

EDITORIAL

MÁS COMERCIO

En los últimos años, el debate sobre la situación del comercio en toda Catalunya ha quedado simplificado en torno a un único eje, la guerra entre grandes y pequeñas superficies, dando por supuesto que las primeras tienen todas las ventajas para dejar fuera de combate al comercio local. Sin embargo, la cuestión es mucho más profunda y conlleva un análisis de todas las variables que intervienen en el proceso de la compra. Para determinar cuál es la situación real y cuáles son las necesidades de los consumidores, destinatarios finalistas del comercio como servicio, era imprescindible tener un marco de referencia al que pretende dar respuesta el reclamado Plan Territorial Sectorial de Equipamientos Comerciales elaborado por el Departament de Comerç de la Generalitat que por fin ha visto la luz. Este plan, reclamado insistentemente por L'Hospitalet como herramienta clave para articular sus políticas de comercio, pone de manifiesto que la ciudad presenta un déficit comercial que alcanza el 17 por ciento, esto es, que el número de establecimientos comerciales no es suficiente para absorber la demanda, de forma que ésta se escapa fuera del municipio. Si descendemos al detalle, veremos que L'Hospitalet no tiene en su territorio ningún hipermercado y que sólo dos de sus superficies comerciales superan los 1.500 metros cuadrados. Y mientras tanto, los ciudadanos se desplazan, principalmente a Barcelona pero también a otros municipios, para comprar en los establecimientos que mejor responden a sus necesidades. El comercio competitivo es aquel que consigue dar respuesta a las demandas de los consumidores y si queremos que L'Hospitalet lo disfrute no queda más que preguntar a los ciudadanos dónde y por qué compran fuera del municipio. La respuesta nos dará la clave.

LA FIRMA

L'H I CONVERGÈNCIA


Pere Esteve
Secretari General de CDC



El passat novembre més de 1.700 homes i dones de Convergència ens vàrem reunir a la Farga, en el Xè Congrés del nostre partit. Va ser, i serà, un Congrés important, en el qual Convergència va posar les bases del que serà la seva acció política durant els propers anys.

En aquell Congrés, CDC també va ratificar la meua persona en el càrrec de Secretari General. Un secretari general que des d'aquestes línies vol expressar que es posa a disposició de L'Hospitalet.

Hi he vingut i hi he estat diverses vegades –tant abans com després del Congrés– i penso acostar-m'hi sovint. Ho faré per dues raons. La primera és més general i ve donada perquè considero que els polítics tenim l'obligació de fugir de les quatre parets dels nostres despatxos; tenim l'obligació de fugir de les estadístiques i les enquestes, si allò que realment volem és comprendre la realitat, els problemes i les inquietuds de les persones com nosaltres.

La segona raó (que té a veure amb la primera) és que tinc un interès especial en conèixer bé L'Hospitalet i la seva gent, perquè –sense menystenir altres pobles i ciutats– penso que L'Hospitalet amaga en la seva complexitat i en la seva riquesa bastantes de les claus que ajuden a comprendre el que és avui Catalunya.

Ens hi anirem veient, doncs, tant quan cregui que tinc coses per explicar, com quan necessiti escoltar-ne. Espero comptar amb la vostra complicitat.

Fins aviat.

CIUTADANS

L'HOSPITALET publica a cada número l'opinió d'alguns dels nostres conciutadans a l'entorn dels temes més diversos. Els entrevistats, als quals agraïm la seva col·laboració, són triats a l'atzar.

**Vostè
aprofita les
rebaixes per
fer compres?**



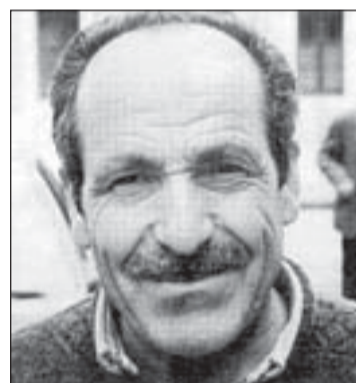
Judith San Nicolás
administrativa

Sí, crec que es poden trobar veritables ofertes. Tot depèn, és clar, de la intel·ligència del consumidor. Penso que els preus dels productes han de tenir relació amb la qualitat. No té sentit patir febre compradora i adquirir tot el que et sembla barat. Com a mínim, a mi no em passa. A més no faig servir targeta de crèdit per no tenir temptacions!



Pepita Bordonau
jubilada

La veritat és que no acostumo anar de rebaixes. Jo compro quan ho necessito. Ara bé, potser sí que pots trobar coses que valguin la pena, però has de tenir temps per buscar. A vegades també ens poden intentar ensarronar, per tant hem d'anar amb vista. Em sembla molt bé que la gent que se senti enganyada reclami.



Eduard Alcaraz
taxista

Alguna vegada he aprofitat i he comprat quelcom. Però jo sóc dels que pensen que, els preus de la roba especialment estan inflats per si mateixos, per tant les rebaixes només els deixen al seu preu real i sovint també ens intenten donar gat per llebre. El que caldria fer és apujar el sou dels treballadors en comptes de fer rebaixes!



Núria Muñiz
estudiant

Enguany no he pogut anar de rebaixes perquè la meua economia no ha estat gaire abundosa, però d'altres temporades sí he aprofitat. Especialment el que més busco és roba. Tot i així, reconec que no espero les rebaixes. No acostumo a fer cua davant els grans magatzems esperant que obrin les portes el primer dia de rebaixes.

L'Hospitalet

Diari Informatiu de la Ciutat

Edita:

Ajuntament de L'Hospitalet

Adreça:

La Farga c/ Barcelona, 2
Tel. 261 53 30 Fax 338 43 97

Direcció:

Cristina Sánchez

Redacció:

Rosa Salguero, Pilar Gonzalo,
Jordi Mèlich, Lluís Izquierdo i
Enric Gil

Disseny i maquetació:

E. Ortiz

Fotografia: Imacna S.C.P.

Infografia: G. Fernández

Disseny capçalera:

Gabinet de Comunicació
i Imatge

Publicitat: Tel. 261 52 00

Imprimeix: C. G. Canigó S.L.

Tiratge: 100.000 exemplars

D.L. 36444-94