



Diputació  
Barcelona



## Argentona

# ESTUDI D'HÀBITS DE COMPRA I SATISFACCIÓ DE LA POBLACIÓ RESIDENT AL MUNICIPI D'ARGENTONA

Maig de 2017

// Si coneixem l'opinió i els hàbits dels residents podrem adaptar l'oferta comercial i els horaris a la demanda. Podem aplicar una reforma horària al comerç?

Equip de treball:



Direcció del projecte:

Montse Farré

*M. 659 468 073*

*montse.farre@grup-procom.com*

Gemma Ponsa

*M. 671082243*

*gemma.ponsa@grup-procom.com*



Rambla Catalunya, 72 2n – 3a 08007 BARCELONA

Maig 2017

# ÍNDEX

1. INTRODUCCIÓ.....	3
2. CARACTERÍSTIQUES DE LA POBLACIÓ MOSTRAL.....	4
3. HABITS DE COMPRA.....	11
3.1 Hàbits de compra: alimentació fresca	
3.2 Hàbits de compra: alimentació seca	
3.3 Hàbits de compra: equipament de la persona	
3.4 Hàbits de compra: equipament de la llar	
3.5 Hàbits de compra: lleure/cultura/oci	
3.6 Resum hàbits de compra	
3.7 Hàbits de compra: motius de desplaçaments externs	
3.8 Hàbits de compra: dia i horari de realització de les compres	
3.9 Hàbits de compra: el centre d'Argentona	
3.10 Hàbits de compra: tipologia de comprador	
4. VALORACIÓ DEL COMERÇ D'ARGENTONA.....	34
5. RESUM EXECUTIU.....	36
6. ANNEX.....	39

# 1. INTRODUCCIÓ

Un dels objectius principals d'aquest projecte, és conèixer els hàbits i comportaments de compra dels residents del municipi d'Argentona i quin és el nivell de satisfacció envers l'oferta comercial de què disposa. Partint d'aquests resultats ens proposem poder donar resposta a un altre qüestió: Podem aplicar una reforma horària als comerços del municipi?

Per efectuar aquesta anàlisi ens hem basat en una **investigació de mercat quantitativa**, on la metodologia utilitzada ha estat la realització **d'enquestes telefòniques a "origen"** dirigides als responsables de les compres familiars amb residència habitual al nostre municipi.



- ✓ S'han realitzat 300 enquestes telefòniques la setmana del 23 de febrer al 2 de març de 2017, i basant-nos en les "*Tables for Staticians d'Arkin and Cotton*", tenim un marge d'error a nivell global de +/- 5,7%. El marge d'error ha estat calculat per a una probabilitat de no ser superat en un 95% i per al cas més desfavorable, és a dir de màxima indeterminació ( $P=Q=50\%$ ). Essent per tant una mostra correcte pels objectius d'aquest treball.
- ✓ La metodologia emprada: enquestes telefòniques amb el sistema CATI a residents del municipi d'Argentona majors de 18 anys i responsables/coneixedors de les compres de la llar, és a dir que realitzin habitualment les compres de la llar.

## 2. ANÀLISI DE LA DEMANDA: CARACTERÍSTIQUES DE LA POBLACIÓ MOSTRAL

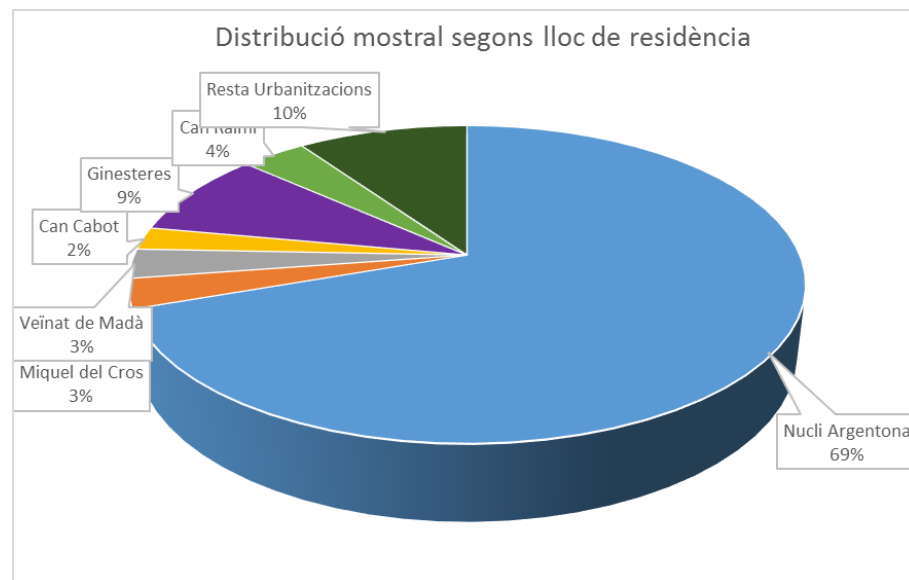
### ▪ Lloc de residència:

La distribució de la mostra s'ha realitzat tenint en compte al nombre d'habitants residents en els diferents nuclis del municipi i les quotes d'edat, per tal de disposar d'una mostra representativa de la realitat del municipi.

Partint de la distribució dels **12.285** habitants del municipi segons dades facilitades pel propi Ajuntament –gener 2017–:

	HABITANTS	PERCENTATGE
Nucli Argentona	8.987	73,2%
Veïnat de Sant Miquel del Cros	911	7,4%
Veïnat de Madà	244	2,0%
Can Cabot	281	2,3%
Ginesteres	1.037	8,4%
Can Raimi	451	3,7%
Resta Urbanitzacions	374	3,0%
<b>GLOBAL</b>	<b>12.285</b>	<b>100,0%</b>

La distribució mostral s'ha configurat tenint en compte la distribució poblacional d'habitants en el territori i disposant d'informació mostral (enquestes) de totes les urbanitzacions del municipi:



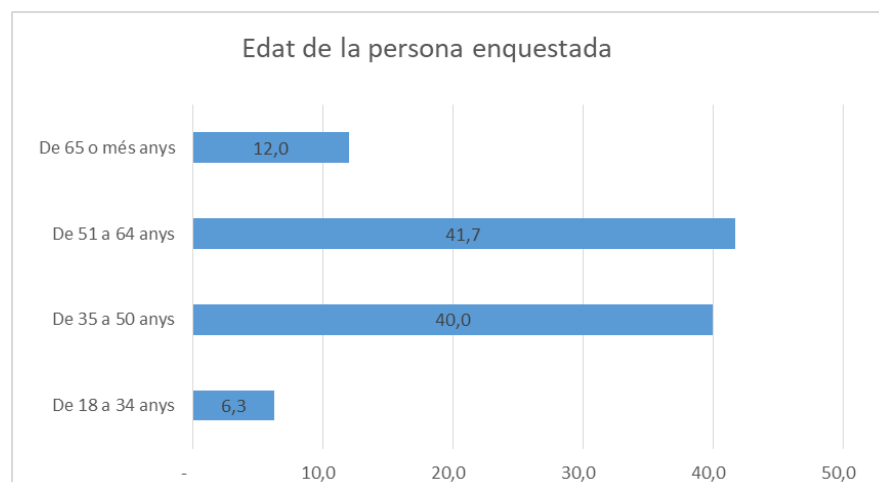
Per l'anàlisi dels resultats segmentem aquesta variable tenint en compte: Els residents al nucli d'Argentona i els residents en la resta d'urbanitzacions del municipi.

