



La situació del xicotet comerç de Picanya, vista des de la perspectiva dels propis comerciants



Autor: Enric Lujan Ferrandis

Tutores de la investigació: Xelo Sanchís, Marcela Jabbaz

ÍNDEX:

Agraïments.....	3
Aspectes metodològics:	3
LA SITUACIÓ DEL XICOTET COMERÇ DE PICANYA SOTA LA PERSPECTIVA DELS PROPIS COMERCIANTS DE LA POBLACIÓ	5
Resum:.....	5
DESCRIPCIÓ DEL XICOTET COMERÇ A PICANYA	5
Taula 1. Distribució d'activitats al xicotet comerç de Picanya	6
Taula 2. Distribució de tamany dels comerços de Picanya	8
Taula 3. Nombre de treballadors/es dels comerços	10
Taula 4. Comerços que tenen més d'un treballador/a segons col·laboren o no familiars	11
VALORACIONS DEL XICOTET COMERÇ DE PICANYA.....	11
Taula 5. Valoració de l'ubicació del comerç	12
Taula 6. Valoració de la situació en la que es troba el comerç propi 	15
Taula 7. Situació del xicotet comerç de Picanya	16
Taula 8. Taula de valoracions sobre les afirmacions	20
Taula 9. Creu o no que hi ha necessitat de més formació al xicotet comerç	21
Taula 10. Motius pels quals els i les comerciants pensen que no es cobreix la formació	22
Taula 11. Valoració de la relació de convivència amb el veïnat	24
Taula 12. Valoració de la relació de convivència amb el veïnat per sectors	25
Taula 13. Coneix l'existència de l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP)	26
Taula 14. Coneix alguna de les activitats i propostes que ofereix l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP)	27
Taula 15. Valoració que fan els comerciants de les activitats i propostes que ofereix l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP)	29
Taula 16. Si el comerciant creu que l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya pot ajudar a millorar la situació del xicotet comerç de la població	30
Taula 17. Si forma part o no el seu comerç de l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP)	32
EL PAPER DE L'AJUNTAMENT EN EL XICOTET COMERÇ	33
CONCLUSIONS	35

Agraïments

En primer lloc, m'agradaria donar les gràcies a l'Ajuntament de Picanya, i en particular a Amàlia Alba, per haver-me donat l'oportunitat de realitzar un projecte tant interessant com aquest, relatiu a la situació del xicotet comerç de la població de Picanya, doncs he pogut aprendre molt fent-lo. A més, voldria agrair a tots els que treballen en l'Agència de Desenvolupament Local, les persones amb les que he estat convivint els últims mesos i que han tingut la paciència i l'amabilitat d'ajudar-me quan la situació ho ha requerit. A més, no puc oblidar-me de Marcela, de Xelo, doncs són les persones que han exercit de tutores d'aquest estudi i sense l'ajut i les millores de les quals no hauria pogut realitzar-lo (ja que a pesar de tota la feïna que tenien entre mans, sempre treien un moment per atendre'm). Espere per tant, que aquest estudi els siga d'ajuda.

També m'agradaria donar les al departament de Sociologia i Antropologia de la Universitat de València doncs ha estat en el marc de les pràctiques d'aquesta carrera on s'ha dut a terme aquest estudi i sobretot a Carles Simó, tutor de les pràctiques a la Universitat encarregat de supervisar-les, pel seu suport i els seus comentaris, que sempre he tingut en compte per a la realització d'aquest treball. També a l'adeit fundació universitat empresa per la possibilitat de realitzar aquestes pràctiques.

Per últim, és imprescindible agrair als i les comerciants de la població de Picanya, que hagen estat tant receptius a la realització d'aquest estudi, doncs la seua amabilitat i atenció (i més si tenim en compte que els entrevistava en horari comercial) ha estat infinita, així com imprescindible per a que haja pogut dur a terme aquest treball.

Aspectes metodològics:

En quant als aspectes metodològics que hem tingut en compte, he d'afirmar, per a que no hi hagen equivocacions, que el present estudi es centra principalment en els comerços de venda al detall. A més, hem tingut en compte dos tipus de comerços més com són els d'hosteleria i les perruqueries i centres d'estètica per la importància que numèricament, tenen en el comerç de la població de Picanya.

Per a obtenir l' informació, hem dissenyat una enquesta amb qüestions quantitatives, i amb altres qualitatives (per a que els i les comerciants expressaren la seua opinió amb tota llibertat) per tant de recavar l' informació amb la que posteriorment realitzarem el nostre anàlisi.

Per altra banda, l'estudi fa referència al xicotet comerç que es situa en el casc urbà de la població de Picanya, motiu pel qual no s'ha tingut en compte

empreses amb un tamany més gran i tampoc aquelles que solen situar-se al polígon industrial. Així, encara que treballem amb una població de 146 comerços (tots els que s'ajusten a les característiques descrites), de la qual han contestat a la nostra enquesta 113, existeix a la població un nombre superior de comerços, distint dels 146 anunciats anteriorment.

LA SITUACIÓ DEL XICOTET COMERÇ DE PICANYA SOTA LA PERSPECTIVA DELS PROPIS COMERCIANTS DE LA POBLACIÓ

Resum:

El que tracta el següent treball, és fer un repàs a com es troba el xicotet comerç de la població de Picanya vist per una de les parts essencials els i les comerciants de la població, que formen part d'aquest binomi de relació de compra-venda. Per a fer-ho, ens hem proposat distingir una part del treball en la qual ens proposem fer una descripció del xicotet comerç de la població per tal de fer-s'hi una idea general del context en el qual ens estem movent, per deixar pas a que els i les comerciants de Picanya, aporten informació, a més de la seua opinió de la situació en la qual es troben (tant ells com el xicotet comerç en general) i que podria ser important per a possibles actuacions posteriors. També hem pretés esbrinar quin creuen que pot ser el paper de l'Ajuntament de Picanya (segons la visió d'aquests negocis) per tal d'ajudar a millorar la seua situació, doncs considerem que és un agent amb una gran importància en el que es referix a activitats de promoció i publicitat dels comerços.

DESCRIPCIÓ DEL XICOTET COMERÇ A PICANYA

En aquest treball, es va a descriure com està distribuït el xicotet comerç a la població de Picanya. En primer lloc, com s'ha assenyalat al resum, han quedat fora del nostre camp d'anàlisi altres comerços, com aquells que pertanyen a la zona dels polígons industrials de la població i també els que pel seu tamany, número de treballadors i treballadores, facturacions no pertanyen al xicotet comerç. En segon lloc, hi ha que mencionar, que es van a incloure en aquest informe "sectors" els quals són discutibles que pugen ser inclosos dins del que es denomina xicotet comerç, ja que no són comerços de venda al detall, com són els casos del sector hosteler o les perruqueries, però considerem que són establiments de gran importància en quant a nombre es refereix, a més d'estar ubicats en el casc urbà de Picanya, s'ha decidit que s'inclouéssin dins del nostre camp d'estudi. Per

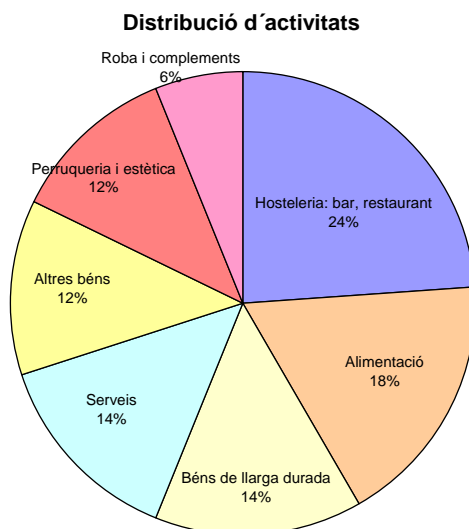
tant, no s'està recollint el comerç de la població en la seua totalitat, sinó que s'està incloent més bé el xicotet comerç del casc urbà de la població de Picanya i altres sectors que pel seu nombre, són importants en el que es refereix a la vida comercial del municipi.

A cadascun dels comerços que hem visitat, se li van passar les enquestes que havíem dissenyat per tal d'observar com veuen la situació del comerç a la població de Picanya. No tots els comerços van poder contestar a aquesta enquesta (hi ha que tenir en compte que la mateixa es passava en horari comercial dels establiments), encara que el nivell de resposta es pot considerar satisfactori, doncs dels 146 comerços que es van visitar van contestar-hi l'enquesta 113 el que a efectes de proporció, representaria que van contestar l'enquesta el 77,4% dels comerços.

Així, ens trobem, que al casc urbà existeixen més de 140 comerços que són la població que anem a tenir en compte i que es repartirien de la següent manera:

Taula 1. Distribució d'activitats al xicotet comerç de Picanya

Activitat	Freqüència	Percentatge
Hosteleria: bar, restaurant	35	24,0%
Alimentació	26	17,8%
Béns de llarga durada	21	14,4%
Serveis	20	13,7%
Altres béns	18	12,3%
Perruqueria i estètica	17	11,6%
Roba i complements	9	6,2%
Total	146	100%



Com es pot veure en les dades aportades anteriorment, el sector més important numèricament seria el de l'hosteleria (bars i restaurants), doncs representa quasi el 24% dels comerços, seguit del sector de l'alimentació que representa poc més del 17,8%, el dels béns de llarga durada que és poc més del 14%, el dels serveis que representa el 13,7%, altres béns representa el 12,3%, les perruqueries i centres d'estètica són el 11,6% i el de roba i complements representa el 6%. El sector de l'alimentació, està compost principalment per comerços de venda de productes frescos i peribles, com les carniceries, venda de fruites i verdures, forns, xarcuteries, peix, en definitiva són béns de consum quotidià i estan caracteritzats per tenir majors dificultats per a emmagatzemar-los. També s'observen comerços que ofereixen productes diferenciats, per exemple, en xarcuteria on és la qualitat dels productes el que sobresurt. Quasi inexistent són els xicotets comerços en el que els seu volum predominant de vendes, es dirigeixen a productes de magatzem (farines, fideus, arrós, etc.).

