

El propassat dimecres, dia 26 d'Octubre de 2016, **els estudiants del Cicle Formatiu de Grau Superior en Màrqueting i Publicitat de Teknós UGranollers van realitzar una visita a un dels comerciants més rellevants del Vallès Oriental, l'Amadeu Barbany.**

Una sortida molt profitosa, resumida a continuació pels alumnes de la següent manera:

“Què enteneu per comerç? Aquesta va ser la primera pregunta que va obrir la xerrada amb l'Amadeu Barbany”, ens explica en **David Buendía**.

L'Amadeu és fill de botiguers i propietari de la botiga Barbany de Granollers, i defineix el comerç com un intercanvi d'idees, sentiments, cultures i llengües a més de consistir en la venda d'un producte a canvi de diners. *“Per això des de fa 10 anys tenen un espai que anomena “tranquil” dins de la botiga, un espai on es poden fer xerrades, concerts de piano, literatura, exposicions d'art i és on les persones intercanvien cultures i pensaments”,* diu la **Maria Resina**.

El 1992, a causa dels Jocs Olímpics de Barcelona, Granollers es va buidar, la gent anava a comprar a Barcelona. Amb l'objectiu de tornar a activar la ciutat, el 1995 es va crear l'Associació de Comerciants Gran Centre, de la qual l'Amadeu Barbany en va ser el director durant 15 anys. *“Va ser a partir d'aquí d'on va sorgir la idea dels tres eixos: **CIUTAT, CULTURA I COMERÇ**”* comenta la **Laia Roura**.

L'associació tenia molt clar que volien una **ciutat** sense cotxes. En aquell moment, Granollers comptava només amb 300 metres de carrers per a vianants i gràcies a les accions impulsades pels comerciants durant aquells 15 anys, al 2016 ja hi ha 7 km de carrers vianalitzats. Una de les accions més populars és la de posar cadires de fusta al carrer per tal que la gent pugui parlar.

“Aquesta idea es va anar desenvolupant a poc a poc ja que els comerciants les treien al carrer sense el permís de ningú. Va ser una proposta de la ciutadania, però l'Ajuntament no va donar el permís perquè es tractava d'un espai públic (...). Tot i estar prohibit, actualment es continuen traient les cadires al carrer i va ser gràcies a TV3 que l'acció va adquirir popularitat. Finalment, van contractar una assegurança de responsabilitat civil per si passava alguna cosa, tot i que havien comprovat que de les 350 cadires exposades mai hi va haver cap incidència ja que donaven la confiança als ciutadans” assenyala la **Berta Muntada**. *“Van fer grups de 4, de 8 i de 12 cadires. Dotze botigues van comprar els grups de cadires i les posaven al carrer perquè la gent*

*fes petar la xerrada tot ocupant l'espai públic". Afegeix l'Amadeu Marcos i continua explicant-nos que "Per portar a terme aquest projecte de Gran Centre es van haver de finançar d'algun lloc, d'on? En aquells moments ells no volien cap subvenció de l'ajuntament o de la Generalitat, per tant havien de trobar la manera de finançar el seu propi projecte. Una de les activitats va ser d'àmbit **cultural**, fent així una obra de teatre".*

L'obra de teatre va ser l'*Auca del senyor Esteve*, peça que critica als botiguers. "Va tenir molt èxit, ja que no és típic que una associació de comerciants faci això. A més, l'autocrítica va agradar. Segons el senyor Barbany, la competència que patim socialment ens fa patir angoixes, però no ha de ser així donat que ningú és el millor en alguna cosa. Finalment va ser l'obra més vista de tota la ciutat", afegeix de nou la **Maria Resina**.