## ▪ Característiques de la població mostral:

Anàlisi del perfil sociodemogràfic del resident del municipi a partir de les variables: edat, sexe, lloc de naixement, tipologia de llar, nivell d'estudis, ingressos familiars i ocupació.

### Edat i sexe de la persona enquestada:

- Un 46.3% de la població mostral té menys de 49 anys. Essent el percentatge amb més representativitat de la mostra, el corresponent als enquestats entre els 51 i els 64 anys (41,7%). La població amb més de 65 anys suposa un 12% de la mostra.
- Ens trobem davant una mostra amb una mitjana **d'edat** que es situa **en els 52 anys**, és una edat madura però no envellida.
- **El 78% dels entrevistats han estat dones**, per contra un 22% de la mostra la conformen homes. Aquest fet és lògic si tenim present que la responsabilitat de les compres familiars, especialment en la compra de l'alimentació, recau majoritàriament en les dones, tot i que els homes cada vegada participen més i són responsables d'aquestes tasques.



*Un dels elements a estudiar a l'hora de valorar les necessitats i hàbits de compra dels potencials clients, és l'edat de la persona responsable de la presa de decisions de les compres familiars.*

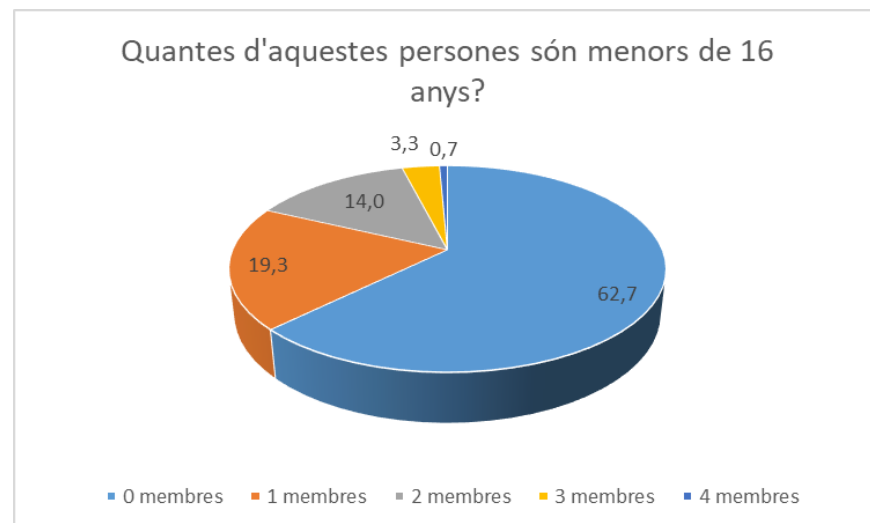
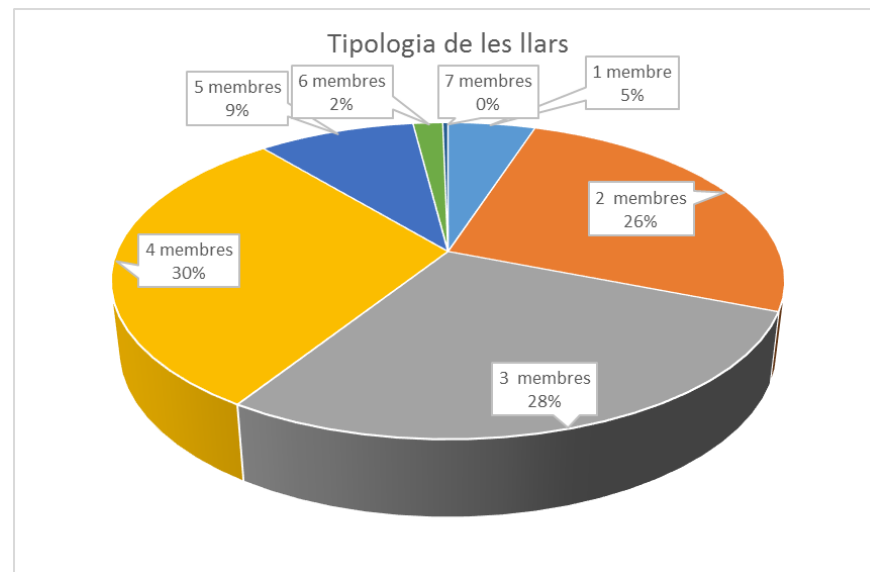
## Característiques de la població mostral:

### Tipologia de la llar:

- En una de cada quatre llars enquestades, hi resideixen dues persones, mentre que en un 5% dels casos, la conformen un sol membre. Tenim una mitjana de **3,2 membres per llar**.
- Les llars amb més membres són aquelles en què l'entrevistat té entre 35 i 50 anys. Essent la mitjana de membres per llar en aquesta franja d'edat de 3,7.

% Verticals	GLOBAL	De 18 a 34 anys	De 35 a 50 anys	De 51 a 64 anys	De 65 i més anys
COMPTANT-SE VOSTÈ, QUANTES PERSONES VIUEN A LA SEVA LLAR?					
1 membre	5,0	5,3	3,3	3,2	16,7
2 membres	26,0	21,1	9,2	31,2	66,7
3 membres	28,0	36,8	25,8	34,4	8,3
4 membres	30,0	21,1	44,2	24,8	5,6
5 membres	9,0	15,8	13,3	5,6	2,8
6 membres	1,7	0	3,3	0,8	0
7 membres	0,3	0	0,8	0	0

- Gairebé en un 40% de les llars que constitueixen la mostra hi trobem nens o joves menors de 16 anys. El que vol dir que tenim una mitjana de 0.6 nens menors de 16 anys per llar, sent aquest valor lleugerament superior entre els residents del veïnat del Cros i de can Ginesteres.



## Característiques de la població mostral:

### País de naixement:

- El 80% de la mostra enquestada ha nascut a Catalunya, mentre que en un 18% dels casos procedeix d'altres comunitats autònomes, aquest darrer percentatge entre els residents a les urbanitzacions del municipi és 7 punts percentuals superior.

### Nivell d'estudis:

- El nivell d'estudis dels entrevistats és força elevat, un 30% dels entrevistats tenen estudis universitaris, percentatge lleugerament superior entre els residents al nucli d'Argentona.

### Ocupació de l'entrevistat:

- El grup més representatiu és el de la població activa (69,7%). Un 62% dels quals treballen, ja sigui per compte propi o aliè.
- Entre els entrevistats que treballen per compte propi, esmentar que gairebé en un 50% dels casos tenen estudis universitaris superiors.