En quant al sector serveis, hem de tenir en compte que aquest sector és bastant ampli i contempla una gran varietat d'activitats. En aquest cas i per a fer-nos una idea, enumerarem aquestes activitats que s'han pogut observar en el context econòmic existent a Picanya:

- Acústica.
- Agència de viatges.
- Centre de formació.
- Ciberaula/locutori.
- Impressió i copisteria.
- Neteja (tèxtil).
- Venda d'assegurances.
- Venda d'òptica, fotografia i precissió.
- Venda de maquinària i vehicles industrials.
- Administració de loteria.

El sector que hem definit com béns de llarga durada, s'ha qualificat com a tal, doncs són béns completament distints als que hem definit anteriorment com a béns peribles. En aquest cas, el bé no es pot considerar com un bé de consum immediat en el sentit que aquest es consumeix de forma "inmediata" i desapareix com seria el cas dels aliments, sinó que són concebuts per a tenir una durada superior en el temps, i estarien formats en el cas dels comerços de Picanya per:

- Venda d'articles de ferreteria, menatge, etc.
- Venda d'electrodomèstics, ordinadors, TV.
- Venda de mobles, il·luminació i decoració.
- Venda de materials de construcció i sanejament.
- Venda de drogueria, pintura i materials.

- Venda de recanvis i accessoris de vehicles.

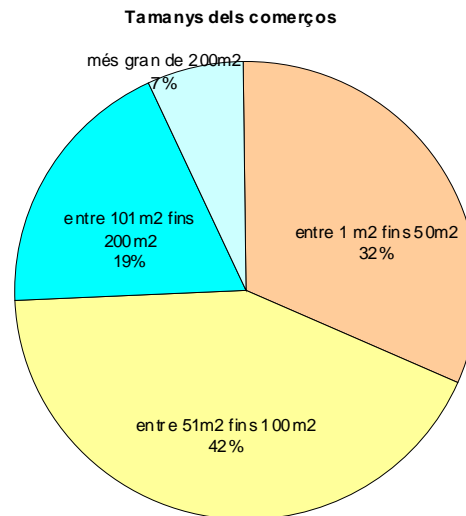
El sector que hem definit com “altres béns” ha estat probablement el sector més complex a l'hora de definir-lo, i probablement és el sector més obert de tots els que hem classificat a l'estudi, ja que en alguns casos, les activitats que realitzen són molt diferents entre si, però sempre tenint en compte que l'activitat és una venda al detall (o com a mínim una part molt determinant de la seua facturació es produeix en aquest concepte). Així, dins d'aquest sector d'altres béns hem inclòs:

- Venda de productes de dietètica.
- Clínica veterinària.
- Venda de productes de tabac.
- Venda de productes farmacèutics.
- Venda d'altres béns de consum no específics.
- Venda de llibres, periòdics i papereria.
- Venda d'altres béns de consum general en seccions.

Si fem referència al tamany dels comerços ens trobem que van contestar-hi la pregunta 101 comerços, on es va posar de manifest, que la major part dels comerços enquestats tenen un tamany mitjà, d'entre 51m² i 100m², el que representaria el 42,6% dels comerços. Per la seua banda, hi han 32 comerços que tenen un tamany xicotet, comprés entre 1m² i 50m² i que representaria el 31,7% dels comerços. Mentre que els comerços de gran tamany (és a dir més grans de 100 metres quadrats) són el 25,7% del total, ens trobem que dins d'aquest grup, els que tenen un tamany superior als 200 metres quadrats sols representen al 6,9% del total. Per tant, es pot afirmar que el perfil general dels comerços a la població de Picanya és un predomini del tamany xicotet/mitjà doncs dos terços dels comerços que han constestat aquesta pregunta, no sobrepassen els 100m².

Taula 2. Distribució de tamany dels comerços de Picanya

Tamany	Número	Percentatge
entre 1 m ² fins 50m ²	32	31,7%
entre 51m ² fins 100m ²	43	42,6%
entre 101m ² fins 200m ²	19	18,8%
més gran de 200m ²	7	6,9%
Total Contestats	101	100%
No sap/No contesta	12	-
Total	113	-



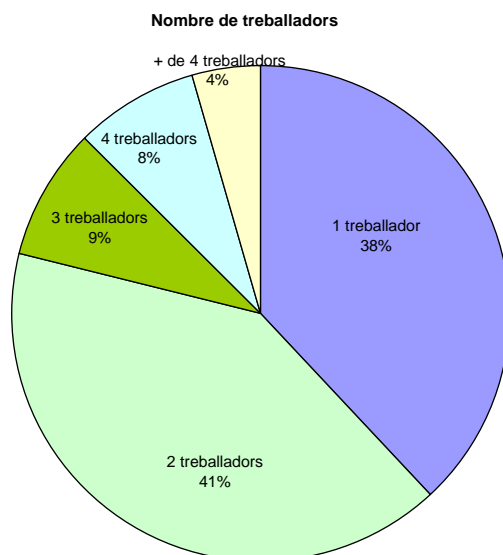
En quant a la forma jurídica, trobem que hi ha un grup bastant important que no sap la forma jurídica en la que està establert el comerç¹, motiu pel qual hi ha un nombre important de comerços (24) del qual no coneguem la seua forma jurídica (passa en un 21,2% dels casos). Als que sí que han contestat l'enquesta, majoritàriament estan establerts com autònoms (64 comerços que representen el 71,9% dels 89 que han contestat la pregunta del règim jurídic en el que estan establert els negocis). Els segueix les S.L., les quals són 16 i representen el 18% mentre que 9 (és a dir, el 10,1%) estan establertes com a Comunitat de Béns (C.B.).

Si tenim en compte el nombre de treballadors que tenen cadascun dels comerços que hem enquestat, podem trobar que la gran majoria de comerços tenen 2 treballadors/es (incloent-hi al propietari), doncs representa al 40,7% o és el o la comerciant l'únic treballador/a que realitza tasques al comerç (38,1%); per tant, els comerços amb un o dos treballadors/es són amb diferència els més extesos ja que entre ambdós representen quasi el 80%. A partir d'ahí i a molta distància, hi ha 10 comerços amb tres treballadors/es (8,8%) i 9 comerços amb quatre treballadors/es (8%). Per la seua banda, els comerços amb més de quatre treballadors/es és pràcticament inexistent doncs no representa ni el 5% dels comerços enquestats.

¹ Hi ha que tenir en compte, que en algunes ocasions, l'enquesta no es realitzava al comerciant propietari del comerç, sinó algun dels seus treballadors doncs el comerciant no es trobava present i en disposició de poder realitzar l'enquesta.

Taula 3. Nombre de treballadors/es dels comerços

Nombre de treballadors/es	Freqüència	Percentatge
1	43	38,1%
2	46	40,7%
3	10	8,8%
4	9	8,0%
5	2	1,8%
7	1	0,9%
8	2	1,8%
Total	113	100%



A més, ens vam interessar per veure en quina proporció, hi havia col·laboració de familiars en les tasques del comerç. En aquest cas, van contestar-hi la pregunta 111 dels 113 comerços que realitzaren l'enquesta. Els resultats són que en 37 comerços (un 32,7%) col·laboren familiars mentre que als 74 restants, no hi ha familiars ajudant-hi. D'estos 37 comerços en els quals hi ha familiars ajudant en el negoci, en 30 (és a dir el 81,1% dels 37 en els que treballen familiars) hi ha tant sols un/a familiar treballant-hi. En 5 negocis (13,5%) hi han dos treballadors/es que són familiars i els dos restants (5,4%) hi han tres treballadors/es que són familiars.

Per tal de veure més concretament la incidència que tenen els negocis familiars a la població de Picanya, hem tingut en compte solament els comerços que afirmen tenir més d'un treballador/a (ja que si el negoci tant sols té un treballador/a que és el o la comerciant, es dona per suposat que

no hi treballa cap familiar). Així, ens trobem amb un total de 68 comerços. 37 d'aquests comerciants, afirmen tenir familiars treballant-hi en els seus comerços, és a dir, el 54,4% mentre que 31 diuen que no tenen cap familiar col·laborant-hi en el seu negoci. Per tant, es pot afirmar que hi ha cert predomini dels negocis amb caire familiar en la població de Picanya.

Taula 4. Comerços que tenen més d'un/a treballador/a segons col·laboren o no familiars

Resposta	Freqüència	Percentatge
si	37	54,4%
no	31	45,6%
Total	68	100

VALORACIONS DEL XICOTET COMERÇ DE PICANYA

En aquest treball, també ens hem proposat que els i les comerciants que treballen a la població de Picanya, fagen una valoració sobre aspectes relatius a la situació del xicotet comerç de la població, a través d'algunes qüestions en les quals s'havia de posar de manifest la seua opinió. Així, es tracten aspectes com per exemple, el valorar la ubicació del seu comerç, la situació en la que es troba el xicotet comerç de Picanya (context econòmic), en quina mesura podrien ajudar certs aspectes que els donàvem a millorar la situació del xicotet comerç de la població,... El que es pretén, en aquest cas, és que els i les comerciants donen la seua visió de com es troba el xicotet comerç de la població de Picanya, possant de manifest també, com creuen que es podria millorar el seu posicionament, en un context de certa dificultat com l'actual, en el que han de competir amb les grans superfícies (molt competitives en lo que a preus es refereix), a més de trobar-se en una situació de certa dificultat a causa de la crisi econòmica que en aquest any, és a dir 2009, dificulta més encara la tasca dels comerços.

