

aplicando la razón, la inteligencia. Estos grandes supermercados por su infraestructura y modo de funcionamiento hay una serie de productos que no pueden comercializar. Y es en estos productos donde el astuto comerciante se ha de especializar. Por ejemplo, y sólo es un ejemplo, en estos grandes establecimientos no pueden «matar», ni hacer embutidos, etc. El secreto, sin lugar a dudas, está en la especialización y en la consiguiente adaptación, reestructuración del local hacia esa especialización. También es muy importante el trato al cliente, los servicios que cada negocio presta a su clientela, los precios a los que vende sus productos, la imagen interna y externa del establecimiento, y un largo etcétera donde se podría incluir el marketing, publicidad, entre otras muchas cosas.

**Preguntas que no esperan respuesta**

Sin ánimo de buscar culpable para nuestra historia, hay una serie de cuestiones que no quedan demasiado claras después de llevar algún tiempo haciendo averiguaciones sobre nuestro «Monstruo de 33.000 m.<sup>2</sup> Entre ellas, hay una que merece ser la primera y trata sobre la falta de comunicación que existe entre el Ayun-

tamiento y las distintas organizaciones del pueblo. No es lógico que desde enero de 1988 hubieran empresas interesándose por los susodichos terrenos y que nadie fuera capaz de informar a los comerciantes de Mollet sobre el asunto. Más que nada, porque esos terrenos podían haber sido una inversión apetecible para el comercio molletense, al igual que lo han sido para unas empresas que tienen al titular de parte de su capital con nacionalidad extranjera. Otra pregunta, hecha al aire, es cómo se puede permitir que se estén vendiendo locales comerciales en los bajos de aquellos macrobloques de pisos, en Plana Lledó, sin avisarles que antes de que puedan abrir las puertas de su pequeño negocio, tendrán un «gigante» de enorme poder como vecino. Por lo menos, aconsejarles que no pongan una tienda de alimentación, congelados, droguería, ferretería, pescaderías, carnicerías, etc.

**Ventajas de un gran centro comercial**

Por supuesto, la instalación en Gallecs de todo el proyecto referido anteriormente, reportará ventajas a Mollet. Las ventajas directas son la creación de unos cincuenta nuevos puestos de trabajo, que serán cubiertos

con personas de Mollet. También se comprometieron los representantes de Supers Catalans a dar la opción primera de compra de locales en las Galerías Comerciales, o en la construcción de un bar y restaurante, o algún otro servicio que las empresas no hayan previsto crear en el proyecto inicial, a los empresarios, comerciantes, etc. de Mollet.

Otro punto muy importante son los contactos que Supers Catalans han mantenido con Autopistas S.A. para que unas nuevas entrada y salida de la Autopista A-7 sean una realidad con la mayor brevedad posible. Serían la salida para los vehículos que vienen de Girona y circulan dirección Tarragona, y la entrada para aquellos que quieren encaminarse por la misma autopista hacia Girona.

Como último «pro» del Supermercado, estaría el notable incremento que la oferta del consumidor de Mollet y alrededores notaría. Aumentaría la oferta y variedad de productos, así como los precios de todos ellos, pues como es bien conocido, los precios de estos enormes establecimientos son mucho más económicos para los bolsillos de los ciudadanos.

Jaime Español



Mollet se beneficiará con nuevos paseos.

OPINIONES

**Señor Garzón**

Concejal de Urbanismo del Ayuntamiento de Mollet.

—«Desde enero de 1988, muchas empresas se han interesado por los terrenos, pero ese tipo de cuestiones las llevan los técnicos del Ayuntamiento y no suelen llegar hasta aquí».

—«El Ayuntamiento se entera hace dos meses de la compra de los terrenos por las empresas citadas, pero no es hasta finales de diciembre de 1988 cuando existe el primer contacto oficial, hasta entonces, solamente los arquitectos de la compañía se habían dirigido a la concejalía».

—«Estamos algo molestos porque se han dirigido primero a la Unió de Botiguers que al Ayuntamiento, que hubiera sido lo correcto».

—«Dudo que para las Navidades próximas puedan haber construido el 30% de las obras previstas».

—«El Ayuntamiento no pueden aprobar ni rechazar si no ha visto aún (27-1-89) ningún proyecto».

