb el qual, si es vol obrir un negoci, el banc ho estudia «i, si veu que la cosa és viable, et deixen els diners». Està segur que només cal que algú faci el primer pas perquè vagin proliferant iniciatives que puguin donar ambient als carrers més apagats del centre històric. Li sembla bé la proposta de l'Ajuntament seguint una idea d'Igualada (vegeu-ne informació en aquesta mateixa pàgina), sempre que es lligui l'ofertament dels locals amb l'aposta per «coses que facin falta, que s'analitzi bé». Posa com a exemple el cas dels negocis de cigarretes electròniques, que s'han posat de moda però que «és clar que aniran de baixa». Per tant, no hi apostaria.

## «No podem donar tota la culpa al propietari del local, el que cal és buscar alternatives»

► Pere Casals, president de la Cambra de Comerç, diu que, en el cas del nucli històric, és urgent un pla de reactivació

G. C. | MANRESA

Pere Casals, president de la Cambra de Comerç de Manresa, ressalta que el problema dels locals buits i de negocis que han de plegar perquè no poden pagar el lloguer que els demanen els arrendataris no és exclusiu del centre. «Afecta el Barri Antic, l'eix comercial i les zones perifèriques de Manresa. I el problema és que, si no hi ha negocis, no hi ha vida, i si no hi ha vida, no hi ha negocis». Per a ell, però, no es pot buscar un únic culpable a aquesta situació. «Cada-cú vetlla pels seus interessos, sigui just o no, i no podem donar tota la culpa al propietari del local. El que cal és buscar alternatives per dinamitzar les zones comercials, no només la clàssica».

Casals atribueix al context econòmic actual que no s'obrin més comerços. «Amb una situació com la d'ara la gent no gasta perquè té por o perquè no pot». Hi afegeix un altre aspecte, que és el relatiu a la finalització dels terminis de les rendes antigues, que ha permès als arrendataris posar al dia els seus lloguers, i que ha portat alguns llogaters a haver de plegar perquè no poden pagar els augments.

«A Manresa ens ha passat amb alguns establiments. Arriba un moment que, si t'apugen gaire el lloguer, has



Pere Casals

de marxar. El que no fa ningú és, el poc que pot gastar, dedicar-ho al lloguer».

El president de la Cambra de Comerç és del parer que «era una injustícia que els propietaris estiguessin condemnats a no apujar el lloguer, però també ho és per als llogaters» haver de pagar uns preus que els superen. I insisteix que és un tema de mal fer. «Els arrendadors no volen que els torni a passar que tenen una renda baixa durant anys que no han pogut actualitzar i que queda fora del preu de mercat; per tant, també entenc el propietari. Potser durant un any o dos posaran un preu mòdic però si després millora la situació senten que estan fent el ruc. I, en el cas dels llogaters, fer una inversió en un negoci per només dos anys... És difícil».

### Feina de formigueta

Casals creu que «el nucli històric necessita un pla de reactivació». Per això li sembla interessant que l'Ajuntament hagi decidit imitar la idea d'Igualada (vegeu-ne informació en aquesta mateixa pàgina). «S'hi ha de fer alguna cosa sense que el propietari hagi de patir per uns lloguers de misèria ni tampoc que els locals quedin buits perquè els comerciants no s'hi poden posar». Solucions concretes? Per una banda, parla del paquet urbanisme, mobilitat i aparcament; per l'altra, de la feina del mateix botiguer a l'hora de fer accions de promoció i de dinamització, i en tercer lloc, de la coordinació del comerç amb el turisme. «És una feina de formigueta», conclou Casals.

En el cas de la zona comercial estrictament, admet que és petita i apunta que «s'hi donen diversos fenòmens paral·lels, com ara locals que s'omplen i que es tornen a tancar». Com Pont, és de l'opinió que és bàsic trobar el producte encertat, «i això costa. Per imitació se n'han oberts molts de iogurts i de cigarretes electròniques però si després funciona és, o que els productes siguin molt barats o que sigui un producte que no tingui ningú més. I després falta donar-se a conèixer».

## L'Ajuntament té un pla perquè obrin negocis a Sant Miquel i a Sobrerroca

► La iniciativa passa per llogar locals buits i rellogar-los a un preu social a emprenedors

G. C. | MANRESA

Només cal que l'Ajuntament de Manresa aprovi el pressupost del 2014, i que aquest inclogui la partida per portar-lo a terme. El pla de la regidoria de Comerç i Promoció Econòmica, encapçalada per Sílvia Gratacós, és, a imitació d'una iniciativa a Igualada, llogar locals dels carrers de Sobrerroca i Sant Miquel que estan

buits i rellogar-los a emprenedors a preus ajustats perquè hi obrin un negoci.