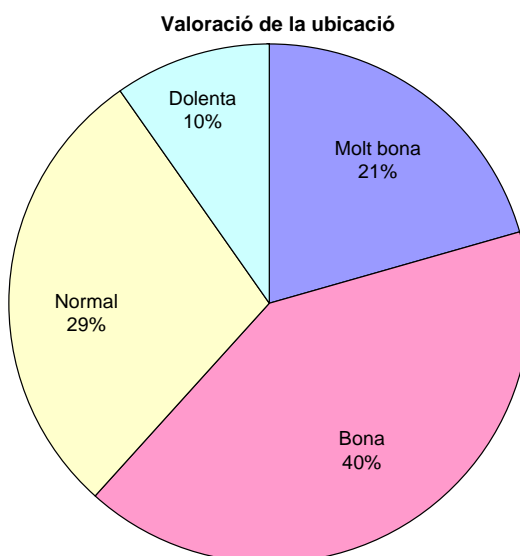
A continuació, intentaré a posar de manifest quina ha estat la valoració dels i les comerciants de la població de Picanya en lo que a l'ubicació dels seus comerços es refereix. En quant a la distribució de les respostes, hi ha que mencionar que la majoria dels comerços (46) han respost que creuen que la ubicació del seu negoci és bona, el que representa el 40,7% dels comerços enquestats. A continuació, la segueix els i les que valoren que l'ubicació del seu negoci és normal, doncs són 32 els i les comerciants que han opinat així, el que representa el 28,3% dels enquestats. Són 23 els i les comerciants que creuen que l'ubicació del seu comerç és molt bona el que

representa el 20,4% del total dels enquestats i són 11 els i les que creuen que la seua ubicació és dolenta, el que representa el 9,7%.

En termes generals, hi ha que afirmar que la valoració de l'ubicació dels comerços és bastant positiva, si tenim en compte que ho han valorat així 69 dels 113 comerços (23 que ho han valorat com molt bona i 46 que ho han fet com bona), doncs representen més del 61% dels comerços enquestats. Hi ha que afirmar també, que pese a que hi ha comerciants que han valorat negativament l'ubicació espacial en la que es troba el seu negoci no hi ha ningun que haja optat per la posició negativament més extrema, és a dir, molt dolenta, que com es pot observar a la taula, ningun/a comerciant s'ha definit en aquesta posició.

Taula 5. Valoració de l'ubicació del comerç

Valoració ubicació del seu comerç	Freqüència	Percentatge
Molt bona	23	20,4
Bona	46	40,7
Normal	32	28,3
Dolenta	11	9,7
Molt dolenta	0	0
No sap/ no contesta	1	0,9
Total	113	100



Un aspecte que podria tenir influència a l'hora de valorar l'ubicació del comerç, és si existeixen empreses o negocis amb les que comparteixen una

mateixa activitat prop del seu establiment, per tal de veure (en cas que la resposta fos afirmativa), com són vistes pels altres comerciants els negocis amb els quals estan compartint activitat econòmica. Dels 113, comerços que van contestar-hi l'enquesta, 78 (és a dir, un 69%) van contestar que si que hi havien prop del seu establiment empreses amb les que compartien activitat, el que no és estrany doncs la població no és excessivament gran i n'hi ha certa concentració del xicotet comerç en certes zones. Per altra banda, són 35 els comerços que afirmen que no tenen negocis amb els que comparteixen activitat a prop del seu establiment.

És bastant interessant en el cas dels comerços que han contestat afirmativament el tenir un comerç amb la mateixa activitat prop, que encara que hi ha un grup que no és desdenyable de persones que posen de manifest que aquests establiments són ferma competència del seu negoci, no es veu de forma negativa en el sentit que la major part d'aquests, manifesten que hi ha clients/es per a tots els comerços (ja que hi ha qui manifesta que en realitat, no li afecta tenir altre establiment similar prop, doncs cadascú té la seua clientela). A més, alguns comerços ho veuen com una oportunitat per al consumidor/a, doncs fa que els comerços s'esforcen per tal d'oferir millors productes, brindar un millor servei o opten per oferir preus més competitius, així, i al tenir en compte que el xicotet comerç és més proper al client o clienta, millorar el tracte cap aquests. A d'açò, hi hauria que afegir-li que el client/a té més varietat on triar.

A més, vam preguntar també sobre la influència que els i les comerciants creien que tenia el mercat itinerant que es celebra els dijous a la població, per veure si aquest mercat es percebut pels comerços com un element competitiu al que deuen fer front o no. Hi ha que mencionar, que majoritàriament no és considerat com competència per part dels i les comerciants ja que la majoria d'aquests/es ho han afirmat de forma explícita. Així, es posa de manifest com la varietat d'establiments no es massa gran (en el sentit, que la venda en aquest es centra sobretot en roba i complements, així com articles de drogueria), i per tant podria ser competència de no molts comerços. A més, també s'ha ficat de manifest com la qualitat de productes que es venen és diferent de la que venen els comerços de la població (si més no si que aconseguen uns preus bastant competitius) motiu pel qual és difícil calificar-la com competència dels negocis que es situen al casc urbà.

Si més no, a les enquestes sí que s'ha posat de relleu certs aspectes que hom considera interessants i que farien referència a l'activitat dels comerços. Alguns dels comerços, si que han manifestat no que les parades del mercat siguin competència dels comerços, però que si que veuen que els dijous, dia en que s'ubica a Picanya el mercat, és un dia en el qual hi ha menys clientela en els seus negocis, això, ho posen de manifest sobretot negocis que es situen a certa distància de la zona en la qual s'ubica el mercat. Per la seua banda, els negocis que es situen prop del mercat itinerant afirmen la resposta és la contrària, és a dir, diuen que els dijous, és un dia en el qual hi

ha més gent que s'acosta als seus comerços. Per tant, es pot afirmar, que quan hi ha mercat itinerant a la població de Picanya, es produeix un trasvàs de població cap a la zona centre de la població, on es situa el mercat, portant més gent als comerços que es situen prop.

D'entre els comerços que han valorat aquesta qüestió de si el mercat afecta al xicotet comerç, hi han comerços que de forma explícita han posat de manifest com el mercat dels dijous és un element que dona vida a la població, doncs genera moviment i cert ambient pel carrer.

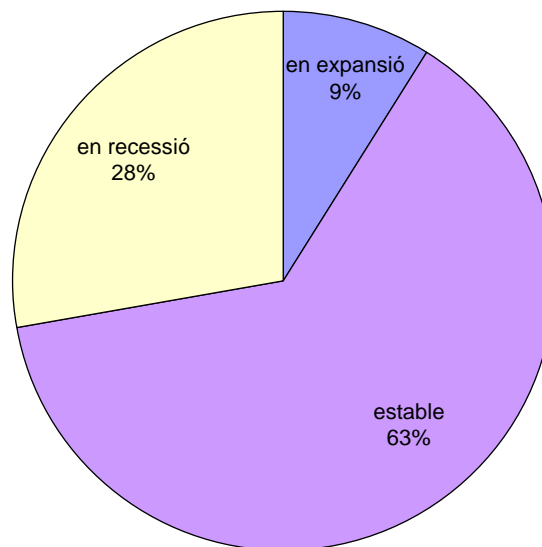
Ens interessa també, doncs s'està presentant en el context econòmic mundial una greu situació de crisi econòmica, dos aspectes que poden estar relacionats amb aquests fets, i per tant ens vam decidir a preguntar als i les comerciants quina és la situació actual en la que creien que es trobava el seu comerç (amb tres rangs de resposta que eren en expansió, estable, i en recessió) respecte èpoques anteriors, així com veien la situació general del Xicotet Comerç de Picanya, amb els rangs de resposta similars a la qüestió que s'ha definit anteriorment.

Majoritàriament, els i les comerciants de la població de Picanya, posen de manifest que la situació del seu comerç es troba estable respecte a èpoques anteriors (han respost a aquesta opció 71 comerços que representen el 62,8% dels enquestats). Una part dels i les que donaren aquestes respostes tenien la percepció que el seu negoci està una mica estancat (es manté, però no hi ha un creixement), mentre que altres, tenien una visió positiva respecte de la situació del seu negoci, ja que en l'actual època de crisi, aconseguïen mantenir el seu ritme comercial i de clientela . En segon lloc, són 31 els comerços que posen de manifest que el seu comerç es troba en una situació de recessió (que representen el 27,4%) dels comerços visitats, el que no és estrany en la situació en la qual es troba l'economia mundial, i a la qual, alguns d'aquests comerços s'haurien vist resentits. Són 10 els comerços que a pesar de les dificultats del context econòmic, posen de manifest que el seu comerç es troba en expansió, el que representa un 8,8% del negocis que han estat enquestats. D'aquests deu comerços que opinen que la situació del seu comerç està en expansió, tres pertanyen al sector de la perruqueria/estètica, altres tres, pertanyen al sector de béns de llarga durada , i els altres quatre restants, un al sector de l'hosteleria, un al de roba i complements, un al d'altres béns i un al de l'alimentació.

Taula 6. Valoració de la situació en la que es troba el comerç propi

Situació del comerç propi	Freqüència	Percentatge
en expansió	10	8,8
estable	71	62,8
en recessió	31	27,4
no sap/ no contesta	1	0,9
Total	113	100

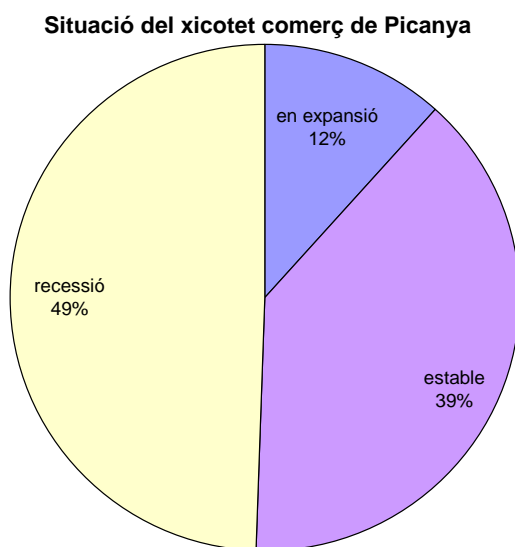
Valoració de la situació en la que es troba el seu comerç propi



En quant a la qüestió de com creuen que es troba en general el xicotet comerç de Picanya, es posa més de manifest una percepció més negativa sobre el context econòmic en el que es troba l'economia en l'actualitat, doncs han estat 55 els comerços que afirmen que el xicotet comerç de Picanya es troba en recessió, el que representa el 48,7% dels comerços enquestats i que per tant es converteix en la resposta més extesa entre els comerciants de la població. Són 43 els comerços que creuen que el xicotet comerç de Picanya es troba estable (el que representa el 38,1% dels comerços enquestats) i que per tant aquesta crisi no estaria afectant massa al que seria la situació del xicotet comerç. Per últim a nivell de resposta, es situen els i les que pensen que el xicotet comerç de la població es troba en expansió i que per tant el context econòmic actual no estaria afectant de cap forma (doncs al contrari de la situació de recessió econòmica actual, el comerç a Picanya es trobaria en expansió), doncs són 13 comerços (11,5%) els que pensen que la situació d'aquests és d'expansió.