QUIN ÉS EL SEU LLOC DE NAIXEMENT?			
% verticals	Global	Nucli Argentona	Urbanitzacions
Catalunya	79,0	82,3	71,4
Resta d'Espanya	18,0	15,8	23,1
Europa (sense països l'est)	1,0	0,5	2,2
Països de l'Est	0,3	-	1,1
Amèrica	1,7	1,4	2,2

NIVELL D'ESTUDIS			
% verticals	Global	Nucli Argentona	Urbanitzacions
Sense estudis	3,3	1,9	6,6
Primària / EGB	24,7	24,4	25,3
Secundària / BUP	17,7	18,2	16,5
FP / Grau Mig	24,3	24,4	24,2
E. Universitaris i super.	30,0	31,1	27,5

OCUPACIÓ	PERCENTATGE
Treballa per compte propi	15,7
Treballa per compte aliè	46,3
Aturat	7,7
Tasques de la llar	12,7
Jubilat	17,3
Estudiant	0,3

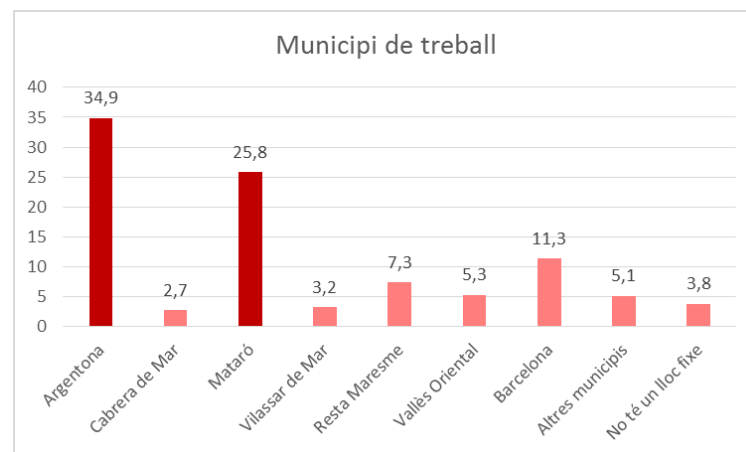


## Característiques de la població mostral:

### Ocupació de l'entrevistat:

- El percentatge d'entrevistats en situació d'atur es situa entorn el 8%. Per contra el col·lectiu de jubilats té una representació del 17% de la mostra. Els casos en què es cobra una pensió per algun tipus d'invalidesa s'ha inclòs en el grup de jubilats.
- Les persones encarregades de les tasques de la llar no remunerades suposen un 12,7% de la mostra.
- Si tenim en compte el lloc de residència dels enquestats, s'observa que entre els residents al nucli del municipi el percentatge de treballadors per compte propi és lleugerament superior al corresponent als residents de les urbanitzacions, essent entre aquest darrer col·lectiu on trobem un major percentatge d'enquestats en situació d'atur.
- **A partir dels enquestats que treballen fora de casa** (62% de la mostra), sabem que aquests es desplacen principalment als municipis de la seva pròpia comarca, el **Maresme** en un 74% dels casos.
- El principal destí dels desplaçaments laborals és el propi municipi d'Argentona i la capital de comarca Mataró.
- Dins del grup "altres municipis" s'ha inclòs : Sabadell, Sant Adrià de Besòs, l'Hospitalet de Llobregat, Badalona,....

OCUPACIÓ	PERCENTATGE		
	GLOBAL	NUCLI ARGENTONA	URBANITZACIONS
Treballa per compte propi	15,7	16,7	13,2
Treballa per compte aliè	46,3	46,4	46,2
Aturat	7,7	5,7	12,1
Tasques de la llar	12,7	12,4	13,2
Jubilat	17,3	18,2	15,4
Estudiant	0,3	0,5	---



○ Base 100 a partir de la mostra enquestada que treballa

*A vegades es compra en el municipi on es treballa.*

## ▪ Característiques de la població mostral:

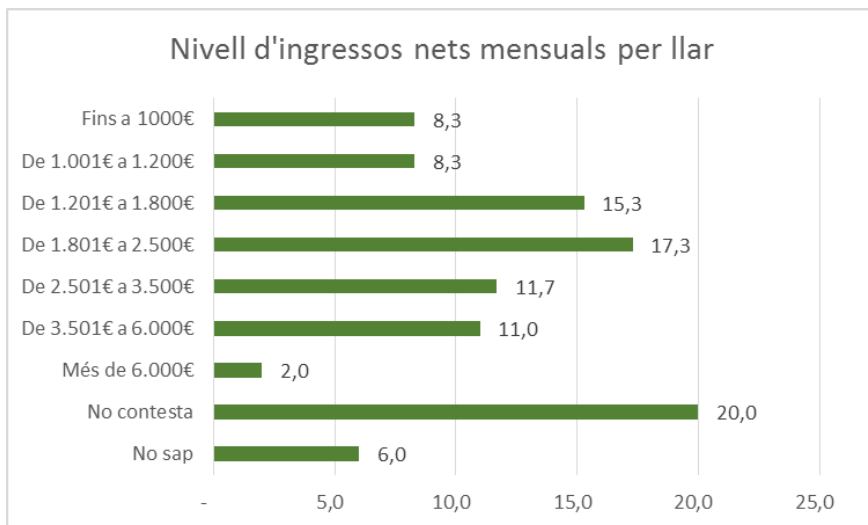
### Horari laboral de l'entrevistat:

- Per tal de poder valorar la possible implementació d'una reforma horària als comerços d'Argentona, hem preguntat als entrevistats quin és el seu horari laboral.
- Com es pot observar, gairebé un 30% de la mostra finalitza la seva jornada laboral al migdia, a les 15 h. de la tarda.
- Si ens fixem amb les respostes donades, podem dir que al voltant d'un **70% dels residents a Argentona que treballen podrien fer compatible el seu horari laboral amb l'horari dels comerços que apliquessin la reforma horària, ja que treballen com a molt tard fins a les 18h** de la tarda amb horari continuat o partit, treballen només a les tardes o bé no tenen un horari fix i per tant en funció del seu torn laboral i/o de la càrrega laboral poden anar a comprar en l'horari comercial.
- Comentar que en els casos en que la jornada laboral acaba a les 18h de la tarda, es pot comprar en els comerços d'Argentona sempre i quan el lloc de treball estigui a prop del municipi.
- Per altre banda, trobem que un 16,7% de la mostra no finalitza la seva jornada laboral fins a les 19h de la tarda o més tard, essent en aquest cas incompatible anar a comprar als comerços del municipi que apliquin la reforma horària.

HORARI LABORAL	PERCENTATGE
No tinc horari fix/ torns	17,7
Fins a les 15h. del migdia	27,4
Fins a les 17h de la tarda	13,4
Fins a les 18h de la tarda	12,3
De 16:30h a 21h	1,6
De 13h a 20h	2,2
Jornada partida fins a les 19h.	10,8
De 9h a 21h	5,9
Horari nocturn: De 22h a 6h	3,2
Migdies: De 12h a 17h	1,1
Altres	1,6
No contesta	2,7
GLOBAL	100,0

## Característiques de la població mostral:

### Nivell d'ingressos nets mensuals familiars:



Mitjana ingressos de les llars: 2.350€

*Nota:* A partir del 74% de la mostra que ha respost aquesta qüestió.