*"Pel que fa al **comerç**, s'autoprobeixen rebre subvencions per tenir més llibertat de decisió. Les 50 botigues més emblemàtiques de Granollers es financen amb els socis del Vallès Oriental mitjançant quotes de 80€. Van crear una targeta de moneda pròpia amb una comissió del 2,50%. Aquesta proposta va ser considerada una animalada per tothom, menys per a una oficina de Caixa Galícia a Mallorca, des d'on van defensar-los a costa del càrrec. Finalment, tothom va voler la targeta per formar part d'un projecte solidari. Fins a 18.000 famílies utilitzaven aquesta targeta mentre que l'1% de benefici se'l quedava l'Associació per comprar un local, finançar el teatre i dues places de pàrquing perquè són lliures, creatius, donen suport i confiança" Ens explica l'alumna **Berta Muntada**.*

*"A més també es va parlar sobre les grans empreses a les ciutats, i un punt que em va semblar molt interessant va ser quan va dir que les multinacionals eren com una gran bombolla que tard o d'hora esclataria, atès que és un punt de vista optimista des del petit comerç, que sembla estar destinat a "desaparèixer", opina **Edgar Brooks**.*

L'associació de comerciants "Gran Centre" va ser titllada inicialment com una organització capitalista, tal com expressaven pintades que es van fer per Granollers. Tot i això va deixar de celebrar un sopar de gala per organitzar un sopar solidari per 1€ amb indigents, immigrants i societat civil... El sopar va comptar amb més de 1.000 assistents i va ser un èxit de participació, amb una recaptació de 8.000 € gràcies a que els assistents van pagar de més per contribuir.

Va acabar la seva conferència citant-nos “Tot per il·lusió, res per obligació”, frase d’Oriol Pujol, un monjo de l’Índia, perquè no oblidem que la joia de la vida està en tot allò que fem”, ens explica **Nil Fernández**.

Entre d’altres, aquestes són algunes de les opinions dels nostres alumnes:

“Des del meu punt de vista, ha estat una sortida molt profitosa ja que hem vist que hi ha moltes maneres d’activar el comerç i hem conegut la seva opinió al respecte. Com per exemple, que el petit comerç ha de ser el present i futur, ha d’haver un consum responsable i hem de fer accions de solidaritat des dels comerços petits”. **Roger Pascual**.

“Segons la meua opinió, l’Amadeu Barbany va dir moltes veritats, però no és tot blanc o negre, sinó que és una escala de grisos. És veritat que les multinacionals no fan bé econòmicament al nostre país, però sí estan a favor del consumidor i aconseguen cobrir necessitats que ells no ens han creat, i això ens beneficia pel tema econòmic i la comoditat. És millor comprar al petit botiguer ja que enriqueix més a la població propera i això sí que fa pujar l’economia catalana”. **Guillem Viladomiu**.

“En primer lloc, estic totalment d’acord amb el senyor Barbany quan parlem d’empreses multinacionals, les quals fan impossible l’existència de petits comerços de poble degut a la competència. La veritat és que les iniciatives del senyor Barbany i l’associació de comerciants em semblen molt encertades (jo mateix utilitzava les cadires de fusta que hi ha per Granollers amb els meus germans quan érem petits) ja que, a part de no perjudicar ningú, busquen un millor futur per als petits comerciants”. **Pol Puigpey**.

“Va ser una xerrada molt interessant, que em va fer adonar del fet que totes les accions que portem a terme m’afecten indirectament i totes les conseqüències que es generen involuntàriament. M’ha fet veure que no tot és com diuen les normes, sinó que s’han de posar en dubte i decidir si són vàlides o no.

El que em va cridar més l’atenció va ser quan ens va explicar l’exemple de les taronges, va ser uns instants emotius i bastant caòtics a la vegada, ja que anava despertant l’interès d’impulsar aquest moviment.

Encarant-ho en el màrqueting, em va despertar una “creativitat” a l’hora de fer les coses i enfocar els futurs projectes amb una perspectiva diferent, en anar més enllà del normal.

Una excursió molt interessant, val molt la pena repetir-la.” **Oriol Vila**.

“Creu que cal que la gent (la població) comencés a comprar en petites botigues perquè considera que només així millorarà la nostra economia.” **Cristina Fernández.**