Taula 7. Situació del xicotet comerç de Picanya

Situació del xicotet comerç de Picanya	Freqüència	Percentatge
en expansió	13	11,5
estable	43	38,1
recessió	55	48,7
no sap/ no contesta	2	1,8
Total	113	100



També, ens vam decidir a esbrinar, els sectors o els tipus de comerços que els propietaris/es dels negocis de la població, creuen que falten a Picanya i que per tant creuen que es deurien establir. Aquesta pregunta, es va fer oberta per tal que els i les comerciants expressaren lliurement els tipus de comerços que creien que faltaven a la població, i els comerços que s'han mencionat amb més asiduitat han estat:

- **Sabateries:** Els i les comerciants han afirmat que tant sols existeix una tenda de venda de calcer a la població i aquesta no es suficient per a una població del tamany de Picanya. A més, també han posat de manifest que no existeixen tendes on es pugui arreglar sabates.
- **Tendes de roba:** Els i les comerciants comentaven que el poble era també deficitari en tendes de roba, i més encara si ens especialitzem més en quant al sector i parlem de roba per a la dona o inclòs tendes de roba per a xiquets i xiquetes.

Hi ha que mencionar, que aquests dos són els establiments que de forma més majoritària, han afirmat els i les comerciants que els manca a la

població. Per la seua banda, encara que no tant important en quant a nombre, també s'ha afirmat de forma reiterada que faltarien els següents establiments:

- Peixcateries: Doncs tant sols existeix una peixcateria situada en el mercat municipal, i per tant altres zones de la població queden desprovistes d'aquests productes, doncs si els volen aconseguir, han d'acostar-se necessàriament al mercat, sobretot si ens referim a peix fresc.
- Electrodomèstics: Els i les comerciants també troben a faltar més llocs on comprar electrodomèstics per a la llar. Ací, també ens hem decidit a incloure les tendes on es poden aconseguir articles d'informàtica, que també han estat mencionats de forma reiterativa.
- Llocs d'oci nocturn: S'ha mencionat també, que la població no disposa de llocs d'oci nocturn (pubs,...) on poder-hi anar fins ben entrada la nit i que per tant la gent que habita a la població ha de sortir del poble si volen disposar d'aquest tipus d'oci.

S'ha de comentar també, que alguns/es comerciants han posat de manifest que els comerços que creuen que falten a la població, en alguns casos no és que no hagin existit mai a Picanya, sinó que per diverses i variades circumstàncies, aquests establiments van tancar i en l'actualitat no es troben en funcionament.

Per la seua part, vam considerar que seria rellevant vore certs aspectes que podrien esdevenir rellevants per tal de millorar la situació del xicotet comerç de la població, així com en quina mesura, els i les comerciants pensaven si aquestes afirmacions podrien ajudar a millorar la situació d'aquest. Així, vam creure que la millor forma de vore-ho seria a través de la valoració d'aquestes afirmacions per part dels i les comerciants, en una escala en la qual 1 seria la valoració mínima, és a dir, que no podria ajudar a millorar la situació del xicotet comerç i 5, valoració màxima, que posaria de manifest que podria ajudar de forma determinant a millorar la situació del xicotet comerç. Les afirmacions que vam tenir en compte van ser:

- Que n'hi hagués més dotació d'aparcaments a la població.
- Que n'hi hagués horaris de càrrega i descàrrega per als comerços.
- Millora del sistema de recollida de residus.
- Tenir una actitud empresarial innovadora.
- Realització de cursos de formació.
- Fer publicitat dels productes i serveis que s'ofereixen.
- Realitzar estudis de mercat.
- Més accés a crèdits per part dels comerciants.
- Altres (per tal que els comerciants valoraren qualsevol altra opció que cregueren que pogués ser rellevant a l'hora de millorar la situació del xicotet comerç de la població).

Les tres qüestions més valorades, han estat, per ordre d'importància, les següents: fer publicitats dels productes i serveis que s'ofereixen, més accés al crèdit per part dels comerciants i realitzar cursos de formació. I les tres qüestions menys valorades, han estat: millorar els sistema de recollida de residus, horaris de càrrega i descàrrega per als comerços i realitzar estudis de mercat (doncs no tenim en compte l'afirmació "altres" doncs sols ha estat valorada per 2 comerciants). Vore en la taula 8

Si ens basem en els resultats de les afirmacions hi ha que dir que el nivell de resposta ha estat bastant alt, doncs aquest es situa per dalt del 95% en tots els casos exceptuant el d'altres afirmacions que ens poguéssin aportar ells, on el nivell de resposta tant sols ha estat de poc menys del 2%. L'afirmació més valorada ha estat la de fer publicitat dels productes i serveis que s'ofereixen amb una puntuació mitjana de 4,2 on 59 comerços li han donat la màxima puntuació (5) el que representaria un 52,2% i altres 29 li han donat una puntuació de 4, (25,7%). En quant a les valoracions mínimes d'aquesta afirmació (1 i 2) tant sols han hagut 12 comerços que han escollit algun d'aquests valors, el que suposa una mica menys d'un 11%. Aquest terme és molt important si tenim en compte que des d'un temps fins als nostres dies, al xicotet comerç a més de la competència que pot haver-hi entre ells mateix, s'ha incrementat la proliferaió de grans superfícies en les quals es pot trobar gran varietat de productes en espais relativament propers un dels altres, i que esdevenen seriosos competidors pels preus reduïts que ofereixen, a més de la comoditat de poder trobar-ho tot en pocs metres i relativament prop de la població.

La següent afirmació més valorada és la relativa a que els i les comerciants tinguessin més accés a crèdit. Els crèdits són o poden ser un aspecte molt rellevant si ens referim a un comerç, doncs en moltes ocasions, un comerç pot requerir d'aquests ja siga per a realitzar qualsevol tipus de compra, per a reformar i modernitzar l'establiment,... Així, és normal que aquesta afirmació que si els i les comerciants tinguessin més accés a crèdit (i més en un context en el qual els bancs estan endurint les condicions per tal de concedir crèdits), podria millorar la situació del xicotet comerç de Picanya, haja tingut una valoració de 4 sobre el màxim de 5. En aquest cas també es repeteix com a resposta més triada la valoració màxima, però en una proporció inferior a l'anterior, ja que ha estat la resposta de 49 comerços que representa un 43,4% i seguida de la valoració de 4 amb 29 comerços que representa un 25,7%. Les valoracions mínimes són poc rellevants, doncs tant sols 13 negocis han respost alguna d'aquestes dues puntuacions (el que representa un 11,5%).

Altra afirmació que ha estat bastant valorada és la que fa referència a la realització de cursos de formació, amb una puntuació mitjana de 3,8 sobre 5. El 32,7% dels comerços li han donat la màxima puntuació (37 negocis), mentre que altres 35 (que representen el 31% li han donat una valoració de 4. Així, trobem que quasi el 64% dels comerços li han donat una valoració

positiva. En el costat oposat, són 16 els comerços que li han donat una valoració negativa, en el sentit que no creuen que la realització de cursos de formació, pugui ajudar a millorar la situació del xicotet comerç de Picanya, el que representa una mica més del 14%. Alguns dels i les comerciants enquestats han posat de manifest la importància que té la formació continua per a un/a comerciant, en el sentit que la societat evoluciona i les tècniques de venda poden variar també, però el més important que han manifestat és que la tecnologia ha canviat també molt en els últims temps i és molt important l'aprenentatge d'aspectes que estan en el seu dia a dia com és el cas de la informàtica. Aquest aspecte, es tracta més detalladament una mica més endavant, doncs el qüestionari tenia una pregunta específica que feia referència a aquesta matèria.

Per la seua banda, i respecte a les respostes que han estat menys valorades² per les i els comerciants (el que significa que creuen que no poden ajudar a millorar la situació del xicotet comerç de Picanya), la menys valorada ha estat la que fa referència a la millora del sistema de recollida de residus. Ací, trobem que la resposta més estesa és la valoració mínima, és a dir, 1 ja que han estat 35 el nombre de comerços que s'han decidit per aquesta opció que correspon a un 31%, seguida de la valoració de 2 que ha estat la resposta de 31 negocis i que representa el 27,4%. A arrel d'açò, hi ha que mencionar que els i les comerciants han posat de manifest (menys alguns casos puntuals) que no tenen materials "estranyes" que llançar, i que amb el sistema de recollida de residus que existeix a la població (el qual a títol de comentaris puntuals afirmen que funciona bastant bé) tenen les necessitats cobertes. Així, tant sols 20 comerços que representen poc més del 18%, han valorat com a positiva l'afirmació (4 o 5) i creurien que una millora del sistema de recollida de residus, podria millorar la situació del xicotet comerç de Picanya.

La segona opció menys valorada, ha estat la que els comerços tinguessin guals de càrrega i descàrrega per als seus comerços, doncs han estat 34 (una mica més del 30%) els que s'han decidit per donar-hi la valoració mínima, seguida amb 25 (22,1%) de l'altra valoració negativa (2). Per tant, es posa de manifest que el 52,2% dels comerços creuen que aquesta afirmació que els comerços tinguessin horaris de càrrega i descàrrega, no faria millorar la situació del xicotet comerç de Picanya. En quant a les valoracions positives, han estat 31 els negocis que han escollit qualsevol de les dues opcions positives, és a dir 4 o 5, el que suposa una mica més del 28%.