- La mitjana d'ingressos familiar per llar és més elevada a mesura s'incrementen els membres de la unitat familiar.
- I lleugerament superior entre els residents al nucli d'Argentona (2.397€) respecte als residents en les urbanitzacions (2.236€)

### 3. ANÀLISI DE LA DEMANDA: HÀBITS DE COMPRA

Els resultats obtinguts en aquest apartat ens permeten conèixer el comportament de compra del resident al municipi i potencial client dels establiments comercials de la localitat i disposar així d'informació envers els nostres punts forts i les nostres mancances o factors crítics a nivell comercial, valorant la nostra capacitat per donar resposta a les necessitats dels residents, factor clau per aconseguir uns comerços rendibles.

- Analitzem els hàbits i comportaments de compra dels residents a Argentona en referència a :
  - ✓ Lloc de compra principal i secundari dels productes alimentaris i tipus d'establiments on realitzen habitualment aquestes compres.
  - ✓ Lloc de compra principal dels articles d'equipament: personal, llar i lleure i cultura
  - ✓ Motius que indueixen a l'evasió de compra del nostre municipi.
  - ✓ Dies i horaris de compra habitual dels productes alimentaris i d'equipament.
  - ✓ Ús per compres del centre d'Argentona: Productes que compra, freqüència de compra i horaris de compra

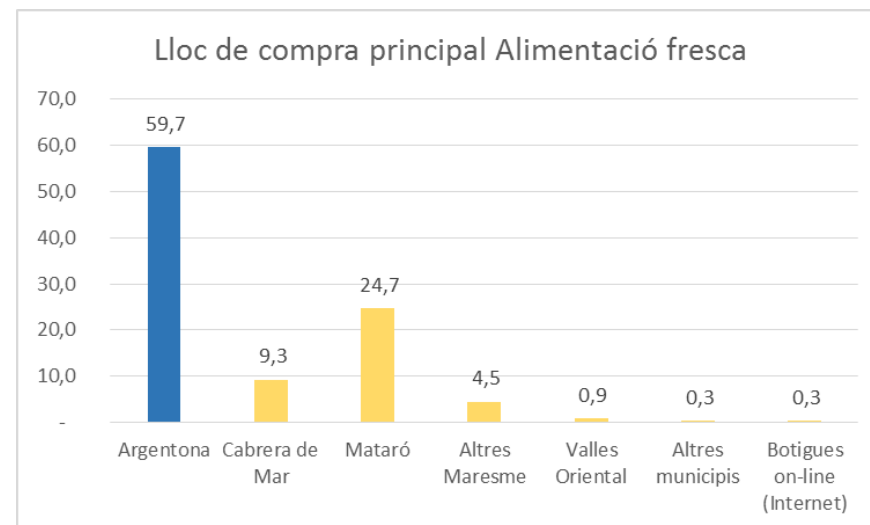


## 3.1 Hàbits de compra: Alimentació Fresca

### LLOC PRINCIPAL DE COMPRA

- Les compres dels productes frescos (carn, peix fruita i verdura) es solen realitzar en els establiments d'Argentona en el 60% dels casos.
- Fora del propi municipi, Mataró, es el principal receptor de les fuites dels residents a Argentona.
- Es detecta un major ús dels establiments del nucli d'Argentona per part del residents en el mateix nucli del municipi.
- Per contra, entre els residents a les urbanitzacions, només en un 38% dels casos escullen els establiments d'Argentona com a lloc de compra habitual dels productes frescos, essent els establiments de Mataró, els principals receptors de les compres d'alimentació fresca per part dels residents a les urbanitzacions.

Els productes frescos es compren bàsicament a les botigues d'Argentona o Mataró.



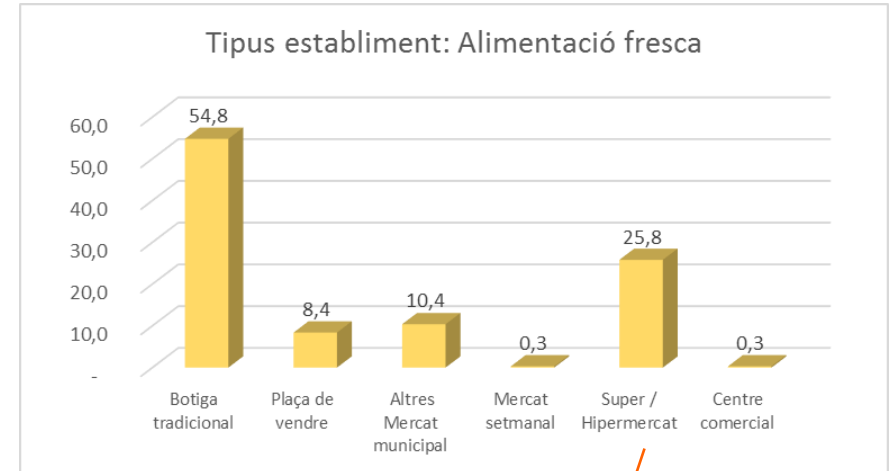
Lloc compra principal ALIMENTACIÓ FRESC (%)	ARGENTONA	Nucli	Urbanitzacions
<b>Argentona</b>	<b>59,7</b>	<b>68,9</b>	38,5
<b>Cabrera de Mar</b>	9,3	8,6	11,0
<b>Mataró</b>	<b>24,7</b>	17,7	<b>40,7</b>
<b>Altres Maresme</b>	4,5	3,4	7,7
<b>Valles Oriental</b>	0,9	1,0	1,1
<b>Altres municipis</b>	0,3	-	1,1
<b>Botigues on-line (Internet)</b>	0,3	0,3	0,3
<b>TOTAL</b>	100,0	100,0	100,0

## 3.1 Hàbits de compra: Alimentació fresca

### TIPUS D'ESTABLIMENT

L'oferta comercial d'un municipi o zona comercial es configura a partir de la tipologia de productes que podem trobar-hi i del format d'establiments on podem adquirir aquests productes. Així en funció dels articles que volem comprar escollim en molts casos un tipus d'establiment comercial o un altre. Gairebé sempre es disposa d'un establiment on s'adquireixen la majoria de productes i realitzem la major part de la nostra despesa, és el que anomenem establiment principal de compra.

- Els argentonins opten en la meitat dels casos, per compra l'alimentació fresca, en botigues tradicionals o especialitzades.
- En els casos en què s'opta per comprar a Argentona (59,7% de la mostra) es va majoritàriament a les botigues del poble. En un 14% dels casos s'escull la plaça de vendre.
- Si s'opta pels establiments de Mataró, els argentonins van principalment i per aquest ordre als supermercats, Mercadona en primer lloc, mercat municipal i comerços tradicionals.
- Els desplaçaments a Cabrera de Mar tenen com a destí l'hipermercat Carrefour.



