

Sólo un 28% tiene la intención de continuar al frente del negocio familiar

## La Botiga no atrae a sus hijos

ROBERTO GIMENEZ

El 29% de los hijos de los comerciantes con establecimiento abierto en el centro de Granollers no tienen intención de continuar con la profesión de sus padres. Un 43% aún no ha tomado una decisión definitiva, mientras que sólo un 28% se muestra dispuesto a continuar con la profesión familiar heredada. Esta es una de las conclusiones del estudio elaborado por Susana Santini de la Universidad de Módena en un trabajo encargado por Gran Centre Granollers para conocer la realidad del comercio en el centro de la ciudad realizada a los mismos comerciantes. Una extensa encuesta que fue contestada por 129 comerciantes de esta zona centro. Las razones dadas para no querer continuar con la tradición familiar son de diferentes tipos: Un 23% porque tienen otras aspiraciones profesionales, un 20% porque están estudiando otra cosa. Hay un 11% que 'deserta' porque se trata de un negocio con baja rentabilidad.

A la pregunta de por qué compra la gente en su establecimiento, la primera respuesta (57%) es la de la atención personalizada, luego la calidad del producto. En último lugar está el precio...

Los profesionales que atienden a estos establecimientos (lampistas, pintores, limpieza, etc...) son en una



Xavier Solanas

Gran Centre ha realizado una encuesta dirigida a los comerciantes para tener una radiografía exacta del sector, y no simples percepciones subjetivas.

inmensa mayoría de Granollers y la comarca (94%). Uno de los proyectos que está elaborando Gran Centre Granollers es el de una 'tarjeta empresa' para los asociados a través de la cual p@guen a sus proveedores a 30, 60 y 90 días. Esta tarjeta se está haciendo en común acuerdo con la Caixa y esta encuesta reafirma su interés, ya que el 70% de los comerciantes se muestran favorables a usarla.

Una mayoría de los comerciantes (67%) considera que tiene suficiente preparación profesional y que por lo tanto no necesita más cursos de formación.

80 de los 129 comerciantes encuestados dice que tiene una política de marketing propia. Una política de mar-

keting que un 72% emplea durante todo el año, sólo un 15% dice concentrarla en la campaña de Navidad. El principal soporte publicitario para anunciarse son las revistas de papel, el soporte electrónico el que menos.

A la pregunta de cuáles son las propuestas de mejora para incentivar el comercio, la respuesta mayoritaria es en primer lugar aumentar la actividad de promoción del comercio (71 respuestas), también mejorar la oferta de ocio, y que haya un mejor servicio de limpieza.

Una mayoría de comerciantes coinciden en el hecho de que el principal beneficio que tiene el comercio de proximidad es que mantiene la ciudad viva, una cosa que no su-

### LA COMARCA NOS VISITA

El 65% de los clientes de Gran Centre Granollers no residen en Granollers

cede en buena parte de Europa.

Para potenciar la actividad comercial la respuesta más contestada es la de atraer a los visitantes de otras ciudades. En nuestro caso, en el sector textil el 65% de los clientes son de la comarca. Este hecho es la prueba de la capitalidad de Granollers en el Vallès Oriental.

Un último dato de interés: de los 129 entrevistados, 42 no se relacionan con ninguna entidad cultural, social o deportiva de la ciudad. Sin embargo, otros 38 colaboran económicamente y un número idéntico sí que participan en estas actividades.

Este es el resultado de la encuesta elaborada durante tres meses por Susana Santini de la Universidad de Módena. La chica conoció la experiencia de Gran Centre Granollers a través de la Universidad de Manchester y solicitó participar en el proyecto europeo Leonardo con este elaborado estudio que permite a Gran Centre Granollers conocer mucho mejor el estado del comercio en la zona centro.

FICHA TÉCNICA. Las encuestas se entregaron a 248 establecimientos, 129 las respondieron distribuidos de la siguiente manera: 80 comercios independientes, 23 franquicias y franquiciados y 26 cadenas. De ellos, 90 eran socios de Gran Centre Granollers.

 **DES SA**

promotora constructora

1 dorm. 40 m<sup>2</sup> - 193.872 €

2 dorm. 50 m<sup>2</sup> - 233.497 €

3 dorm. 71 m<sup>2</sup> - 324.683 €

**Grandes facilidades de pago**

Información de venta: Tel. 663 133 266

Lun a Vi de 10:00 a 13:00 Sab., Dom. y festivos:  
17:00 a 20:00 de 10:00 a 14:00

Tel. 93 727 74 28 C/ Garcilaso, 85 Sabadell

www.despromotora.com info@despromotora.com

En Granollers, la mejor calidad-precio de la zona.  
Venga a visitar el piso muestra sin ningún compromiso

C. Pla de Baix, 55-61  
(Detrás de la Mercedes-Benz)

