

Profecías sobre el futuro comercial de Granollers

Granollers, como tantas otras ciudades de nuestra geografía, será lo que nosotros deseemos que sea. Sólo tendremos que estar atentos a los acontecimientos según vayan ocurriendo.

Si finalmente se incorpora la carretera a la "Isla Peatonal" comenzarán a producirse las siguientes fases, aunque vayan entremezcladas y a diferentes ritmos. (Bueno, no son profecías. Sólo son aplicaciones de lo que vemos que ya está ocurriendo en otras ciudades).

Fase 1.- Deterioro paulatino y progresivo del comercio atrapado en la "Isla Peatonal". Esto siempre es así, debido a las dificultades que tendrán el transporte de mercancías y también las personas para llegar hasta las tiendas del Centro Urbano. Sobre todo si vienen de la comarca.

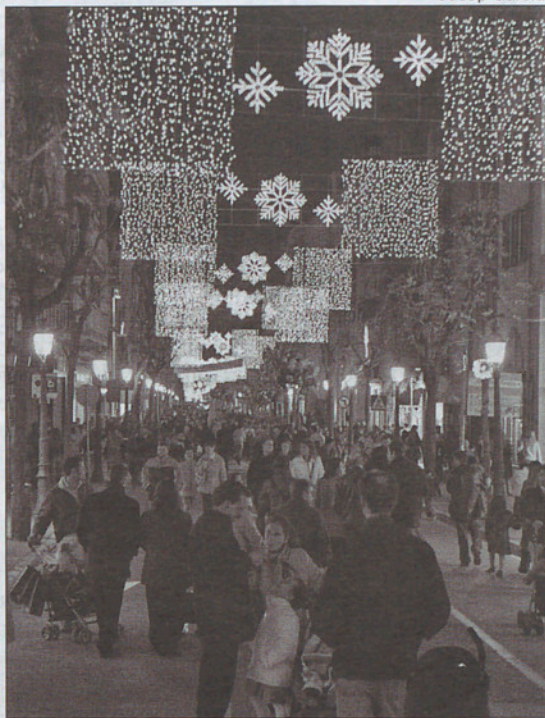
Fase 2.- Traslado o desaparición de un gran número de tiendas. Ante esta situación las tiendas más importantes serán las primeras en abandonar el Centro para ocupar los mejores locales disponibles en los nuevos ejes comerciales que se impondrán en la ciudad, fuera del Centro, pero bien comunicados. Atención Roger de Flor, Girona y Joan Prim, el futuro os sonrío.

Fase 3.- Finaliza la eclosión de las franquicias. Ya no tendrán éxito en el Centro las franquicias. Porque escasearán las tiendas-referencia con las que equiparar sus precios. Además el comprador preferirá comprar en las Áreas Comerciales. Allí tendrá todas las franquicias que quiera. El acceso será más fácil. Dispone de aparcamiento cómodo y gratuito y el surtido total de productos será mucho más amplio que el de la "Isla Peatonal".

Fase 4.- Los vecinos abandonan el Centro. No porque estén hartos de vivir en algo que parece un Centro Comercial, sino porque estarán hartos de las incomodidades que acarrea el nuevo diseño del Centro Urbano monocromático, que ya no satisface sus necesidades y además les resulta incómodo y poco gratificante vivir en él.

Fase 5.- Caída de precios de los locales comerciales. Habrá abundancia de locales disponibles en el Centro. La proliferación de tiendas de "complementos personales" no podrán cubrir toda la oferta. Las franquicias tampoco estarán ya interesadas en ubicarse en el Centro.

Fase 6.- Degradación progresiva de los locales comerciales. Es lo que pasará con los que no consigan alquilarse o venderse. Permanecerán cerrados con las persianas deteriorándose cada día "ilustradas con grafitis". Se acumularán desechos tras las persianas caladas.



Josep Garcia

Fase 7.- Retraimiento de la presencia de viandantes en la zona. Ya no será agradable pasear por un centro urbano degradado, exuberante de sensaciones negativas y en el que escasearán los vistosos escaparates de antes.

Fase 8.- Deterioro progresivo del aspecto exterior de la vía pública. Es una consecuencia lógica de la degradación de locales cerrados y del abandono de viviendas. Aumentará el número de calles y rincones degradados y repulsivos, hasta que se produzca la fase siguiente.

Fase 9.- Adquisición de locales comerciales, a bajo precio, por algún grupo inmobiliario. El Ayuntamiento generará una nueva fuente de ingresos modificando las Ordenanzas Municipales de manera que permitan la transformación de una buena parte de los bajos comerciales de antes, en viviendas. De este modo el Centro se regenerará, convirtiéndose en zona residencial de lujo. Se volverá a permitir el uso del coche. Naturalmente.

Fase 10.- Creación del "Museu del Comerç" Así las generaciones venideras podrán saber cómo era antes la Capital Comercial del Vallès. ¡Buena idea la del Museu!

Punto final: Ante esta situación la placa "Comerç Ciutadà de Qualitat", que está gestionando la Junta de G.C., no parece que vaya a ser suficiente para frenar el proceso, aunque la avale un Ministerio.

ANSELMO MATEOS
"Granollers Obert"

PEYUS ÒPTIMUS

La grossa

La grandesa de la loteria és que toca a qui toca, sense comptar estatus social, ni característiques personals, ni filiació política, ni confessió religiosa, ni altra cosa que no sigui una participació del número premiat. Si la tens, cobres i, sinó, no. Fàcil d'entendre, però difícil de comprendre, a vegades.

Resulta que enguany, uns mil cinc-cents milions (dels d'abans) de la grossa de Vic han anat a parar al meu poble, **Prats de Lluçanès**. Una quarantena de premis han tret entre vint-i-cinc i cent milions de les antigues pessetes, en funció de les participacions de deu euros del **20.085** que van comprar, majoritàriament, als restaurants **Can Pamplona** i **Cal Curt** de Vic.

Tot un esdeveniment que ha revolucionat el poble i que, naturalment, ha comportat que aquests dies no es parli d'altra cosa.

En una població de poc més de dos mil habitants on tothom és coneix i on les vides de cadascú tenen poca privacitat, el que va resultar més excitant (almenys per a mi) no va ser saber a qui li havia tocat (que també), sinó constatar la ràbia mal dissimulada dels que no van treure.

I és que, perquè resultés tot plegat encara més sucós, alguns dels afortunats han estat tipus d'un perfil determinat (solvència desigual, certa afeció al joc i poca feina en horari conegut), característiques que molts dels estalviadors i abnegats convilatans han considerat poc mereixedores de sort milionària.

Sol passar també, tal i com comentava amb sorna un dels afortunats del perfil que acabo de citar, que hi ha molta gent que vol treure "sense haver comprat números." I afegia categòric: "Sempre que ha tocat la grossa a Vic he tret i no és per casualitat. Tot i tenir ingressos mensuals baixos, cada any per Nadal jugo tres-cents mil pessetes en més d'una seixantena de números que compro personalment als bars més coneguts de la comarca."

Com diria **Stephen Leacock**: "Crec moltíssim en la sort i amb els anys descobreixo, perplex, que quants més bars freqüento, més sort tinc!"

BON ANY
2006 per a tots!

Jordi PEY
Periodista
granollers@
jordipey.com