NOM DE L'ESTABLIMENT	%
Caprabo	6,5
Bon Area	10,4
Sorli-Discau	3,9
Condis	1,3
Mercadona	26,0
Carrefour	37,7
Lidl	3,9
Alcampo	10,4

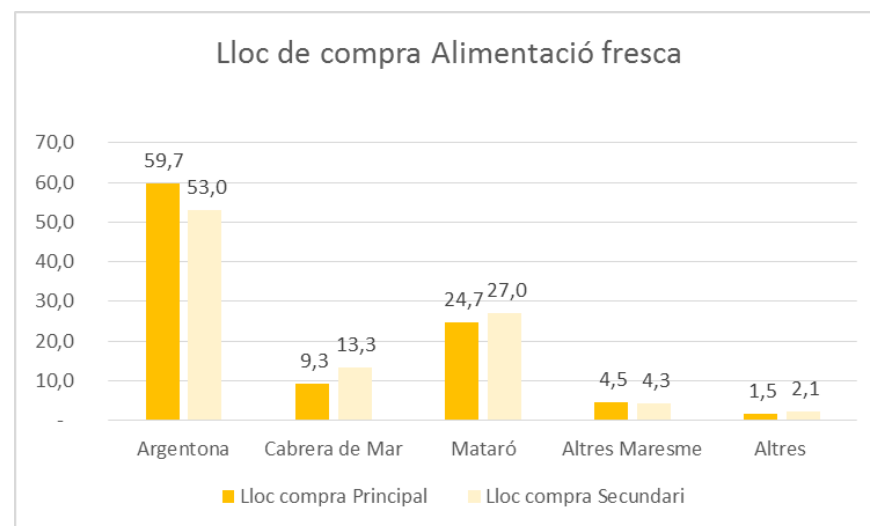
- Base 100. 25,8% de la mostra que compra en supermercats.

## 3.1 Hàbits de compra: Alimentació fresca

### LLOC SECUNDARI DE COMPRA

El consumidor visita diferents tipus d'establiment per adquirir la globalitat de la seva cistella de la compra, per això a banda de saber quin és el seu lloc habitual de compra, hem preguntat envers el seu lloc secundari o alternatiu de compra:

Lloc compra Secundari: ALIMENTACIÓ FRESCA (%)	ARGENTONA	Nucli	Urbanitzacions
Argentona	53,0	56,0	46,2
Cabrera de Mar	13,3	12,9	14,3
Canovelles	0,3	0,0	1,1
Cardedeu	0,3	0,5	0,0
Dosrius	0,3	0,5	0,0
Granollers	0,3	0,5	0,0
Mataró	27,0	25,8	29,7
Roca del Vallès, la	0,3	0,0	1,1
Sant Antoni de Vilamajor	0,3	0,0	1,1
Vilassar de Dalt	0,3	0,0	1,1
Vilassar de Mar	3,7	3,8	3,3
Girona	0,3	0,0	1,1
Botigues on-line (Internet)	0,3	0,0	1,1
<b>GLOBAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

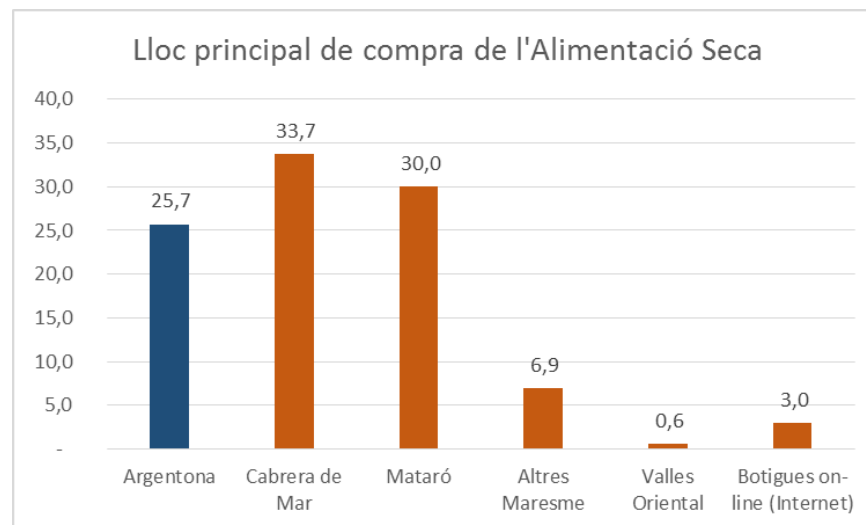


- Destacar un lleuger descens de les compres en el propi municipi d'Argentona i un increment dels desplaçaments cap a Cabrera de Mar i Mataró, sobretot per part dels residents en les urbanitzacions.

## 3.2 Hàbits de compra: Alimentació Seca

### LLOC PRINCIPAL DE COMPRA

- Les compres dels productes sec (pastes, llaunes, begudes,..) es solen realitzar en els establiments d'Argentona només en el 25,7% dels casos. Essent en aquest cas les fuites de l'ordre del 74%, és a dir, gairebé 3 de cada 4 residents a Argentona opten per comprar a establiments de fora del municipi.
- Cabrera de Mar i Mataró són els principals receptors de les compres dels productes secs o envasats.
- Es detecta un major ús dels establiments del nucli d'Argentona per part dels residents en el mateix nucli del municipi. Només en un 17,6% dels casos els residents a les urbanitzacions compren als comerços d'Argentona.
- Els establiments de Cabrera de Mar i Mataró són els destins de les compres de productes secs per part dels residents a les urbanitzacions.
- Comentar que en un 3% dels casos la compra es realitza a botigues virtuals



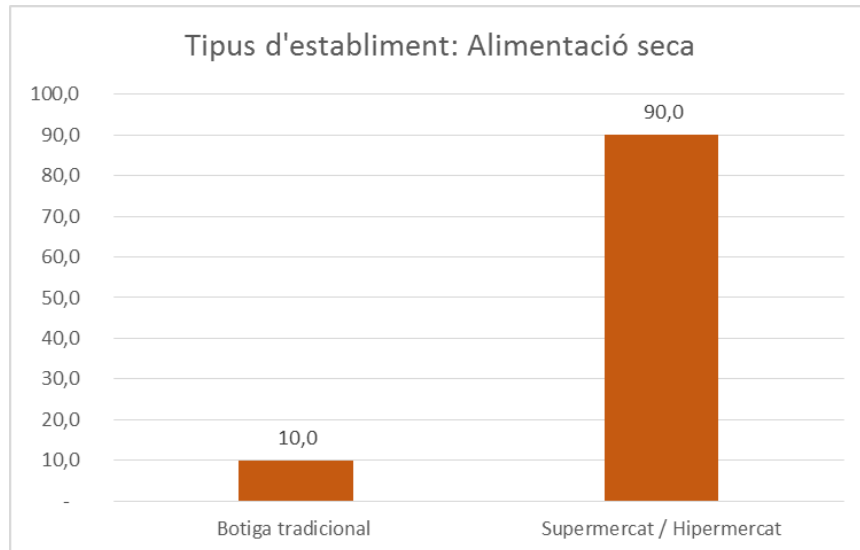
Lloc compra principal	ARGENTONA	Nucli	Urbanitzacions
<b>ALIMENTACIÓ SECA (% verticals)</b>			
<b>Argentona</b>	25,7	29,2	17,6
<b>Cabrera de Mar</b>	33,7	31,6	38,5
<b>Mataró</b>	30,0	26,8	37,4
<b>Altres Maresme</b>	6,9	8,7	3,3
<b>Valles Oriental</b>	0,6	1,0	-
<b>Botigues on-line (Internet)</b>	3,0	2,9	3,3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>



