

QUE SEA MÁS LÚDICA

Por todo ello, Sastre asegura que no ve el futuro de la Fira de forma demasiado optimista: "La gente va allí a dar un paseo, a saludar, pero no a cerrar tratos ni a comprar. Es un tema bastante complicado, porque en muchas ciudades medianas estas firas ya están dejando de hacerse, y los concesionarios también han dejado de ir. Así que no le veo un futuro demasiado esperanzador", asevera. Añadiendo, pero, que no tiene nada "en contra de las ferias, ni mucho menos contra l'Ascensió. Es simplemente una opinión personal: deberían tender más a hacer ferias sectoriales especializadas", aconseja.

Parecida conclusión es a la que llega el propietario de otro concesionario que prefiere guardar su identidad en el anonimato: "No tengo nada ni a favor ni en contra de la Fira, pero lo prefiero así", aclara. Siguiendo con el argumento de Sastre, él también cree que "el futuro de la Ascensió es bastante negro si no cambian de modelo". Pero, ¿qué modelo? "Pues más de ocio, no tan comercial. Porque no sale rentable en cuanto a volumen de negocio, y en realidad la gente que va allí es más con finalidades lúdicas". Por ello recalca que "ya el año pasado había sólo un 20% de los stands de productos que los que había hace cinco años". Y como muestra, un botón: "En Mataró ya ha desaparecido, en Sant Boi o Girona ya sólo van 2 ó 3 concesionarios... y encima, hay que tener en cuenta que la de la Ascensió, cada dos años, coincide con el Saló -ver despiece-", afirma.

En el caso de este director de concesionario, el año pasado ya fue uno de los varios que faltó a la cita: "Respecto a la media nacional de mi marca, mi peor mes era el mes de mayo. Entre que montas, desmontas, limpias los co-



Robert Sastre, director del concesionario Peugeot-Eutrasa, en su despacho.

ches para volverlos a exponer, etc. pierdes medio mes. Y piensa que en la Fira, de media, no vendía más de 2 ó 3 coches". Por ello tampoco le gusta el nuevo espacio del recinto ferial: "Si fuera un lugar específico, cerrado, con los stands ya establecidos, donde tú llegaras el día antes, montarlas, y te fueras el día después, perfecto. Pero montarlo todo allí..."

También coincide en ese aspecto Sastre, que añade que "es demasiado ajeteo para cuatro días de Fira. Cuatro días, que al final acaban siendo dos, porque jueves y viernes son laborables, y la gente viene el fin de semana". En conclusión, que "es demasiado corto para todo el trabajo que comporta".

DESENCUENTROS CON LA ADMINISTRACIÓN

Muchos han sido los responsables de concesionarios que no han querido (otros no han podido por razones profesionales) hablar de la cuestión. "Al fin y al cabo, este año no va nadie, así que habla con otro", decían por un lado. "Yo no tengo nada en contra de la Fira, pero yo miro

por mi negocio, así que prefiero quedar al margen", decían por el otro. ¿Por qué no quieren hablar? El director de un concesionario de una marca japonesa apunta que "está claro: viendo lo que ocurrió el año pasado, pues es normal que este año nadie haya querido ir, y que la mayoría prefieran no hablar". ¿Y qué ocurrió el año pasado? Pues la respuesta la encontramos en las hemerotecas: dentro de un extenso reportaje sobre la pasada edición de la Ascensió, **Josep Chaume**, de M.B. Motors nos contaba que se habían encontrado con "un poco de caos organizativo y una falta grande de diálogo". ¿Por parte de quién? "Por parte de quien ha llevado la Fira este año, que es el señor Profitós. Este señor no ha pedido consejo al gremio de automoción, lo ha querido hacer a su manera, y claro, en el gremio hay un poco de mosqueo". ¿Por qué? "Pues por la falta de comunicación. Por ejemplo, había dejado que hubieran concesionarios de compra-venta, cuando siempre hemos estado sólo los concesionarios oficiales". Aunque Chaume puntualizaba acto seguido que "como todos los del

gremio nos quejamos, se solucionó el problema, y eso es una cosa que debemos agradecerle. Le hicimos entender que en la Fira se tiene que mantener unos estándares mínimos". Chaume valoraba también las "buenas ideas", como fueron los 4x4 o la pasarela de madera para evitar que se encharcara el recinto si llovía. Pero se quejaba de esa "mala gestión. No puede ser que no se hable. No puede ser que no nos enteráramos de que había reuniones porque nadie nos avisaba".

Este año sí han avisado las reuniones con antelación. Pero como comenta el director del concesionario de una marca francesa, "muchos ya ni hemos ido". Al cierre de esta edición, y tras consultar a ocho importantes concesionarios de Granollers, todos afirmaban que no sólo ellos no estarían en la Fira, sino que no tenían conocimiento de que ningún otro concesionario acudiera. "Y piensa que no somos tantos, y nos conocemos todos", apunta.

Por lo tanto, parece ser que sí: que esta vez no habrá concesionarios en la Ascensió. ¿Ni uno? Veremos. Falta esperar a ver si al final se acercan posiciones y se consigue convencer a algunos de ellos, o si por el contrario el plante es por unanimidad y definitivo. Y en ese caso, ver cómo se llena el amplio espacio que los coches ocupan en la Fira. Quizás ahora sí sea el momento de llamar a los compra-ventas. Y quizás también el de plantearse hasta qué punto sería o no viable la realización de una feria sectorial específica para el sector automovilístico, como apuntan desde el propio ramo. Una feria que, al fin y al cabo, y Ascensió aparte, vendría a enriquecer la oferta del recinto ferial para conseguir esa actividad continua de la que se le quiere dotar.



**XAVIER
ARCARONS
PERRUQUERS**

C/ Francesc Ribas, 2 • 08400 Granollers
Tel. 93 510 67 48.
De dimarts a dissabte de 9 a 19h.

PACK NÚVIES:

- PROVA NÚVIA
- PENTINAR NÚVIA
- MANICURA
- MAQUILLATGE
- VITAMINA FLASH
- CELLES, LLAVI SUPERIOR

110,35 € I.V.A. inclòs