La tercera opció menys valorada, és la que fa referència a la realització d'estudis de mercat per als comerços de la població, doncs la seua puntuació mitjana ha estat de 2,84. Es pot veure, com són 51 els comerços que han valorat que la realització d'estudis de mercat no pot ajudar a millorar

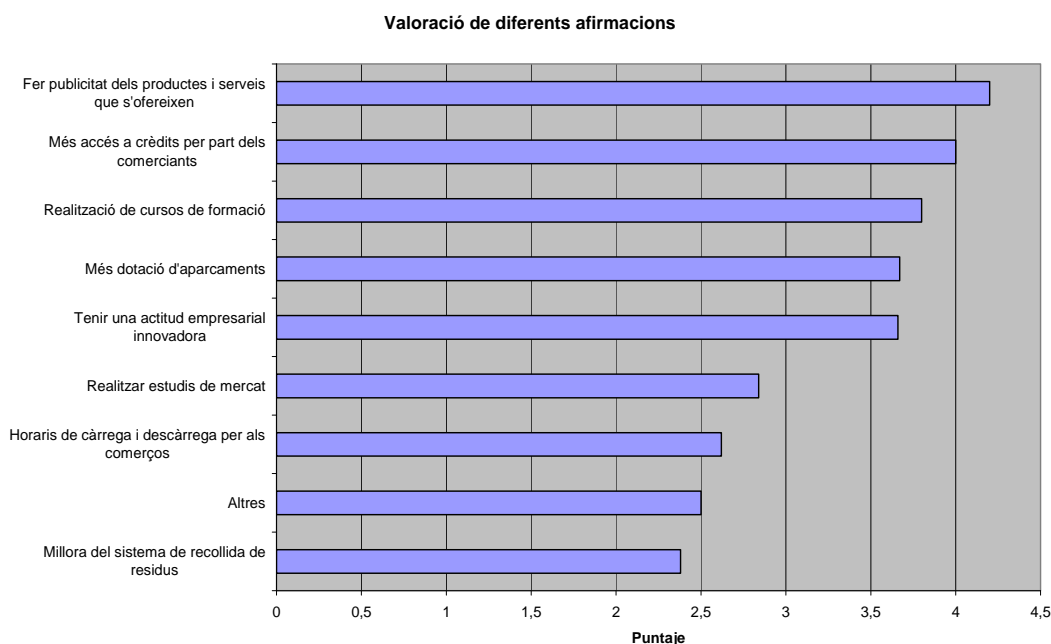
² En aquest cas no tindrem en compte la valoració de les altres afirmacions que hagen pogut aportar els comerciants, doncs són tant sols 2 afirmacions sobre 113 comerços que s'han pogut enquestar i per tant la seua representació és mínima.

la situació del xicotet comerç de Picanya (24 amb la valoració mínima i 27 amb una valoració de 2), que representen a una mica més del 45%. Per la seua banda, han estat 37 els comerços que li han donat alguna de les dues valoracions positives (20 amb la valoració màxima i altres 17 amb una valoració de 4) que representen un 33.7%.

El motiu pel qual hem escollit aquestes tres afirmacions menys valorades, és perquè totes tres no superen o no arriben a tenir una mitjana positiva, doncs cap de les tres supera la mitjana de 3 (condició per a que fos valorada com a positiva, doncs l'escala a la que hem recorregut, va des d'un fins a cinc, i per tant el terme mig en el qual es començaria a percebre com a positiu, deuria sobrepassar el 3).

Taula 8. Taula de valoracions sobre les afirmacions

Afirmacions	Mitjana	1	2	3	4	5	Total
Fer publicitat dels productes i serveis que s'ofereixen	4,20	3	9	10	29	59	110
Més accés a crèdits per part dels comerciants	4,00	6	7	17	29	49	108
Realització de cursos de formació	3,80	6	10	21	35	37	109
Més dotació d'aparcaments	3,67	10	10	25	26	39	110
Tenir una actitud empresarial innovadora	3,66	8	11	27	26	36	108
Realitzar estudis de mercat	2,84	24	27	22	17	20	110
Horaris de càrrega i descàrrega per als comerços	2,62	34	25	20	11	20	110
Altres	2,50	0	1	1	0	0	2
Millora del sistema de recollida de residus	2,38	35	31	23	7	13	109



Altres aspectes que en els quals que ens vam adintra a saber l'opinió dels i les comerciants, era si creien que en general, li feia falta més formació al personal del xicotet comerç. S'observa, com són 65 els comerços que han contestat que creuen que n'hi ha necessitat de més formació al personal del xicotet comerç de la població (que representaria al 57,5% dels enquestats), mentre que són 44 els negocis (que representen poc menys del 39%) els que creuen que estan ben formats i que no necessiten més formació. El 3,5% restant (4 comerços) o bé no sabien que respondre o no han contestat a la qüestió.

Taula 9. Creu o no que hi ha necessitat de més formació al xicotet comerç

Resposta	Freqüència	Percentatge
si	65	57,5
no	44	38,9
no sap/ no contesta	4	3,5
Total	113	100

A més, ens interessava en el cas que responguessin afirmativament a la qüestió, es a dir, que creïessin que el personal del xicotet necessitava més formació, que contestaren el motiu pel qual pensaven que no es cobrien aquestes opcions de formació, a la que vam aportar quatre opcions distintes, amb possibilitat de resposta múltiple (si creien que n'hi havien més d'un motiu). Així, les possibles respostes eren:

- Problemes per a costejar la formació.
- No existeix una oferta adequada.
- Falta de temps.
- Altres (per a que el o la comerciant possés de manifest si creia que havia altres motius pels quals no es cobrien les opcions de formació i que nosaltres no haguéssim tingut en compte).

Com a resultat de les respostes dels i les comerciants, ha sorgit la següent taula (sobre els 65 comerços que respongueren afirmativament):

Taula 10. Motius pels quals els i les comerciants pensen que no es cobreix la formació

Afirmació	Freqüències	
	Si	No
Problemes per a costejar la formació	18	47
No existeix una oferta adequada	23	42
Falta de temps	43	22
Altres	9	56

Com es pot veure a la taula anterior, l'afirmació sobre el motiu pel qual no es cobreix la formació que més destaca, és la falta de temps per part dels comerciants per a cobrir les opcions de formació, ja que han estat 43 els comerços que han donat aquest, com a motiu per a no cobrir les opcions de formació. Això és rellevant, doncs han posat de manifest que aquests obrin molt d'hora i tanquen a altes hores de la vesprada o inclòs de nit (en el cas dels bars, entre altres), motiu pel qual, no tenen temps per a poder realitzar cursos de formació, ja que l'únic moment que tenen és a l'hora de dinar. L'altra opció, també és dolenta, doncs en cas de voler realitzar un curs, deurien tenir els seu comerç tancat al públic mentre dure aquest.

El segon motiu més expressat pel qual no es cobreix l'opció de formació, és el relatiu a que no existeix una oferta de cursos adequada, ja que han estat 23 els comerciants que l'han posat de manifest. Aquest aspecte és més complex, doncs no tots els comerços requereixen el mateix tipus de curs de formació, així que el problema de l'oferta té una solució també bastant complicada (ja que si no hi ha demanda per a un curs, aquest no es realitzarà) i més si tenim en compte que els comerços no tenen capacitat d'acció en quant a l'oferta de cursos es refereix (doncs els i les comerciants, tant sols tenen capacitat per a adaptar-se als cursos que se li ofereixen, anant o no si creuen que aquest s'ajusta al que necessiten). El segueix l'afirmació sobre els problemes dels comerços per a costejar aquesta formació, doncs l'han contestat 18 dels comerços, doncs en molts casos, aquesta formació no és gratuïta, i els comerciants han de sufragar les despeses d'aquesta formació, i com han manifestat alguns, si amb el negoci es trau lo just per a poder anar tirant, una despesa extra pot convertir-se en un problema per als comerços. Per últim, es situa l'opció d'altres, en la que els comerciants podien aportar altres aspectes que no haguéssim tingut en compte, ja que han estat 9 els comerços que l'han indicat, i els motius principals que han aportat han estat:

- Necessitat d'algú que els i les oriente a l'hora d'accedir a possibles opcions de formació.
- No se li dona importància a possibles opcions per a poder formar-se més (es tendeix a creure que no es necessita una

formació complementària, doncs abans de posar el negoci ja s'ha d'estar format en l'activitat que es va a desenvolupar).

Altre aspecte que vam tenir en compte, va ser com creien els i les comerciants que era la relació de convivència amb els veïns i les veïnes, doncs els comerços no sols actuen en un context econòmic, també ho fan en un context social, en el qual es formen relacions de convivència amb persones i comerços que viuen en els voltants, amb els respectius vincles que es poden crear.

Com es pot veure en la taula, per a poder valorar la relació de convivència amb els veïns i les veïnes, s'ha dividit en quatre blocs distingibles per als 113 comerços que han contestat la qüestió:

- Respostes amb una valoració positiva, que farien referència a la relació bona (positiva) i molt bona (extremadament positiva). Aquestes han estat les valoracions més esteses per part dels i les comerciants doncs la valoració molt bona, ha estat la resposta més recorreguda, amb 53 comerços que l'han manifestat, el que representa el 46,9%. A aquesta, l'ha seguit l'altra resposta positiva, és a dir els i les que tenen una relació bona amb els veïns i les veïnes, doncs ha estat la resposta de 46 comerços (el 40,7%). Per tant, les respostes positives han estat 99 que representen més del 87% dels comerços enquestats, el que posa de manifest que no hi ha una tendència problemàtica entre els comerços de la població de Picanya i els seu veïnat i comerços propers.
- Respostes amb una valoració neutra, que estaria formada pels i les que consideren que la seua relació amb els veïns (i veïnes) i comerços propers és normal, i que ha estat la resposta de 14 comerços que representen al 12,4% dels comerços enquestats. En aquest cas, es posa de manifest que no hi hauria problemes amb els veïns (i veïnes) i comerços propers però tampoc existiria una relació intensa amb aquests.
- També tenim el que podríem denominar relacions negatives, en el sentit en el que la relació entre el comerç enquestat i el veïnat seria dolenta o en cas extrem molt dolenta. En aquest cas, no és gens rellevant, en el sentit que no hi ha cap comerç que haja escollit qualsevol de les dues opcions manifestades com a negatives.
- Per últim, vam pensar en ficar altra opció, per a cobrir el total de possibilitats existents, i que en aquest cas, seria el que podem denominar absència de relació, el que vol dir que no existiria cap tipus de relació entre el comerç en qüestió, i els veïns i les veïnes que viuen prop o els comerços propers d'aquest. Quantitativament, es posa de manifest que aquesta opció, no ha tingut tampoc rellevància doncs no ha hagut cap negoci que l'haja manifestat.