## 3.2 Hàbits de compra: Alimentació seca

### TIPUS D'ESTABLIMENT

- Els resultats són clars, el format supermercat / hipermercat és l'establiment escollit per comprar els productes envasats. Només en un 10% dels casos s'ha citat les botigues tradicionals, essent el col·lectiu de més de 65 anys qui ha citat aquests establiments.



- Els argentonins van a comprar els productes secs o envasats als supermercats i hipermercats ubicats en l'entorn proper al municipi, sobretot a l'hipermercat Carrefour de Cabrera de Mar, als supermercats Mercadona de Mataró i Vilassar de Mar, al Caprabo d'Argentona o a l'Alcampo del centre comercial Mataró Park.

LLOC PRINCIPAL DE COMPRA DE L'ALIMENTACIÓ SECA						
% Verticals	GLOBAL	Argentona	Cabrera de Mar	Mataró	Vilassar de Mar	Altres municipis
Botiga tradicional	10	28,6	2	5,6	0	0
Supermercat / Hipermercat	90,1	71,4	98	94,4	100	100

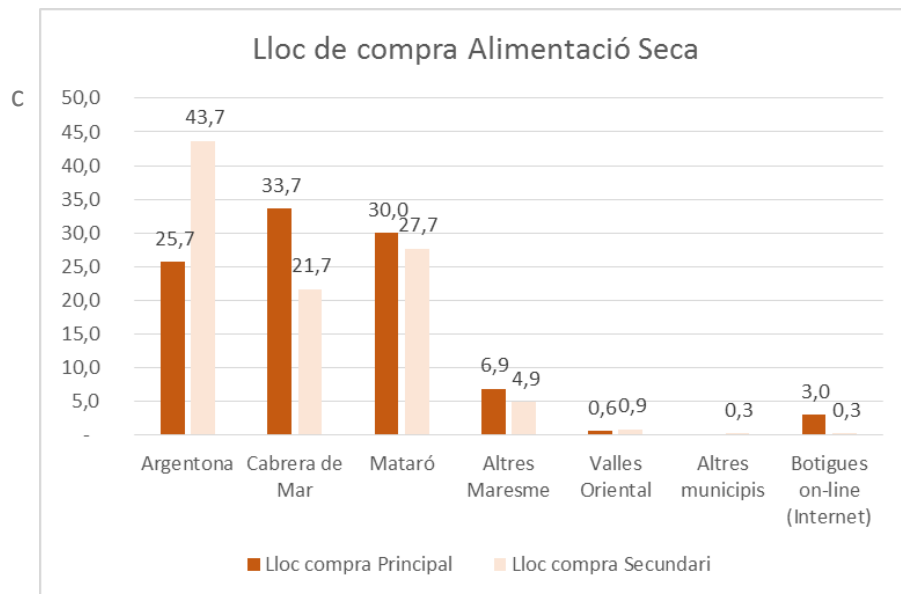
NOM DE L'ESTABLIMENT	%
Caprabo	11,6
Bon Area	2,7
Sorli-Discau	0,4
Condis	8,1
Dia	1,2
Mercadona	25,2
Bon Preu	0,8
Carrefour	36,8
Lidl	4,7
Alcampo	7,8
No sap	0,4
No contesta	0,4

- Base 100. 90% de la mostra que compra en supermercats.

## 3.2 Hàbits de compra: Alimentació Seca

### LLOC SECUNDARI DE COMPRA.

- En la compra de producte sec o envasat, s'observa un major ús dels establiments del municipi com a lloc secundari o alternatiu de compra, front dels establiments dels municipis de Cabrera de Mar i Mataró.



- Si tenim en compte el lloc de residència s'observa però que mentre gairebé la meitat dels residents al nucli utilitzen els comerços d'aquesta zona com a lloc secundari de compra del producte sec, aquest percentatge entre els residents a les urbanitzacions és 12 punts percentuals inferior.

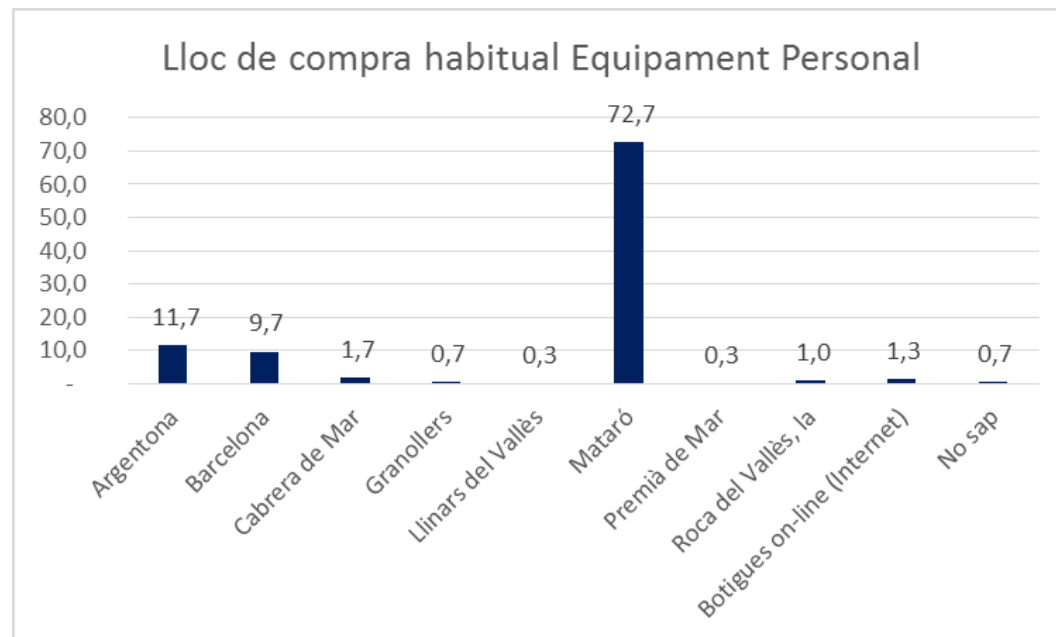
Lloc compra Secundari:			
ALIMENTACIÓ FRESCA	ARGENTONA	Nucli	Urbanitzacion
Argentona	43,7	47,4	35,2
Cabrera de Mar	21,7	17,7	30,8
Calella	0,3	0,5	0,0
Cardedeu	0,3	0,5	0,0
Dosrius	0,3	0,5	0,0
Franqueses del Vallès, les	0,3	0,5	0,0
Mataró	27,7	26,8	29,7
Roca del Vallès, la	0,3	0,5	0,0
Vilassar de Mar	4	3,8	4,4
Premià de Dalt	0,3	0,5	0,0
Banyoles	0,3	0,5	0,0
Botigues on-line (Internet)	0,3	0,5	0,0
No sap	0,3	0,5	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Destacar la utilitat dels comerços del municipi com a lloc secundari de compra del producte sec.

