

Laura Sabatés: «El comerç de Granollers s'haurà d'anar adaptant al canvi constant»

La botiguera i presidenta de Gran Centre Granollers demana la col·laboració de llogaters i administració per atraure nous comerços



La botiguera i presidenta de Gran Centre Granollers, Laura Sabatés | Cedida

El tancament de les botigues que Inditex té al centre de Granollers -Bershka, Massimo Dutti- són un exemple del repte que afronten petits i grans comerços per culpa de la crisi econòmica derivada de la pandèmia del coronavirus. Gran Centre (<https://grancentre.com/>) viu el moment amb neguit, però convençuts que, tot i aquest i altres abaixades de persianes, el comerç se'n sortirà si s'adapta a la nova realitat i a les noves formes de consum. La presidenta dels comerciants del centre de la ciutat. Laura Sabatés, ho explica en aquesta entrevista a **NacióGranollers**.

-Els tancaments de les botigues d'Inditex són un símptoma de l'estat de salut del comerç del centre de la ciutat?

-Aviam, no és una anècdota. La crisi sanitària que estem vivint porta també associada una crisi econòmica, i el comerç és dels àmbits més afectats. Els hàbits del consumidor han canviat, i el volum

de vendes ha baixat a nivell global. Entenc que grans grups com el que em comenta han de prendre mesures per rendibilitzar els negocis.

-Anirà a més, pel que fa a grans grups?

-Nosaltres sabem el que sap tothom. Fan inversió en l'apartat *online*, on no hi estaven molt abocats, i a nivell físic deixen les *flagship stores* -les més representatives- i renegocien lloguers. Pels llogaters sabem que algunes d'aquestes negociacions acaben en acord, però d'altres no.

-Portem més de mig any de pandèmia. Quina fotografia fa del comerç del centre de Granollers?

-Estem en una situació molt delicada. Hi ha menys vida social i més teletreball i això, evidentment, afecta el consum que no és de primera necessitat. Si et quedes a casa canvies molts hàbits: no aniràs a fer cafè, no necessites canviar de sabates, no et cal un vestit nou per anar a una convenció, etcètera.

-I no hi ha celebracions.

-Exacte. Per tant, no necessitaràs anar tan sovint a la perruqueria o roba nova. La vida social va molt lligada al comerç. A més, a tot això cal afegir les restriccions físiques. A les botigues no podem tenir massa gent, i això limita. Hi ha compres que es fan en cinc minuts, sí, però d'altres que necessites una hora.

-Què es pot fer per ajudar el sector?

-Cal propiciar que es moderin els preus de lloguer i facilitar la implantació de nous negocis. Has d'oferir avantatges perquè la gent esculli Granollers per instal·lar-se. Però clar, també has de ser proactiu per saber quins comerços fan falta als barris. El que és evident és que si ens esperem, no vindran.

-Com hauria d'intervenir l'administració, doncs?

-Nosaltres, els botiguers, podem ajudar APIs, propietaris i administració a traçar un model. Sabem de propietaris a qui els h pot interessar venir.

-I què poden fer els negocis que ja estan aquí?

-La digitalització és una part important, però això va més enllà de tenir un aparador *online*. Hem de vetllar perquè la botiga sigui sent física, perquè si no no tindria sentit, però sobretot que la comunicació sigui realment *omnicanal*.

-Què vol dir?

-Que el client arribi a la botiga física a través de la via telefònica, d'Internet o físicament, i que la botiga li respongui a través del mateix canal. Tu has vist una cosa a la botiga que t'interessa i jo te la puc fer arribar a casa per missatger o per vehicle propi. És a dir: s'han de donar facilitats. I això passa pel canvi constant. No dir que un model ja funciona i quedar-s'hi estancat. El comerç de Granollers s'haurà d'anar adaptant al canvi constant.

-Parli'm de xifres. Es nota molta la pandèmia?

-Miri, tres cops l'any fem un cens entre les més de 600 botigues del centre. Al mes de juny i respecte l'any passat, hi havia un 4,5% més de locals buits. No és una xifra escandalosa, veient el que hem passat. Però crec que a l'octubre pujarà.

[plantillacoronavirus]