A Sant Miquel, amb informació del novembre passat, dels 45 locals que hi ha disponibles, 16 estaven tancats. Al carrer de Sobrerroca, la proporció és semblant. Per dissimular la gran quantitat de locals buits que hi ha i, alhora, per embellir el vial, l'Ajuntament ha posat a les façanes de les plantes baixes desocupades, corresponents als números 8-10 i 18 d'aquest carrer vinils amb imatges lligades a la seva història i a la tradició vinícola.

La proposta per omplir

locals es va explicar en una jornada a la Cambra de Comerç i, tal com va avançar aquest diari (vegeu edició del 9 de gener), ja ha obtingut resposta, tant per part dels que volen obrir un negoci com pels que tenen un local a lloguer als vials.

### De 250 a 99 euros

A Igualada, el projecte de l'Ajuntament, batejat amb el nom Espais del Centre. Micronegocios amb aparador, ja ha donat resultats. Fruit del pla, el novembre van obrir una botiga d'objectes de decoració i mobles antics on es fan cursos de restauració i de

pintura; una botiga de labors (mitja, punt de creu, patchwork), on també es fan tallers; i un establiment d'alimentació artesanal, ecològica i de proximitat. L'Ajuntament paga 250 euros de lloguer per cada local, i els relloga per 99 euros al mes. Fonts del consistori han explicat que ja hi ha un quart local a punt d'adjudicar i que, de cara a aquest 2014, la pretensió és obrir una segona fase de recerca de locals buits en què, a banda de propietaris, també es busquen agents de la propietat immobiliària que en tinguin a disposició.



Inauguració de dos dels negocis de la iniciativa a Igualada



## ECONOMIA I EMPRESA

## SEPA: EL LLARG CAMÍ CAP A UNA PLENA INTEGRACIÓ

«El 9 de gener el comissari europeu de Serveis Financers, Michel Barnier, va comunicar que la CE s'havia vist abocada a concedir una pròrroga extraordinària de sis mesos per a la posada en marxa de la zona SEPA»



TRIBUNA  
UNIVERSITÀRIA

**Jordi Soldevila**

PROFESSOR COL·LABORADOR  
DELS ESTUDIS D'EMPRESA DE LA FUB

Com cada any que comença, les persones acostumem a assenyalar al calendari les dates o les fites que esperem celebrar amb major il·lusió al llarg de l'any. A títol personal jo havia assenyat el primer dissabte del mes de febrer, ja que aquell dia s'havia de celebrar un esdeveniment ben especial: el llançament definitiu i irreversible de la Zona Única de Pagaments a Europa (SEPA -Single European Payment Area- en terminologia anglosaxona).

De moment, però, hauré de reservar el cava a la nevera. El 9 de gener passat, el comissari europeu de Serveis Financers, Michel Barnier, va igualar la celebració en comunicar que la Comissió Europea s'havia vist abocada a concedir una pròrroga extraordinària de sis mesos, fins a l'1 d'agost del 2014, per a la posada en marxa definitiva de la zona SEPA. El motiu que esgrimeix la Comissió Europea és que hi ha la temença que hi podria haver un pro-

blema massiu de bloqueig en les operacions de pagaments arreu d'Europa a causa del retard en la transició cap als formats de pagaments que estableix SEPA. De fet, però, la pròrroga que ha concedit la Comissió Europea es refereix només al factor d'irrevocabilitat del procés, ja que cal recordar als lectors que des de fa ben bé 2 anys i mig és perfectament possible realitzar els pagaments en base als estàndards SEPA.

I doncs, què és SEPA? SEPA és l'espai en què els ciutadans, les empreses i qualsevol agent econòmic que operi a Europa puguin realitzar i rebre pagaments en euros, amb les mateixes condicions bàsiques, els mateixos drets i les mateixes obligacions. Això significa que els pagaments SEPA hauran de rebre el tractament de pagaments nacionals, i és per aquest motiu que SEPA no només pretén millorar l'eficàcia dels pagaments entre diferents països, sinó que també desenvolupa instruments, estàndards, procediments i infraestructures comuns arreu d'Europa. Aleshores, si SEPA ofereix tants avantatges, per què prorrogar-ne la implantació fins al mes d'agost vinent? Els lectors amb ull crític potser ja intueixen que les entitats financeres hi tenen força a dir, en aquest projecte, i el cert és que han posat un munt de pals a les rodes al llarg del procés, ja que l'eficiència dels uns (ciutadans i empreses) representa una pèrdua potencial per als altres (entitats financeres). Però la responsabilitat del retard de SEPA no la podem atribuir exclusivament al sector financer. Les Administracions Públiques tampoc no n'han fet res més entre la població (recordem que l'afectació de SEPA és comparable a la implantació de la moneda única), i, com a conseqüència, el grau de desconeixement de SEPA entre els ciutadans i les empreses és de proporcions colossals. Una xifra reveladora: tot i