### 3.3 Hàbits de compra: Equipament de la persona

#### LLOC PRINCIPAL DE COMPRA

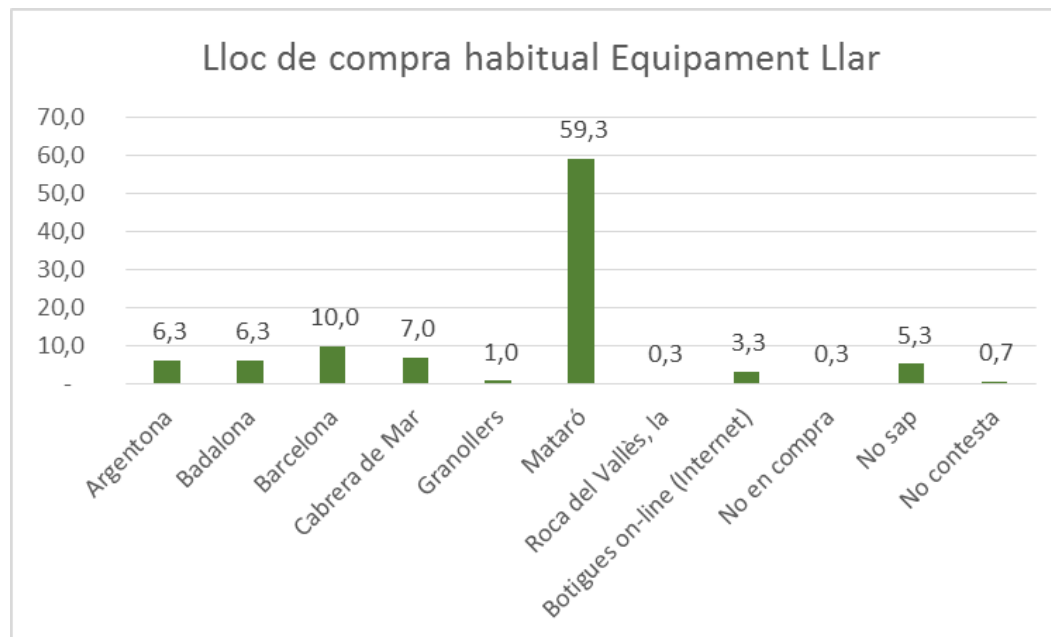
- Els resultats són clars, Mataró és el destí principal dels argentonins per les compres de productes vinculats amb l'equipament personal, roba i calçat.
- Només en un 11,7% dels casos es compra en els comerços del municipi.
- Aquest factor ens indica la baixa atractivitat del municipi per les compres d'equipament personal, tipologia de compra vinculada amb "anar de compres".



## 3.4 Hàbits de compra: Equipament de la llar

### LLOC PRINCIPAL DE COMPRA

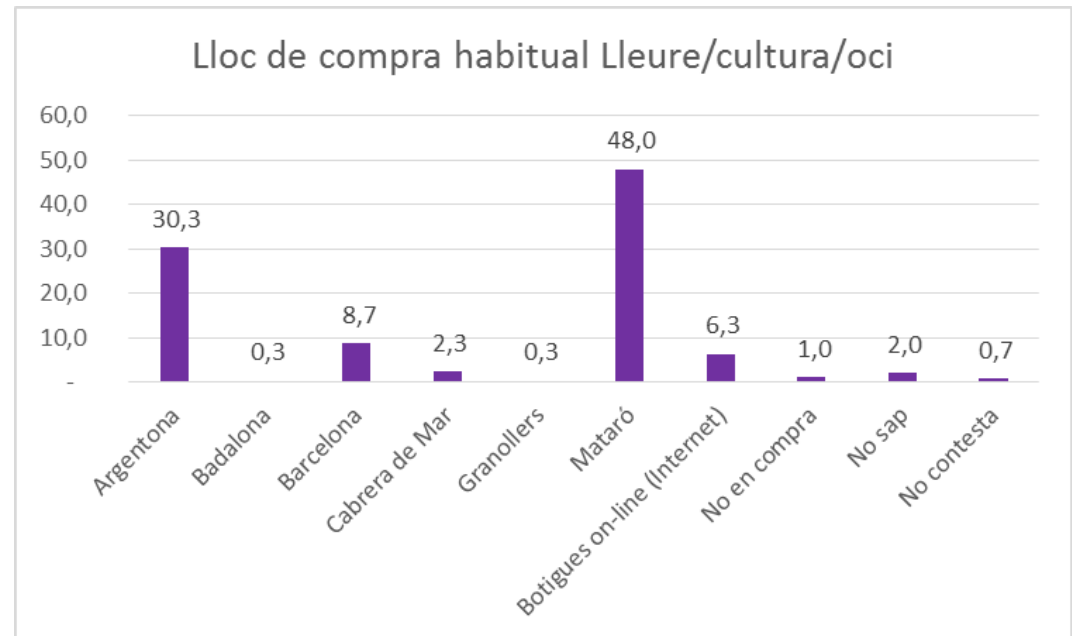
- Mataró s'escull en poc més de la meitat dels casos (59,3%) per comprar els productes per equipar la llar (roba per la llar, parament...). Essent el pes del propi municipi molt baix per aquesta tipologia de compra.
- És a dir, repetim el mateix patró de compra que en el cas dels articles per a l'equipament personal, però detectant-se una major dispersió de municipis destins, tot i la força d'atracció de Mataró.
- En un 3,3% dels casos es compra com a lloc principal en botigues virtuals.