Taula 11. Valoració de la relació de convivència amb el veïnat

Relació	Freqüència	Percentatge
molt bona	53	46,9
Bona	46	40,7
Normal	14	12,4
Dolenta	0	0
molt dolenta	0	0
no hi ha relació	0	0
Total	113	100

Si tenim en compte la relació de convivència amb el veïnat, però distribuïda pels sectors comercials (taula 12³), es pot observar percentualment, com el sector de roba i complements, és el sector que té una millor relació amb el veïnat (encara, que és amb diferència el menys nombrós com a sector), doncs el 87,5% d'aquests, han afirmat que la seua relació amb el veïnat és molt bona, mentre que el 12,5%, han afirmat que aquesta és bona. El seguiria el sector de l'alimentació, doncs el 63,2% creuen que la seua relació amb el veïnat és molt bona, mentre que el 21,1% pensen que aquesta és bona i el 15,8% restant, pensen que és normal. Aquests són els sectors, que en general, tindrien una relació més propera amb el veïnat segons les dades de l'enquesta.

Per altra banda, ens disposem a tractar els comerços que tenen una relació més complicada amb el veïnat. Hi ha que tenir en compte, que aquesta afirmació ve de les dades positives, que comparativament són menors que les dels altres sectors, doncs com es pot veure a la taula 12, en tots els sectors, la relació de convivència amb els veïns és majoritàriament positiva (molt bona o bona solen ser les opcions més triades). Així, el sector hosteler és el que té freqüències més baixes en aquest sentit, doncs sols el 23,8% diuen tenir una relació molt bona, el 42,9% tenen una relació bona i el 33,3% restant tenen una relació bona amb el veïnat. El segueix el sector de les perruqueries i centres d'estètica, doncs el 37,5% diuen tenir una relació molt bona amb els veïns, el 50% diuen tenir una relació bona i el 12,5% restant, tenen una relació normal amb el veïnat.

Com es pot veure, també per sectors, la relació de convivència entre els comerços i el veïnat es pot considerar positiva, en el sentit que els percentatges relatius a relacions de convivència positives (molt bona i bona)

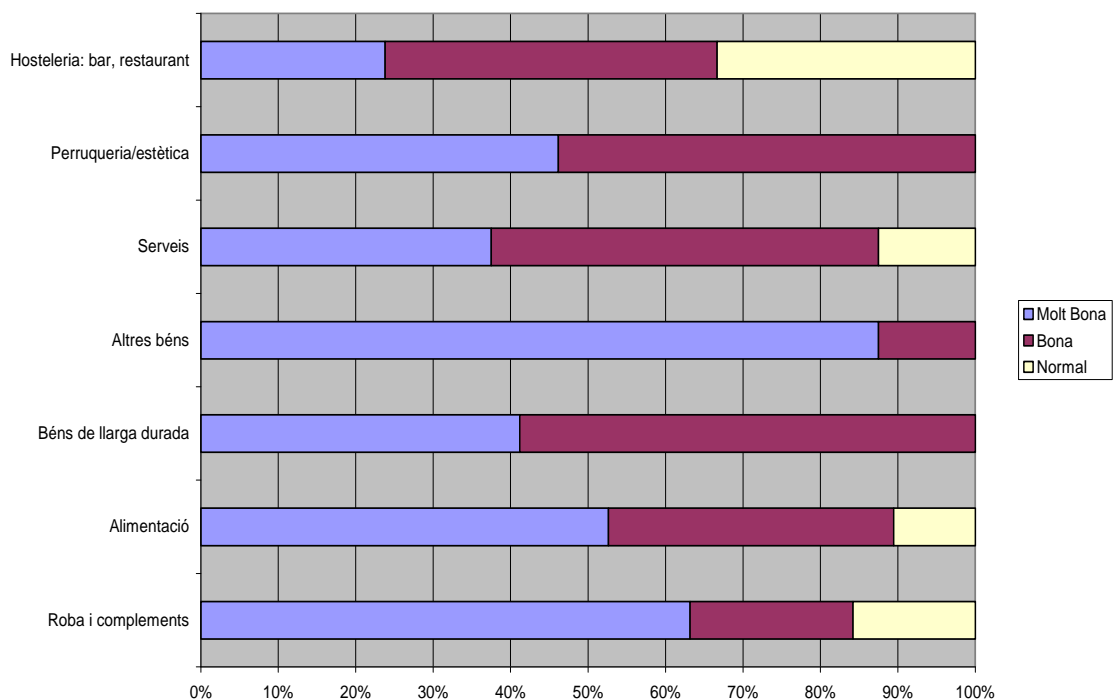
³ En aquesta taula no hem tingut en compte les opcions de relacions dolentes i molt dolentes, així com tampoc el cas que no hi hagués relació. El motiu és que com es pot veure a la taula número 11, no existeixen comerços que hagen triada aquestes opcions, motiu pel qual les hem obviat per a realitzar aquesta taula.

són superiors a tots els altres, i en cap cas es detecten relacions de convivència negatives amb els veïnat (dolenta, o molt dolenta), doncs aquesta opció no ha estat escollida per cap comerç.

Taula 12. Valoració de la relació de convivència amb el veïnat per sectors

Tipus d'activitat	molt bona		bona		normal		Total	
Hosteleria: bar, restaurant	5	23,8%	9	42,9%	7	33,3%	21	100%
Perruqueria/estètica	6	37,5%	8	50,0%	2	12,5%	16	100%
Serveis	7	41,2%	10	58,8%	0	0%	17	100%
Alimentació	12	63,2%	4	21,1%	3	15,8%	19	100%
Altres béns	6	46,2%	7	53,8%	0	0%	13	100%
Roba i complements	7	87,5%	1	12,5%	0	0%	8	100%
Béns de llarga durada	10	52,6%	7	36,8%	2	10,5%	19	100%

Relació de convivència per sectors



Altre aspecte que vam intentar esbrinar, és el grau de coneixement que tenien els i les comerciants de l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP). L'associació del Xicotet Comerç de Picanya, entenem que és un referent rellevant per als comerços de la població de Picanya, doncs és un vincle entre el conjunt de comerços de la població. A més, es fica de manifest com l'AEPI-AXCP, realitza activitats que en el nostre cas, hem proposat als i les comerciants que les valoraren per tal de veure el grau

d'acceptació d'aquestes propostes que l'associació ofereix i que es detallaran més endavant.

Si ens atenem al grau de coneixement que tenen els i les comerciants de l'existència de l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya, es pot observar com la gran majoria dels comerços de la població coneixen l'associació, doncs com es pot observar al gràfic inferior, 100 dels comerços (és a dir el 88,5% dels comerços que s'han enquestat), han reconegut que coneixen l'existència de l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya. En aquest alt grau de coneixement pot influir de forma determinant la gran tasca informativa portada a terme per l'associació, doncs els comerços, han comentat que coneixen l'associació perquè aquesta envia cartes constantment als negocis del poble per tal de d'informar-los d'activitats,... així com per a convidar-los a que s'unisquen i formen part d'aquesta. Per la seua banda, són 13 els comerços que han afirmat no conèixer l'existència de l'associació del Xicotet Comerç de Picanya, el que representaria un 11,5% del total d'enquestats.

Taula 13. Coneix l'existència de l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP)

Resposta	Freqüència	Percentatge
si	100	88,5
no	13	11,5
Total	113	100

Si ens endinsem en la qüestió, si els comerciants coneixen alguna de les activitats que ofereix l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya, trobem que la proporció descendeix de forma sensible respecte a la qüestió anterior, com comprovarem amb les dades de la taula. En aquest cas, trobem que 75 comerços són els que coneixen les activitats de l'AEPI-AXCP, el que representaria al 66,4% dels comerços enquestats, mentre que el 33,6% restant (38 comerços) afirma no conèixer les activitats i propostes que ofereix l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya. S'ha d'afirmar, que a arrel d'aquesta qüestió, hem pogut detectar un problema, doncs ens ha sorgit mentre estava realitzant l'enquesta a la persona titular d'un comerç (o a l'empleat/ada que allí treballa), doncs en alguns casos, no és que hi hagués desconeixement de les activitats en sí, sinó que aquestes no es relacionaven en que foren activitats promogudes per l'AEPI-AXCP. Així, per exemple, en alguns casos sí que podien conèixer la Fira del Xicotet Comerç que es realitza a la població, però no es relacionava en que l'AEPI-AXCP fos qui l'estava promoguent, doncs com es veurà en la pregunta següent de valoració de les activitats que aquesta ofereix, hi ha més valoracions (numèricament parlant) que gent que afirma conèixer les activitats que ofereix l'associació.

Taula 14. Coneix alguna de les activitats i propostes que ofereix l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP)

Resposta	Freqüència	Percentatge
si	75	66,4
no	38	33,6
Total	113	100

En quant a la valoració de les activitats i propostes que ofereix l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya, ens hem bassat sobretot en quatre activitats que s'han considerat com les més representatives i a continuació s'ordenaran segons la valoració mitjana obtinguda gràcies a les puntuacions dels comerciants. Aquestes activitats considerades serien:

- La fira del xicotet comerç de Picanya: Aquesta és l'activitat més valorada per part dels comerciants, doncs ha tingut una valoració mitjana de 3,95⁴, així com es pot afirmar que és la més coneguda doncs són 97 els comerços que l'han valorat (encara que la campanya de nadal també és pràcticament igual de coneguda segons les dades que tenim). Si observem el recompte de freqüències, ens podem adonar com la valoració màxima és a la que més recorren els i les comerciants per tal de puntuar la fira del xicotet comerç doncs són 40 els comerços que l'han valorat amb un 5, el que suposa un percentatge superior al 41%. 26 comerços l'han puntuat amb un 4, el que suposa també una valoració positiva que representa el 26,8% dels que l'han valorat. Per tant ens trobem que quasi el 70% dels i les comerciants que han valorat la fira del xicotet comerç, tenen una concepció positiva d'aquesta. En quant a l'opció neutra (no valora positivament però tampoc negativament, el que queda representat per la valoració de 3), han estat 21 els que l'han triada, representant quasi el 22%. Per altra banda, poc més del 10% dels comerços, tenen una concepció menys positiva de la fira, doncs l'han valorat bé siga amb el 2 (6 comerços que representen el 6,2%) o bé siga amb un 1, doncs 4 comerços l'han valorat així, representant el 4,1%.
- La campanya de Nadal: aquesta fa referència entre altres coses a la decoració de vitrines per part dels comerços, així com a l'enllumenament (es col·loca una estrel·la), estores, sortejos, vals de compra,... En aquesta, opció, es pot afirmar que existeix també un alt grau de coneixement per part dels

