



els personatges

Joan Sitjes i Capdevila (Granollers, 27-7-1978). Botiguer. És al capdavant de la botiga familiar Joan Sitjes, situada a la plaça de la Porxada des de 1874, quan començà amb el nom de Camiseria Sastreria Sitjes, constituint des d'aleshores tot un referent del sector comercial de la capital de la comarca. En Joan, que representa la cinquena generació i que es declara un entusiasta de la seva professió, ha seguit les passes dels seus avantpassats i va aprendre l'ofici de la mà dels seus pares Joan i Anna Rosa. Igualment recorda amb entusiasme els anys que va poder compartir les primeres estones que passava a la botiga amb el seu avi, Joan, un sastre que coneixia bé l'ofici. Al llarg d'aquests darrers anys la botiga que regenta ha fet el canvi de sastreria a confecció, tot i que actualment existeix un taller de sastreria en el qual hi treballen dues persones. Convençut de les possibilitats comercials de la ciutat, forma part des de fa anys de la junta de Gran Centre. Aquests dies en la mesura que pot, col·labora activament en tot allò que té a veure amb la celebració, aquest divendres dia 5 d'abril, de l'Open Night Granollers a 13, "un esdeveniment, destaca, que ha de servir per a mostrar, com ja va fer-se ben palès l'any passat, el potencial comercial de la nostra ciutat". En Joan, està casat amb la Raquel Gómez, amb qui té -esperen una altra criatura per a ben aviat- una filla: Mia, de 16 mesos.

BOTIGUER

Joan Sitjes

“Granollers té un teixit comercial potent i representatiu”

Aquest divendres tenen vostès una cita amb l'Open Night Granollers a 13.

Es tracta d'una iniciativa molt positiva. És un event de gran importància per a la ciutat, per al seu comerç i per a la seva gent. En aquests moments de dificultats econòmiques i de problemes a nivell general, la gent necessita d'estímuls com aquest. Tant de bo poguéssim fer més coses com aquest al llarg de l'any!

L'experiència de l'any passat...

Pensàvem que donaria un resultat molt diferent al que finalment va donar. Afortunadament, ens vam equivocar. Els resultats van ser, comercialment, força bons, ja que es va vendre considerablement.

On rau l'èxit de la proposta.

La proposta surt bé perquè constitueix la suma de moltes coses i de molts esforços. La clau rau en la participació conjunta del sector comercial amb la restauració i l'hoteleria, sense oblidar la col·laboració i el compromís amb el projecte per part de l'Ajuntament de Granollers.

Granollers ciutat botiguera?

Evidentment. La ciutat té des de fa molts anys un potencial comercial potent i representatiu.

El paper de Gran Centre en tota aquesta moguda?

Resulta de gran importància a l'hora de fer realitat el projecte, però ja li he dit que tots els sectors que hi participen resulten fonamentals. La tasca que fan en aquest cas persones com la Montserrat Causa, resulten determinants per tal d'assegurar l'èxit de la iniciativa. Sempre ha d'haver-hi persones compromeses amb la tasca que fan i això des de Gran Centre es té ben clar.

Com veu vostè comercialment la ciutat?

Les coses han canviat des de fa uns anys, però no tinc cap dubte en assenyalar que Granollers és al capdavant del comerç a nivell de tot Catalunya, una cosa que es constata clarament quan parles amb els representants del sector. M'agradaria, però, que de mica en mica les coses vagin canviant a millor amb botigues de més nivell compromeses amb la ciutat i amb un pes una mica diferent per part de les franquícies, però... Allò que hem de fer és inventar coses noves per a fomentar el nostre comerç. Estic convençut que podem realitzar més projectes.

Això de ser a la Porxada...

És un luxe del qual n'estem totalment orgullosos.

Moment actual.

Corren temps complicats. Ara és el

moment de mantenir la feina i anar fent. Ja vindran temps millors per a tots.

Com viuen aquesta situació tan especial?

Amb ganes de seguir endavant per acabar guanyant aquest pols tan difícil. Toca prendre decisions no sempre fàcils per a trobar l'equilibri econòmic, cal il·lusionar a la gent perquè faci bé la feina i cal treballar per oferir un bon servei amb una atenció personalitzada amb productes referencials i competitius. És l'hora de la diferenciació. Això el client, ho agraeix molt.

Vostè representa la cinquena generació...

És un honor representar a la saga familiar que des de finals del segle XIX ha estat al capdavant de la botiga. De temps bons i altres difícils n'hi ha hagut sempre. Els avis van viure els temps de la Guerra Civil, a mi em toca ara el moment de la guerra econòmica... El que cal és treballar amb entusiasme i ganes per tal de tirar endavant.

En Joan representa la cinquena generació de la botiga Joan Sitjes, situada a la plaça de la Porxada des de 1874, quan era coneguda amb el nom de Sastreria Camiseria Sitjes