—«Mi consejo a los comerciantes de Mollet es que se renueven de la mejor y más rápida forma posible».

**Sra. Cristina Torrents**

Presidenta Unió de Botiguers de Mollet.

—«La primera noticia sobre la compra de los terrenos la tuvimos por medio de la prensa».

—«Considero como muy positiva la actitud de esta empresa al pedir ellos una reunión con la Unió de Botiguers. Ello demuestra que tenemos más importancia de la que la gente nos quiere dar».

—«La única posible crítica al Ayuntamiento es el hecho de que no nos han informado».

—«El futuro del comerciante de Mollet que trata productos relacionados con la alimentación, bricolaje, droguería, etc., pasa por una **rápida reestructuración y una especialización. Mejor atención al público, máximos servicios a prestar y más competitividad en los precios de venta al público.**»

—«Aconsejaría a los que quieran comprar locales comerciales en Plana Lledó que se lo piensen, y si lo hacen, que se olviden de dicarlos a congelados, alimentación en general o droguería».

—«Hay que reconocer que esta lucha va a ser difícil».

**Sr. Víctor Iglesias**

Concejal de Urbanismo del Ayuntamiento Sant Adrià del Besòs.

(Ayuntamiento que hace pocos años, autorizó la ubicación del Hipermercado PRYCA en Sant Adrià).

—«Al principio hubo una pequeña oposición al hipermercado por parte de los comerciantes, pero después no ha habido ningún problema».

—«Se ha detectado un aumento de la actividad social y comercial en el sector donde se implantó PRYCA, al haber dotado al municipio de un servicio en pro del ciudadano».

—«El barrio donde se ubicó, se reactivó social y económicamente. Aumentaron los puestos de trabajo, y hubo mejoras en infraestructura viaria del sector con paseos y zonas ajardinadas que requirió una importante inversión por parte de dicha empresa».

—«Un hecho negativo es el aumento del tráfico en la zona, en determinados momentos».

**S.F.R.**

Comerciante afectado por la instalación del PRYCA en Sant Adrià.

—«Hubo importantes manifestaciones por parte de los comerciantes de Sant Adrià, pues suponía la ruina para muchos de nosotros».

—«En mi opinión, el número de puestos de trabajo que se crearon, no llega a una treintena. En cambio, muchos comerciantes han sufrido importantes pérdidas por la ubicación del Hipermercado».

—«Reestructurarse y especializarse no son cosas nada fáciles cuando llevas toda la vida haciendo el mismo trabajo. Son conceptos que en la teoría puede ser que funcionen, pero en la práctica es muy complicado llevarlos a término».

—«Los precios es uno de los caballos de batalla de mucha gente. Hablan de hacer más competitivos los precios, lo cual no es tan sencillo si el margen de beneficio para el tendero, por ejemplo, es de diez pesetas. Si piden que lo pongamos al precio del Hipermercado, resulta que de aquel producto ya no ganamos nada, y si no ganamos nada ¿de qué vamos a vivir?».

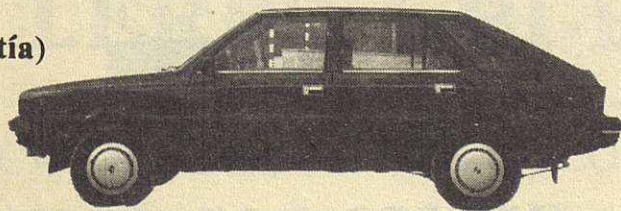
—«Nuestro concejal de Urbanismo habla del aumento de personas que visita nuestra población y de la reactivación de la economía local que ello supone. Sin embargo, la gente que viene a comprar al PRYCA, llega, aparca, compra, carga en el coche y se va. A Sant Adrià, eso no le reporta ningún beneficio».

**FSD POLONEZ**

P.V.P. **985.000**

(2 años de garantía)

Tecnología Fiat.



AGENCIA OFICIAL

**Auto 2000**  
VENTA DE AUTOMOVILES

JAIME I, 176  
Telf. 593 34 90  
MOLLET DEL VALLES

School of English  
Escola d'anglès

**good**

**MATRICULA OBERTA**

MEMBER OF THE «EL VALLES OXFORD COMMITTEE»

Antònia Canet, 14, 5è, 2.ª Tel. 593 27 11 - MOLLET DEL VALLES