⁴ Hi ha que recordar, que l'escala que es va a tenir en compte, va des de l'1 fins al 5, per tant, la valoració per a que siga concebuda com a positiva, haurà de superar el .3

comerços, doncs l'han valorat 96 comerços, que li han donat una puntuació mitjana de 3,83. Si fem referència al recompte de freqüències, trobem que les valoracions més triades pels comerciants i les comerciants han estat la valoració màxima (5, que ha estat triada per 32 comerços) i l'altra puntuació positiva (4, que també l'han elegit 32 comerços), el que suposa el 33% per a cadascuna. Així, dos terços dels comerços valorarien com a positiva la campanya de nadal que du a terme l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya. En quant a la valoració neutra han estat 20 els comerços que ni li donen una valoració positiva, ni tampoc negativa (representant el 20,8%). Per altra banda, i fent referència a les valoracions negatives, 4 comerços li han donat la valoració menys positiva (4,2%) i 8 li han donat una valoració de 2 (8,3%), per tant, i per tant és el 12,5% els que menys positivament la campanya de Nadal.

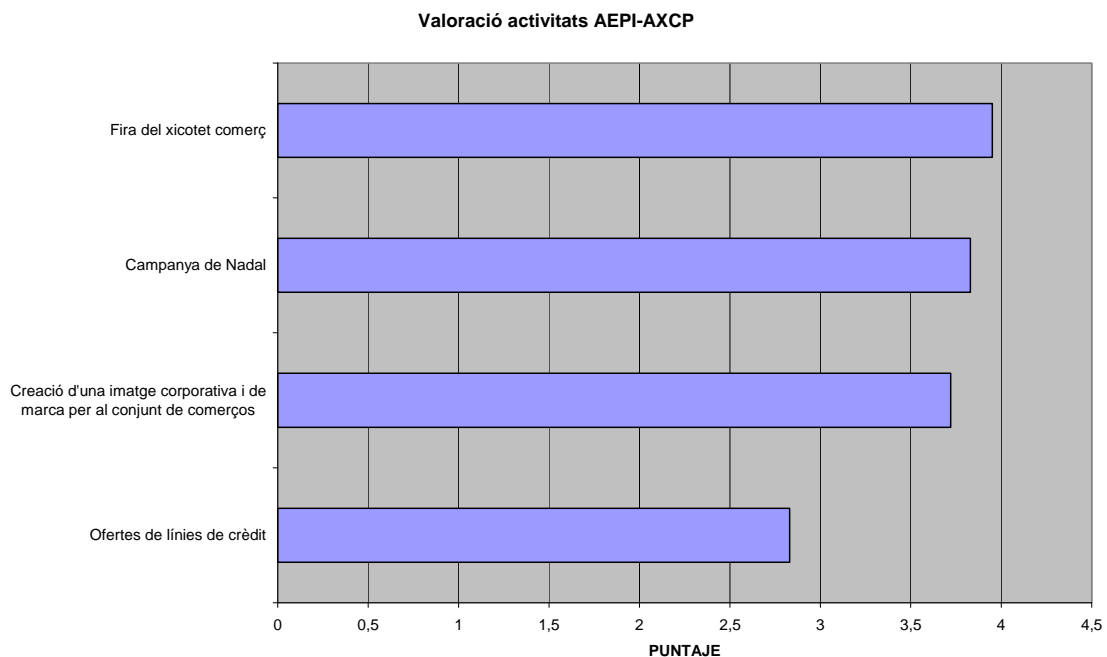
- Creació d'una imatge corporativa i de marca per al conjunt de comerços de Picanya: que fa referència a la imatge que tindrien els comerços de la població com a conjunt és a dir, de vincle entre els comerços vistos baix una mateixa marca que seria l'associació. Açò sembla que es podria paréixer al que alguns economistes denominen Centre Comercial Obert (agrupació d'establiments comercials independents, amb una tradició comercial), tractant-se d'armonitzar a la vegada el que serien les voluntats particulars dels i les comerciants. Aquest aspecte ha estat valorat per 94 comerços, amb una valoració mitjana de 3,72. Així, 31 comerços li han donat una valoració extremadament positiva (5), el que representaria el 33% del total, mentre que 30 li han donat l'altra valoració positiva (4), que representaria el 31,9%. Per tant, quasi el 65% dels comerços li haurien donat una valoració positiva a aquesta afirmació. En quant a la valoració neutra (3), són 19 els comerços que l'han valorat com a tal, representant el 20,2%. Si fem referència a les valoracions negatives, 10 comerços li han donat la valoració mínima (1) mentre que altres 4 li han donat l'altra valoració negativa (2). Per tant, poc menys del 15% dels que han valorat aquesta afirmació li han donat una puntuació negativa.
- Ofertes de línies de crèdit: Aquesta proposta, és la més desconeguda per part dels comerciants, doncs tant sols 64 l'han valorat, a més, aquesta és la que esta pitjor valorada de totes les afirmacions doncs la valoració mitjana ha estat de 2,83 i al ser inferior a tres, podem afirmar que en general aquesta proposta està valorada negativament. Així, les valoracions negatives són les més importants, doncs 18 comerços li han donat la valoració extremadament negativa (el que representa un 28,1%) mentre que 11 li han donat l'altra

valoració negativa (17,2%). Per tant, més del 45% li donen una valoració negativa a aquesta afirmació. En quant a la valoració neutra, és important en el sentit que numèricament és la tercera més important doncs l'han valorat així 12 comerços que representarien el 18,8%. En quant a les valoracions positives, 13 comerços li han donat la valoració màxima, el que representaria el 20,3%, mentre que 10 li han donat la valoració de 4 (15,6%). Hi ha que afirmar, que la valoració d'aquesta afirmació, és en la qual hi ha menys concentració respecte a les valoracions, doncs llevant la valoració extremadament negativa, que ha estat la valoració de 18 comerços, els altres tenen unes freqüències de resposta bastant semblants les unes respecte les altres.

Taula 15. Valoració que fan els comerciants de les activitats i propostes que ofereix l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP)

Aspecte a valorar	Mitjana	Freqüència					Total
		1	2	3	4	5	
Fira del xicotet comerç	3,95	4	6	21	26	40	97
Ofertes de línies de crèdit	2,83	18	11	12	10	13	64
Campanya de Nadal	3,83	4	8	20	32	32	96
Creació d'una imatge corporativa i de marca per al conjunt de comerços	3,72	10	4	19	30	31	94

Nota: mitjana valorada en una escala de l'1 al 5, on 5 és la valoració més positiva



A més, creiem que seria interessant el veure si els comerços creien que l'associació seria capaç d'ajudar a millorar la situació del xicotet comerç de la població, doncs està duent a terme gran quantitat d'iniciatives amb la finalitat de donar a conèixer a la població la gran quantitat i varietat de comerços que existeix a la població de Picanya. Gràcies a les dades aportades pels comerços, es pot observar que els i les comerciants, en general, confien en l'associació, en el sentit que de forma majoritària, creuen que l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya, pot ajudar a millorar la situació del xicotet comerç de la població. Així, trobem que 84 comerços (que representen el 74,3%) creuen que l'AEPI-AXCP pot ajudar a millorar la situació del xicotet comerç. Per altra banda són 15 (13,3%) els que creuen que aquesta no podrà ajudar a millorar la situació dels comerços de la població i 14 (12,4%) els que no saben si aquesta podria ajudar. En definitiva, crec que es pot considerar positiva la concepció que es té de l'AEPI-AXCP doncs tres de cada quatre comerços confia en que els poden ajudar a millorar.

Taula 16. Si el comerciant creu que l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya pot ajudar a millorar la situació del xicotet comerç de la població

Resposta	Freqüència	Percentatge
Si	84	74,3
No	15	13,3
No sap/no contesta	14	12,4
Total	113	100

Vam creure també interessant, que els i les comerciants posaren de manifest la forma en la que creien que els podia ajudar l'associació del xicotet comerç de Picanya (l'AEPI-AXCP) a millorar la situació del xicotet comerç de la població, per tal que posaren de manifest i donaren la seua opinió amb llibertat, dels quals podem obtenir opinions interessants en base a:

- **Unió:** En algunes de les respostes, es posa de manifest que creuen que estar els comerços units és molt important en el sentit que pot permetre als negocis de la població caminar junts, fent un front comú. Així, creuen que és millor que existeixi cert corporativisme, que permeta que els distints negocis es puguin ajudar els uns als altres en vegada d'anar cadascú per la seua banda. Així, seria important treballar dins d'un mateix sentit, actuar tots en una mateixa direcció, per fer per exemple, que la gent compre en la població i que no marxe cap a altres llocs per tal de comprar coses que poden trobar en Picanya. Com a mode d'apunt, algun comerciant ha posat de manifest que es podrien erigir també com un element d'assessorament,

per als comerços així com també, i gràcies a l'unió que es derivaria de l'associació intentar obtenir ventatges en matèria de preu,... per tal de ser més competitius.

