

Vemos que este paga tres veces más al cisco, más o menos.

En realidad el pequeño comerciante, que se cree autónomo, sin que esta autonomía se vea por ninguna parte, es un trabajador a destajo, a tanto la pieza, ya que las condiciones le vienen impuestas por las grandes cadenas de distribución (IGA, SPAR, VEGE) en el caso de la alimentación y por las grandes empresas que le facilitan el producto, con el agravante de la falta de seguridad en el negocio al que ha tenido que dedicar un cierto capital. Su autonomía no le crea más que inseguridad, indefensión ante la enfermedad, fuerte competencia y demás abatares del negocio.

FUERTE COMPETENCIA

A estas dificultades se le suma la competencia cada vez más fuerte de los grandes centros comerciales, verdaderos pulpos en manos del capital multinacional. Estos grandes centros comerciales poseen los medios necesarios para lanzar grandes campañas publicitarias de cara a atraer al consumidor, permiten una mejor presentación del producto, unos horarios más flexibles, muchos abren incluso los domingos, facilidades de pago y otras ventajas. Queda por demostrar que realmente vendan a precios más bajo, fuera de algunas ofertas o modelos fuera de temporada o antiguos, ello ha pesar de obtener mejores descuentos y otras facilidades de los mayoristas.

LOS GRANDES CENTROS COMERCIALES

Estos grandes centros comerciales han hecho ya su aparición en nuestra comarca. En Parets funciona desde hace poco el complejo comercial «Hogarama» dedicado a toda clase de electrodomésticos y muebles para el hogar. Dicho comercio ha lanzado una gran campaña publicitaria, y los domingos que está abierto al público registra una masiva afluencia de compradores y visitantes de toda la comarca y de fuera de ella.

En terrenos de Cerdanyola está prevista la construcción de un «Jupi-Center». Parece ser que será un complejo comercial monstruo con aparcamiento para seis mil coches, entrada y salida propia de la autopista por Papiol, en el III Cinturón de Ronda. En estos momentos las máquinas están allanando los terrenos.

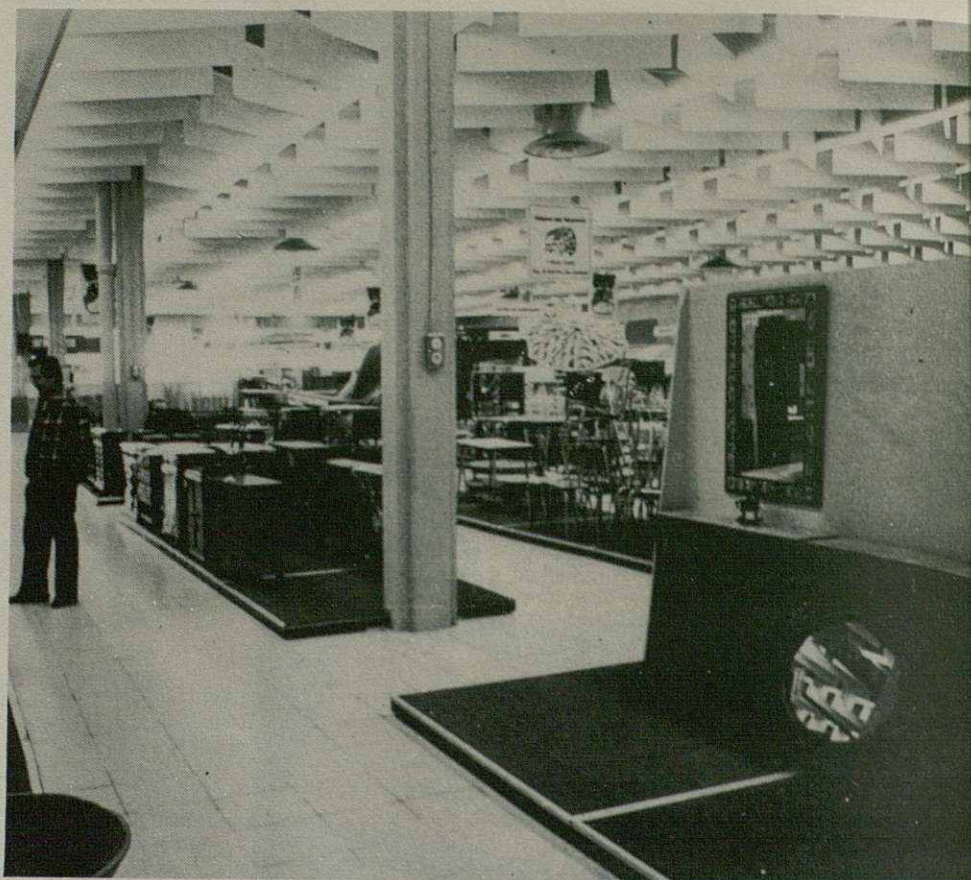
En Montcada desde hace algún tiempo funciona el «C + C», teóricamente para la venta a detallistas pero en realidad basta la presentación de la tarjeta para hacer las compras en él, siendo muchos los particulares que se benefician.

LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES DIVIDIDOS

La situación del pequeño comerciante en la comarca y en general es en estos momentos muy delicada y puede irse agravando aún más. A ello contribuye, sin duda alguna, su alto grado de división que hace muy difícil el plantearse una estrategia común para la defensa de sus intereses. El sindicalismo vertical imperante estos años no ha sido capaz de aglutinar a estos comerciantes ni de preocuparse por sus intereses, sino que por el con-



Con los macro centros comerciales no pueden competir.



trario los ha dejado en un grave estado de indefensión delante del poder político y económico.

En estos momentos en Catalunya se está produciendo un movimiento de pequeños comerciantes que bien podría ser el embrión de un futuro sindicato del pequeño comercio.

Entre los problemas que los comerciantes deben solucionar, y la única forma de enfrentarse a ellos es estando unidos, es el pago de impuestos, que es y hemos dicho anteriormente que están desproporcionados comparándolos al volumen del comercio de los comercios, la seguridad social, la competencia desleal que les está obligando a ajustar en exceso los

precios de la venta al detall, y el intrusismo en todos los sectores comerciales; la cuestión de las licencias que de darse sin ningún tipo de medida puede llevar a hacer el negocio ruinoso.

Otras cuestiones que podrían resolverse sobre la base de la unidad serían la creación de cooperativas de compra, con lo cual se obtendrían precios más bajos y muchas compras podrían hacerse directamente al productor; la consecución de créditos colectivos, etc.

Podríamos acabar diciendo que al pequeño comerciante no le queda más remedio que unirse o perecer.

JOAN S. ESQUIROL