ARXIU/ACN

S'ajorna la implantació de la Zona Única de Pagaments a Europa

que SEPA es va iniciar l'any 2008, a Espanya, el mes d'abril del 2013, només el 9,69% de les operacions de pagament es feien segons els nous estàndards. Per bé que m'agradaria parlar-hi, dubto que el comissari Barnier volgués atendre la meva trucada. Crec que el millor que puc fer, doncs, és esborrar la fita que havia assenyat per al dia 1 de febrer i traslladar-la a l'1 d'agost del 2014. Espero que res ni ningú em faci fer un altre gargot a l'agenda.

## TANT SI LA CONSULTA ES FA COM SI NO

«Hi ha aspectes essencials de la independència dels quals gairebé no es parla, malgrat ser primordials: quin model polític, econòmic i social volem»



LLETRES DE CANVI

**Pere Casals**

PRESIDENT DE LA CAMBRA  
DE COMERÇ DE MANRESA

Avui el gran debat gira al voltant de si es farà o no la consulta, emparada en quina legalitat, i si tenim o no dret a fer-la, tot i que la situació econòmica fa que moltes persones i empreses es preguntin si ara és prioritari.

Per descomptat és un tema de gran transcendència, i sorprèn que encara avui hi hagi qui posi obstacles a consultar les

grans decisions.

Aquest debat ha posat en qüestió la viabilitat o no d'una Catalunya independent, i la seva eventual exclusió de la Unió Europea, aspectes molt importants. Fins ara s'han expressat poques opinions ben documentades i cal buscar anàlisis més tècniques i acadèmiques.

Però més enllà de tot això, es faci o no, i sigui quin sigui el resultat de la consulta, hi ha molts aspectes essencials dels quals gairebé no es parla, malgrat ser primordials tant en la situació actual com en qualsevol hipòtesi futura: quin model polític, econòmic i social volem. Bé, de fet sí que se'n parla, però sobretot en entorns amb escassa o nul·la presència als mitjans de comunicació, i per tant fora del debat generalitzat. I no sé per què. Potser són incòmodes?

Plantejar-se si el sistema de representa-

ció i la llei electoral que l'empara requereixen canvis és quelcom poc qüestionat. I en canvi genera conflictes freqüents, com el del diputat que té dubtes sobre si ha de votar segons la seva consciència, el programa electoral o la disciplina de partit. Per què el diputat o regidor no es deu directament als electors de la seva circumscripció? Per què la seva futura candidatura depèn del dictat dels dirigents del seu partit i no dels seus potencials votants? Per què un vot al Parlament té més o menys valor en funció de la província d'empadronament?

Demandar-se per què el poder judicial té els seus òrgans de govern supeditats al poder legislatiu i si volem que segueixi així és transcendental. De fet, des de la Unió Europea ja ens han cridat l'atenció en això, però cap autoritat no en diu ni ase ni bèstia, malgrat ser cabdal per a la

higiene democràtica.

Cal debatre si creiem que el sector públic ha de tenir una dimensió desmesurada com l'actual i ha d'exercir tanta intervenció i regulació sobre l'activitat econòmica, o si ha d'acaparar competències que eren en mans d'institucions de la societat civil. I si el funcionari ha de ser intocable o el càrrec públic ha de tenir tants privilegis i estar retribuït sense exigir-li capacitat, productivitat i responsabilitats.

També si el sistema de redistribució de riquesa ha de carregar bàsicament sobre rendes de treball i d'activitat generadora de valor afegit, o més aviat sobre transaccions financeres i capital no productiu o especulatiu. I si per als assalariats l'antiguitat ha de suposar avantatges sense importar la formació contínua o la productivitat.

I sobretot si per fi apostem decididament, amb els recursos que calgui, per una formació excel·lent que elevi el nivell cultural dels ciutadans, pilar de la llibertat i la democràcia.

Tots aquests debats pendents no poden quedar ni arraconats ni posposats. No té sentit consultar si volem quedar-nos o ser un nou Estat, sense replantejar les bases d'un i altre.



COINVERSIÓ

Amb Nosaltres

BANCA PRIVADA FAMILIAR

Establim relacions de confiança amb els nostres clients. Compartim amb ells no només la nostra experiència i els nostres coneixements financers sinó també oportunitats d'inversió en les quals nosaltres participem.

Per això, aportem idees als nostres clients perquè invertixin amb nosaltres i recollim les seves per invertir amb ells.

Passeig Pere III, 14 - Planta 2ª 08241 Manresa. Tel. 93 8724 632. www.bancamarch.es



**BANCA MARCH**  
banquers des de 1926