

NADAL 2009

Fer el Nadal en temps de crisi

Oficis típicament nadalencs i algunes activitats amb molta tradició reapareixen cada any en aquestes dates

IRENE RAMENTOL / ANNA VIÑAS
● En aquesta època de l'any es posen en marxa moltes feines temporals, tradicionals i típiques de Nadal, com és el cas dels venedors d'avets, els torronaires i les em-

preses de lots. Però no totes les ocupacions d'aquest període tenen a veure amb el consum. Hi ha moltes activitats culturals voluntàries vinculades amb aquests dies. Els Pastorets o les corals en són un

exemple amb presència a tot arreu. Alguns dels protagonistes d'aquestes feines expliquen la importància de la campanya de Nadal per garantir els beneficis i, en algun cas, cobrir les pèrdues que hi ha ha-

gut la resta de l'any. Aquestes festes de Nadal estan molt marcades pel context de crisi, i és per això que molts comerços reajusten els pressupostos i els preus dels productes.

Amàlia Saula. SÒCIA DE L'EMPRESA DIFUSIÓ GASTRONÒMICA

«El Nadal és un al·licient»

● Difusió Gastronòmica és una empresa dirigida al món del vi i del cava amb distribució a comarques gironines. Quins productes ofereixen?



—«Cerquem vins i caves de qualitat, ben seleccionats i preferiblement no massificats. Procurem potenciar també els productes catalans.»

—Com afecta el Nadal la demanda?

—«La canvia força. Hi ha molta més demanda de caves i de vins de més qualitat que la resta de l'any.»

—Què suposa per a vostès aquesta època?

—«És un al·licient fonamental. Ens preparem tot l'any per encarar aquests dies, per tal de poder respondre a la demanda amb bons productes.»

—Per Nadal hi ha molta competència en aquest sector. Com aconsegueixen les empreses petites com la seva fer-se lloc en el mercat?

—«Procurem treballar molt el caràcter de proximitat i de confiança. Dedicuem molts esforços a anar a cercar i conèixer els clients. Aquest és un model de servei especial dins del mercat actual i crea fidelitat en els clients.»

Jordi Casellas. GERENT DE COMERCIAL MESTRES

«El lot de Nadal s'ha democratitzat»

● Comercial Mestres és una empresa de Llagostera que fa 25 anys que fa lots de Nadal. Amb els anys, ha crescut la venda de lots?



—«Sí, ja fa anys que el lot de Nadal s'ha democratitzat i la majoria d'empreses i particulars en continuen regalant. Hem viscut uns anys de gran expansió i ara encara se'n venen, però la quantitat de diners que s'hi dedica és inferior.»

—Han pres alguna mesura per lluitar contra la crisi aquest any?

—«Hem creat un lot de baix cost perquè tothom pugui regalar-lo. Considerem que és una cosa molt simbòlica que no s'ha de perdre mai.»

—Quins són els seus clients?

—«Sobretot empreses, però també casals d'avis i particulars que regalen paneres com a símbol d'agraïment.»

—Què ofereixen als seus clients en comparació amb altres empreses del sector?

—«Tenim molts clients que repeteixen cada any. Fem lots personalitzats fins al 21 de desembre i donem preferència als productes catalans.»

Jordi Geli. VENEDOR D'AVETS I PRESIDENT DE LA FIRA DE L'AVET D'ESPINELVES

«L'avet ha arrelat molt a Catalunya»

● Quants anys fa que es dedica a aquest ofici?



—«Més de 29 anys, que és el que fa que existeix la Fira de l'Avet. Abans, havia anat a la Sagrada Família de Barcelona a vendre avets.»

—Com és que és una feina tan tradicional a Catalunya?

—«És curiós perquè no és una tradició d'origen català, prové del nord d'Europa. Però la veritat és que ha arrelat molt aquí.»

—A més, les terres del Montseny i de les Guílleries són força idònies per al cultiu d'avet...