- Publicitat: També ha sortit en aquestes afirmacions que ens aporten els i les comerciants, la importància de donar a conèixer els comerços existents a la població, és a dir, fer publicitat d'aquests, i a poder ser, no sols al poble, sinó també pels voltants (encara que açò és bastant més complicat). Així, han sortit idees com que seria bo per tal de fer publicitat que hi hagueren més fires durant l'any com la "fira del xicotet comerç", doncs és un punt d'encontre de diferents comerços que resulta atractiu per a la gent de la població (inclòs, possiblement dels voltants) que podrien esdevindre potencials compradors si no ho són ja. També alguns/es han opinat que seria interessant crear campanyes publicitàries per tal de donar-se a conèixer. A més, algun/a ha considerat que seria interessant utilitzar mitjans informàtics per a donar-se a conèixer, en la que a través de la web de l'associació, cadascun dels comerços en tingués una pròpia personalitzada.
- Fidelització: Els i les comerciants, han posat de manifest que un dels majors problemes que tenen és la tendència de molts habitants de la població d'anar a llocs com València, Torrent (generalment a grans magatzems) o a Païporta a realitzar les seues compres i per tant no ho fan a la població; així, consideren important fidelitzar a la població de Picanya per tal que siguin clients asidus dels comerços de la localitat. Així, alguns/es han manifestat que podria ser interessant el realitzar campanyes de fidelització per a induir a que la gent de la població compre en Picanya, tals com la realització de més sortejos durant l'any, xecs regal,... que incentiven a la gent a comprar en comerços locals. S'enten que aquestes campanyes són dificultoses a l'hora de dur-les a terme, doncs suposen una inversió important en termes econòmics.

S'ha de posar de manifest, la confiança que tenen les persones que han contestat a aquesta pregunta en l'associació, ficant de relleu el paper que està tenint aquesta en l'àmbit dels comerç de la població. Així, han afirmat que tenint en compte que no porta molt de temps en funcionament, aquesta pot seguir creixent en membres (aconseguint que els comerços que no hi formen part s'adereixin, igual que els que sorgeixin nous), aconseguint també marges de millora en les seues actuacions, en el sentit que s'extendran a un nombre major de comerços.

Tenint en compte, que l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya és un element important de la vida econòmica de la població, ens vam decidir per tractar d'esbrinar quants dels comerços que vam enquestar, formàven part

de l'associació. A arrel d'açò, hi ha que dir que han contestat aquesta pregunta 107 dels 113 comerços (poc menys del 95%) i s'ha de fer referència als 6 que no han contestat, en el sentit que en algunes ocasions, al no ser-hi el propietari del comerç, l'enquesta se li feia (si volia) a algun dels treballadors/es que desenvoluparen tasques en el comerç, i per tant en ocasions, aquests/es no sabien si el comerç en el que treballaven formava part de l'associació. Així, segons les dades que ens han aportat les enquestes, es pot observar com hi haurien 57 dels comerços que formarien part d'aquesta (50,4%) mentre que 50 comerços haurien posat de manifest que no hi formen part (44,2%).

Si més no, hi ha que mencionar que en molts casos (doncs en el qüestionari no hi havia cap pregunta que fes referència al per què formava part de l'associació o del per què no ho feia, per tant aquests serien comentaris a títol personal), els comerciants han posat de manifest que no hi formen part d'aquesta per falta de temps, el que segons ells els dificultaria el poder vincular-se a l'associació.

Taula 17. Si forma part o no el seu comerç de l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP).

Resposta	Freqüència	Percentatge
Si	57	50,4
No	50	44,2
No sap/ no contesta	6	5,3
Total	113	100

EL PAPER DE L'AJUNTAMENT EN EL XICOTET COMERÇ

Per altra banda, també creiem que seria rellevant conèixer quina és l'opinió que tenen els i les comerciants de la població sobre quin hauria de ser el paper de l'ajuntament de Picanya, per tal de millorar la situació del xicotet comerç de la població. En general, es posa de manifest que els i les comerciants de Picanya, creuen que el paper de l'ajuntament és bastant rellevant, doncs és el nivell de l'administració amb el qual el xicotet comerç té una relació més intensa. Així, per una banda, tenim alguns/es comerciants que creuen que l'ajuntament, amb les seues actuacions ja està ajudant al xicotet comerç (com ha sortit en algunes entrevistes que ho manifesten amb l'expressió "ja fa molt") i que per tant consideren que l'ajuntament ja no pot fer-hi res per a poder ajudar-los.

Per altra banda, si que han sortit alguns comerços que comenten algunes idees que podria dur a terme l'ajuntament i que segons la seua forma de pensar, podrien col·laborar per a que millorés la situació del xicotet comerç. Així, les idees que més s'han proposat serien les següents:

- **Publicitat:** Com ja s'ha comentat anteriorment, el xicotet comerç considera que un dels dèficits que tenen es troba en matèria de publicitat. Així, creuen que l'ajuntament deuria col·laborar en promocionar els comerços de la població (alguns han comentat que amb bosses de paper, publicitat estàtica en algunes zones de la població, fomentar més campanyes com la de Nadal però la resta de l'any).
- **Subvencions:** Alguns comerços, han proposat que seria interessant que l'ajuntament oferís ajudes i subvencions als comerços de la població, sobretot en la situació econòmica delicada en la que es troba l'economia en l'actualitat. Així, creuen que si n'hi haguéssin més subvencions, atrauria més per a que s'obrigueren més comerços.
- **Taxes:** També s'ha proposat que en el context econòmic actual, l'ajuntament deuria de ser més flexible en el sentit de ser més permissiu en el cobrament d'aquestes taxes (si algun comerç es retrassa una mica) i inclòs alguns han proposat que seria interessant si aquestes es reduïren en casos com les terrasses dels bars.
- **Trabes burocràtiques:** Alguns/es han mencionat la dificultat que suposa el obrir un comerç per exemple en l'obtenció de

permisos i creuen que l'ajuntament podria aconseguir que es facilitessin i s'agilitzés l'obtenció d'aquests permisos.

- Problemes d'aparcament: Alguns comerços, han posat de manifest la problemàtica que existeix en algunes zones de la població en quant a aparcament es refereix (posen de manifest que no hi han molts llocs on poder aparcar. Així, uns manifesten que seria interessant que s'habilitaren més zones per tal que les persones que van a comprar amb el cotxe, pogueren aparcar, altres, creuen que simplement en que la policia fos una mica més flexible a l'hora de multar (si no estan molt de temps mal aparcats) n'hi hauria prou.

Com es pot observar, els comerços de la població creuen que l'ajuntament pot tenir un paper molt important a l'hora de millorar la seua situació, el que per altra banda (com també han manifestat els comerços), ja està tenint un paper bastant actiu en aquest tema.

CONCLUSIONS

- L'estudi consta d'una mostra de 113 comerços minoristes de la població de Picanya. D'aquests, s'ha d'afirmar que en la distribució per sectors, el més rellevant és el sector de l'hosteleria (el més rellevant amb diferència doncs un quart dels comerços pertanyen aquest sector), seguit del sector de l'alimentació. La gran majoria dels comerços es troben establerts sota el règim jurídic d'autònoms.
- El tamany (en quant a superfície comercial) d'aquests comerços és susceptible de considerar-se com mitjà⁵ (de 51m² a 100m²), encara que numèricament, tenen bastant importància també els comerços amb un tamany xicotet. Pel que fa als treballadors/es la tendència és que majoritàriament, aquests comerços tenen un o dos treballadors, mostrant-se pràcticament residuals els comerços que tenen més d'aquests nombres, i en el qual, cobra certa rellevància el nombre de treballadors que són familiars.
- Majoritàriament, els i les comerciants de la població de Picanya, pensen que el seu negoci es troba estable respecte a èpoques anteriors, però que la situació del xicotet comerç (en general), no s'escapa de la crisi, doncs creuen que la situació d'aquest, es troba més bé en recessió.
- Hi ha que mencionar, que els i les comerciants han fet notar que creuen que fa falta més formació en el personal del xicotet comerç, passant-se de manifest que el problema que trobaven (majoritàriament) per a no cobrir aquesta formació, era sobretot la falta de temps, doncs l'horari dels comerços s'extén al llarg de tot el matí i gran part de la vesprada (alguns inclòs tota la vesprada), motiu pel qual és difícil que puguin acudir a realitzar cursos de formació.
- En general, la relació de convivència dels comerços amb el veïnat (siguen persones que habiten en el mateix carrer o comerços propers) és satisfactòria, no havent-hi cap cas en el que s'hagin mostrat contrariats amb el veïnat.

⁵ Segons els estrats de tamany que nosaltres hem tingut en compte i que serien entre 1m² a 50m² seria tamany xicotet, entre 51m² i 100m² seria tamany mitjà i més de 100m² seria gran. És important tenir-ho en compte doncs aquestes classificacions poden diferir d'altres.

- En quant a altres actors que participen en la vida econòmica de la població, hi ha que mencionar que es té en consideració a l'Associació del Xicotet Comerç de Picanya (AEPI-AXCP), coneguda per la majoria dels i les comerciants, així com les activitats i propostes que ofereix (el que hom creu que posa de manifest una tasca important de publicitat per a donar-se a conèixer, així com les seues propostes), valorant positivament quasi totes les propostes que ofereix. Important és la concepció que tenen els comerços doncs pensen de forma majoritària que l'associació pot ajudar a millorar la situació del xicotet comerç (amb aspectes com la publicitat, unió entre comerços o en la tasca de fidelitzar clients). En definitiva, es posaria de manifest que els i les comerciants tenen confiança en l'associació del xicotet comerç.
- També es fica de manifest la creença que tenen els i les comerciants que l'ajuntament té un paper fonamental a l'hora de millorar la situació del xicotet comerç, doncs és l'administració més propera amb la qual aquests interactuen. Així, encara que manifesten que realitza tasques importants, posen de manifest que seria interessant que col·laborés en aspectes com la publicitat dels comerços o en un tema que segons la zona s'ha convertit en recurrent com és la problemàtica de l'aparcament, així com en altres aspectes com les subvencions, més flexibilitat en el cobrament de les taxes o altres aspectes burocràtics.

Picanya, juliol de 2009

Estudi realitzat en el marc del programa de
Pràctiques en Empresa, conveni
Ajuntament de Picanya-Universitat de
València
Departament de Sociologia i Antropologia
Social

Autor:

Enric Luján Ferrandis

Tutorització:

Xelo Sanchis, Agent AFIC-ADL
Marcela Jabbaz, Sociòloga

Edita:

AJUNTAMENT DE PICANYA
Centre de Desenvolupament Local
Alqueria de Moret
Avgda. Alqueria de Moret, 41
E – 46210 PICANYA
Tlf. +34. 961295400
Fax. +34.961295404
adl@picanya.org

www.ajuntament.picanya.org
www.portaldelcomerciante.com/picanya

Prohibida la reproducció total o parcial
sense citar-ne la font.