

L'agrupació creu que el sector ha de posar-se al dia de les noves exigències dels clients

# Sant Celoni Comerç ha perdut en tres anys la meitat dels associats

Sant Celoni

Laia Coll

Sant Celoni Comerç ha perdut des de l'any 2009 més de la meitat dels seus associats: dels 210 establiments ha passat a un centenar. Aquesta xifra és un reflex que el comerç de Sant Celoni no està passant per un bon moment i que la crisi econòmica està deixant les botigues "molt tocades", com afirma Eva Cabrera, gerent de l'associació.

Des de Sant Celoni Comerç, l'anàlisi que es fa és que el client cada vegada s'ha tornat més exigent, té més informació i, per contra, el comerciant s'ha quedat estancat i no ha evolucionat. "El comerciant ara comença a adonar-se de la crisi i comencen a sorgir iniciatives interessants. Fins ara semblava que s'ho miraven des de fora, amb passivitat", diu Cabrera. Segons Cabrera, la majoria d'establiments que s'han



Dels 210 comerços que tenia adherits el 2009, l'associació ha passat a un centenar

donat de baixa en els darrers anys justifiquen la decisió per "prioritzar despeses" i estalviar-se la quota de l'as-

sociació (22 euros/mes). Des de l'associació, se segueixen oferint cursos als comerciants per donar-los una nova

visió, així com també organitzant campanyes promocionals que, encara que no facin augmentar les vendes,

ajuden a fidelitzar el client.

La gerent de l'associació, tot i que creu que abans de final d'any tancaran més establiments al municipi, també es mostra optimista. "D'aquí a poc tot començarà a anar millor. Aquesta crisi equilibrarà al mercat i també s'ha de saber veure com una oportunitat perquè han sorgit noves idees i estratègies". Aquest dijous al vespre, amb aquesta edició tancada, estava prevista una assemblea extraordinària de l'associació per definir línies d'actuació que possibilitin reconduir la situació del comerç i que Sant Celoni torni a tenir el potencial de fa uns anys.

## L'AGRUPACIÓ, PREMIADA A MADRID

Sant Celoni Comerç ha estat guardonada amb el premi Millor Iniciativa Pública pel desenvolupament i/o promoció del comerç en municipis de 20.000 habitants, dels premis Futurshop 2012, en el marc del saló de l'Expoetail de Madrid. El premi arriba per la campanya que es va fer el 2010 al municipi i que va acabar amb la recollida de més de 60 quilos de taps de suro; arran d'aquella iniciativa, l'Ajuntament va entrar a formar part de la Xarxa Europea de Territori Surer.

# Aromes de Celler

**Un nou concepte a la zona del Vallès. Un restaurant amb el seu propi celler i botiga 'gourmet' en temporada a disposició dels clients.**

A finals de 2010, obria les portes Aromes de Celler, marca d'un projecte, a Llinars del Vallès (av. Pau Casals, 45). Un gastrobar on disfrutar de menús de dilluns a divendres, de plats allunyats d'allò quotidià i al mateix temps casolans per un preu molt atractiu (10,95 euros) i una carta per als divendres nit, dissabtes i diumenges de tapes elaborades.

Celler amb 800 referències, cursos de tast, taller de gintonics, Vod & Tonic, presentació de bodegues de renom i aquest hivern... taller de cuina.

Fran Sotos, un apassionat emprenedor, amant de la cuina casolana i sofisticada alhora, amb el suport de Josep Maria, professor de cuina i cuiner de renom, han

donat un toc molt especial a una cuina de sempre, amb la presentació d'uns plats de caire molt actual.

L'evolució de negocis originals ens duu a entrevejar-lo.

**Com és que un alt directiu de la logística internacional acaba venent vi i muntant tapes?**

Els viatges durant 12 anys como a *client* de llocs normals, bons i molt bons, et porten a apreciar el que t'agrada i a confiar en el que agrada als altres.

**És necessari saber de cuina per muntar un restaurant... vostè no la té!**

La vida professional de la meua família i la meua pròpia m'han portat a conèixer llocs d'aquí i de fora... Des de petit m'ha agradat cuinar per als altres i sobretot per a mi.

**Ja, però un gastrobar no és cuinar per a un mateix.**

No, comences per a quatre amics i acabes muntat càtering per al veí. T'envoltes

d'experts mestres com en Josep Maria Marco i un gran equip de cuina

**Celler, botiga, gastrobar...?**

En els meus viatges de la infantesa i després he conegut algunes Vendes de Carretera del nostre territori. Racons on menjar, esmorzar... comprar la carn, els ous, el vi i una samarreta del darrer event... (camiseta de'n Naranjito?).

**En fi, Fran, ja sabem d'on ve. On va Aromes de Celler?**

Som una gran família, amb un concepte d'empresa. Volem passar-ho bé amb la nostra gent, que mengin bé, que beguin bé i se sentin millor... Bé, com a casa. Estem creixent, però al ritme que estem marcant al costat dels que ens aprecien. A l'equip som sis i la jerarquia comença i acaba per tots sis. Tot es consensua. Cuinem com a casa, per saber que encertem.

Esperem veure-us aviat!



Avinguda Pau Casals, 45 - 08450 Llinars del Vallès - Tel. 93 841 04 71 - [www.aromesdeceller.com](http://www.aromesdeceller.com)