—«Sí, la majoria de les plantacions d'avet de Catalunya estan en aquesta zona. De fet, funciona tan bé el cultiu que ara ja s'estan començant a vendre avets fins i tot a l'Estat francès.»

—En què consisteix l'ofici de cultivador i venedor?

—«El cultiu d'avets és un procés força llarg, que dura uns 6 o 10 anys. Es tracta, en primer lloc, d'abastar les pinyes. Després hi ha força feina a treure les llavors i plantar-les en terres que afavoreixin el seu creixement. I, finalment, es retiren aquells avets que ja estan preparats per vendre.»

Isabel Alberch. MEMBRE DE LA CORAL TRIBANA DE SALT

«Cantar és molt terapèutic»

● La Coral Tribana va néixer el 2002. Quines són les activitats que fan durant l'any?



—«Participem en dues activitats principals: la trobada de corals de Salt amb motiu de la Fira del Cistell i la cantada de nadalles que se celebra al desembre.»

—Qui participa en aquesta cantada?

—«Està oberta a totes les corals del poble i és una activitat molt maca perquè ens reunim tots.»

—Aquestes són les activitats més importants, però també en fan d'altres.

—Durant aquests anys, hem fet intercanvi amb altres corals de Catalunya i fins i tot amb Alemanya (Lingen) perquè estem agermanats amb una coral d'allà.»

—Engrescaria la gent perquè participés en les corals?

—«I tant, per mi és un espai de trobada, és molt terapèutic perquè t'oblides de la rutina i et deixes portar per la música i el cant.»

—Hi pot participar tothom en la coral?

—«Sí, som adults de diferents edats, i només cal que li agradi cantar i tenir ganes d'aprendre.»

Narcís Garcia. ACTOR DELS PASTORETS DE GIRONA

«Els Pastorets són tota una escola»

● Aquest any se celebra la 29a edició dels Pastorets. Quant fa que hi participa?



—«Hi sóc des que vaig néixer; vaig començar fent de nen Jesús i he fet uns quants personatges.»

—Què tenen de diferent els Pastorets de Girona?

—«No són els Pastorets escrits per Folch i Torres sinó que el text és de mossèn Gay. Els pastors no són els típics catalans i mai han portat barretina.»

—Durant tots aquests anys, el text sempre és el mateix?

—«Continua sent el mateix text, però cada any s'hi introdueix alguna referència de l'actualitat. Aquest any, en Millet i el TAV també hi apareixeran.»

—Els Pastorets s'han convertit en una tradició; tenen encara tan d'èxit de públic?

—«Tenim un públic molt fidel que cada any ve a veure les novetats que presentem.»

—Què l'ha enganxat, dels Pastorets?

—«Els Pastorets són una gran escola de teatre i també és l'excusa per retrobar-te amb la gent i passar -t'ho bé en un escenari.»

Anna Perich. PROPIETÀRIA DE LA BOTIGA JOGUINES MILI

«Els regals s'han de dosificar»

● L'Anna pertany a la cinquena generació de venedores de joguines. Amb els anys, s'han anat especialitzant?



—«Sí, nosaltres venem joguines molt seleccionades i no venem les típiques que surten a la televisió, sinó que tenim productes artesans, fets amb fusta, jocs de taula...»

—Tenen una forta convicció de tornar a les joguines tradicionals?

—«Sí, venem joguines que es poden restaurar i reutilitzar i fugim de les joguines d'impuls que semblen d'un únic ús.»

—Pensa que els adults saben comprar joguines?

—«No, n'hi ha molts que es deixen portar per allò que surt a la televisió sense pensar si és adequat o no, en quin material està fet o l'edat de la mainada a la qual va adreçada.»

—Què recomanaria als pares?

—«Que mirin i toquin les joguines amb els seus fills, que aprenguin a jugar amb ells i que dosifiquin els regals. Hem de tornar als jocs tradicionals, als jocs de sobretaula i a les joguines pedagògiques.»