

Tots són elements indispensables

Venedors i compradors, o conjuguar el verb mercadejar



Saber mercadejar és tot un art. (Fotos CARLOS SANS).

J.V.G.
Girona.— Es pot anar a mercat per diferents motius i objectius. Normalment s'hi va a comprar o vendre, o fins a fer ambdues coses. En català, d'això s'en diu merca-

dejar, fer mercat. Però ens permetem afegir quelcom més, d'altres coses que es poden fer en el mercat, en qualsevol mercat del món, i naturalment en el de Girona, en el del Lleó, s'hi pot anar a badar, a passejar, mai a

perdre el temps; encara que finalment no hi comprem o venem res, sempre s'aprenen coses en un mercat.

A més en el del Lleó creiem que s'hi apleguen uns elements humans excepcionals. Naturalment hi son per fer feina i no podem pretendre que ens expliquin quelcom de la seva vida. Però sí que sabem que hi ven una de les darres hortelanes de Vilablareix, per exemple, que veu com primer l'autopista, les urbanitzacions, el creixement industrial de la nostra ciutat se li està menjant els horts. O aquell pagès de Fornells, que porta la fruita de l'hort no pas dels fruiters arrengrats o perfectes del terme, no ha volgut renunciar en aquesta petita parcel·la del que fa uns anys ho era tot. I qui sap d'on deu venir aquella velleta que porta un grapat d'herbes, o uns pocs bolets. Dels boscos de Bescanó arriba una mica de mel quasi silvestre, que no admet aquells perillosos edulcorants, colorants o estabilitzants d'altres perfectament etiquetats. De quart, algú porta cargols, uns més grossos que altres, perquè les gallines no ho fan a mida i no es disposa en aquella casa de cadenes de producció.

I cal veure com es fan els tracts, s'ha de regatejar. Diuen que no seria un veritable mercat si no es fes. Personalment no en sabem gens. No podem ser capaços de mercadejar, possiblement ja som víctimes dels temps dels «hiper» i dels «super», però sí que som espectadors del regateig del mercat del Lleó, que no sempre és una victòria del comprador, possiblement no ho és mai. Però sí que moltes vegades es resol en un empat o amb la retirada del comprador frustrat. Cal veure les cares i els gestos, és el veritable espectacle del mercat, per aquesta raó cal que es mantingui i que es resolguin els problemes que té.



Productes, compradors i venedors són un espectacle permanent. (Foto CARLOS SANS).



No manquen preocupacions als venedors de la plaça del Lleó. (Foto CARLOS SANS).

Aparcar és, sens dubte, el més greu problema

J.V.G.

Girona.— De problemes a l'entorn del mercat n'hi ha molts. La majoria no són pas exclusius del mercat del Lleó; són compartits amb la plaça Mercat.

Però una ràpida enquesta ens ha permès detectar que la preocupació de venedors i compradors, homes i dones, naturalment, és la manca d'aparcament i el desordre existent.

Cal dir que en molts casos no tot és responsabilitat de l'administració municipal. Els que venen i els que compren al mercat volen aparcar, i és una aspiració legítima, el més a prop possible del lloc de la feina. És el mateix que fan, que fem, tants i tants gironins cada dia i, naturalment, contribuïm a complicar la circulació i l'aparcament ciutadà, és ben clar.

Però, a l'entorn del mercat, s'aconsegueix un dels desordres més importants de la ciutat. Especialment els dissabtes podem donar fe personal en fer aquesta informació perquè és un veritable repte aparcar, no en un lloc autoritzat, fer-ho en un lloc prohibit resulta igualment impossible, per la senzillera raó

que tots aquests llocs estan plenament «copats».

Aparcar pagant

Es pot aparcar ben a prop pagant. Sempre s'ha de pagar. L'aparcament soterrani de la plaça de Catalunya ha vingut a oferir una alternativa important pel mercat, però no tothom hi va, ni sempre hi ha lloc, cal dir-ho també.

Ni tampoc no podem dir que si l'iniciativa privada conseguís fer més aparcament a l'entorn del mercat fos un bon negoci, malgrat que sembla que en aquell lloc de Girona sempre hi ha demanda d'espai per aparcar.

Però, si tornem al mercat, tant el de fora com el de dins comparteixen la inquietud de veure com altres ofertes ciutadanes els treuen clients, precisament per oferir millors aparcaments.

La resposta de la plaça mercat ha estat una intel·ligent política promocional, amb unes millores d'ofertes i d'equipament del conjunt que ha donat bons resultats, però tots els venedors són conscients d'aquesta dificultat que els seus clients i clientes tenen per aparcar. No podem oblidar que

comprar vol dir carregar, a voltes un bon grapat de quilos, patates, fruita, ous, són productes de pes i de volum. Si una mestressa de casa ha d'anar de la plaça a un indret un xic llunyà on ha aparcat, a la propera ocasió no hi tornarà. Els venedors ho saben i esperen que una ordenació de la zona i nous aparcaments promoguts conjuntament pel municipi i la iniciativa privada permetin millorar aquesta oferta.

Altres problemes

Naturalment altres temes preocupen en aquests col·lectius comercials. La competència de les xarxes comercial d'alimentació, els gran magatzems ja en construcció que tindran igualment secció d'alimentació, la dificultat d'ampliació de la zona, precisament perquè els pocs aparcaments són necessaris, serien algunes d'aquestes qüestions inquietants.

Però també cal dir que la fidelitat de compradors i compradores —hi ha homes i dones que van a plaça—, permet garantir el futur, sobretot si les coses es fan amb seny i si tots els sectors implicats són escoltats a l'hora de decidir.