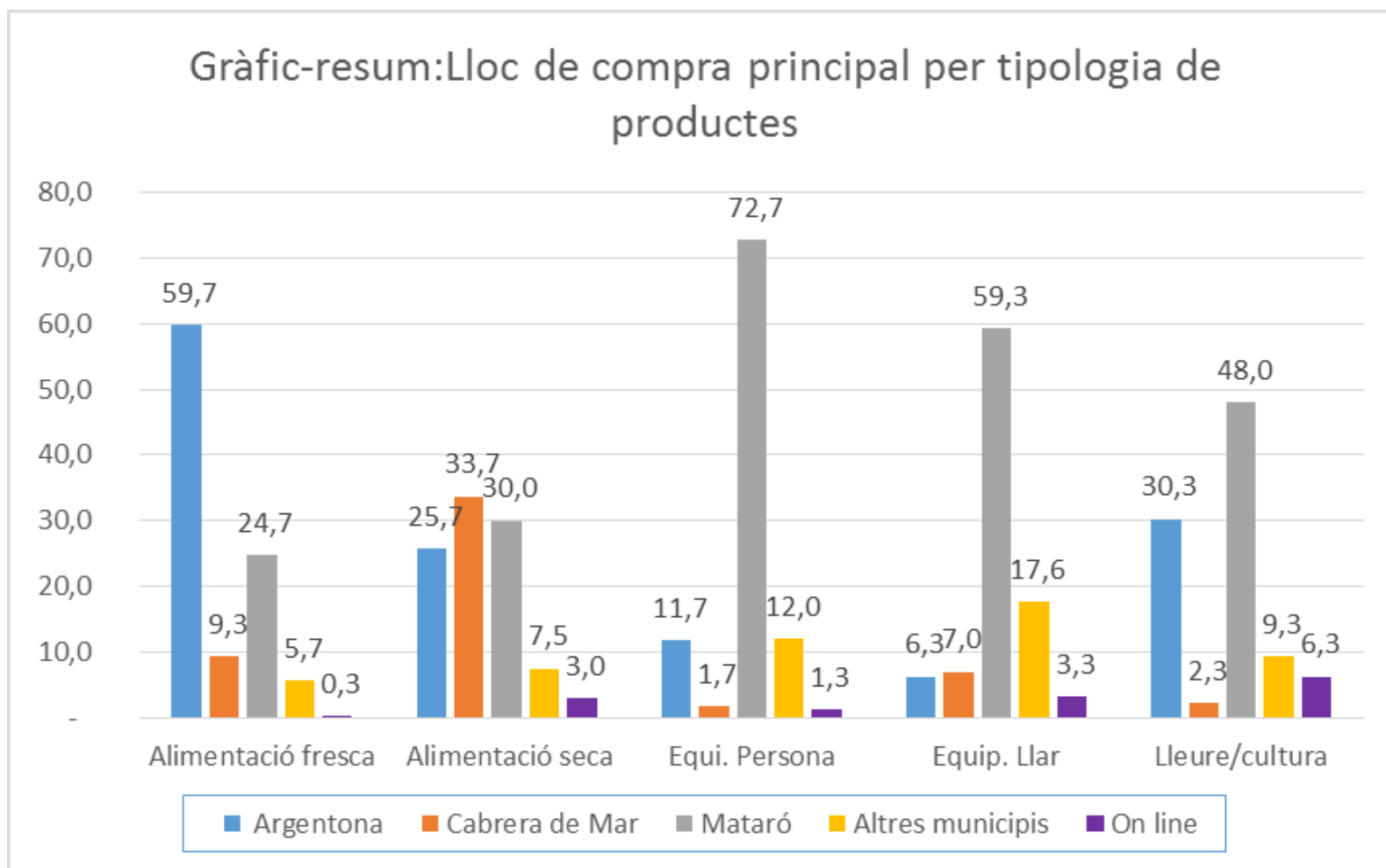
## 3.5 Hàbits de compra: Lleure / cultura / oci

### LLOC PRINCIPAL DE COMPRA

- La compra de productes relacionats amb el temps de lleure (esport, joguines, llibres,..) es realitzen al municipi veí de Mataró però guanya rellevància el municipi d'Argentona.
- És a dir, tot i que el percentatge de fuites a altres poblacions és elevat, els comerços d'Argentona són escollits en un 30% dels casos.
- Esmentar que per aquesta tipologia de compra cada vegada s'incrementa més la utilització de les botigues virtuals, el comprar des de casa, la feina per mitjà de l'ordinador, tableta, mòbil...



### 3.6 En resum i a nivell global podem dir que:



## 3.6 En resum i a nivell global podem dir què:

Si tenim en compte els hàbits de compra en relació als productes d'equipament, a partir de la variable lloc de residència s'observen algunes diferències significatives segons es visqui a les urbanitzacions o al nucli d'Argentona.

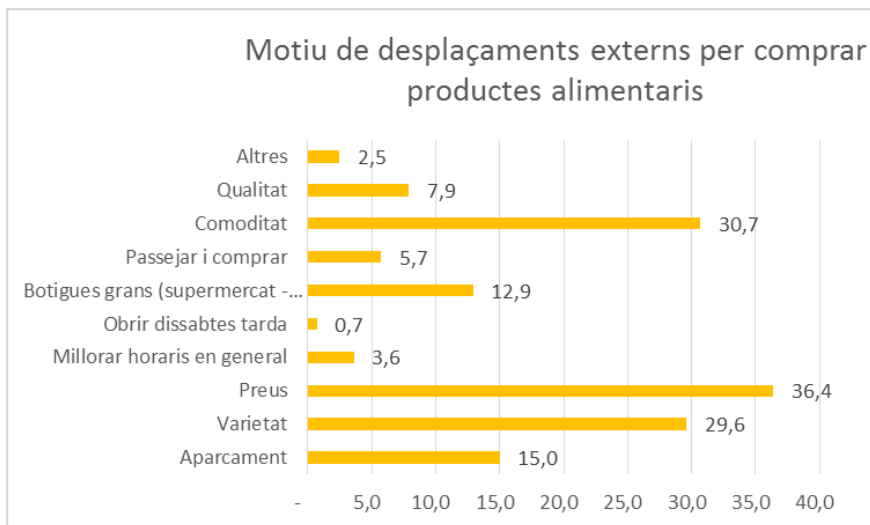
- ✓ Podem observar la força d'atracció que exerceix Mataró sobretot entre els residents al nucli d'Argentona per les compres d'equipament personal i de la llar.
- ✓ Esmentar que entre els residents a les urbanitzacions en un 15,4 % dels casos es compra a Barcelona habitualment la roba i el calçat, mentre que l'equipament de la llar es compra també a Cabrera de Mar i en un 6.6% dels casos per internet.
- ✓ A nivell global el nucli d'Argentona té menys força d'atracció entre els residents a les urbanitzacions que entre els residents al nucli. EL factor distància és un element important.

% Verticals	TOTAL	LLOC ON VIU	
		Nucli Argentona	Urbanitzacions
<b>HABITUALMENT ON COMPRA L'EQUIPAMENT DE LA PERSONA ?</b>			
Argentona	11,7	12,4	9,9
Barcelona	9,7	7,2	15,4
Cabrera de Mar	1,7	1,4	2,2
Granollers	0,7	1,0	0,0
Llinars del Vallès	0,3	0,0	1,1
Mataró	72,7	75,1	67,0
Premià de Mar	0,3	0,5	0,0
Roca del Vallès, la	1	0,5	2,2
Botigues on-line (Internet)	1,3	1,4	1,1
No sap	0,7	0,5	1,1
<b>HABITUALMENT ON COMPRA L'EQUIPAMENT DE LA LLAR?</b>			
Argentona	6,3	6,7	5,5
Badalona	6,3	7,2	4,4
Barcelona	10	10	9,9
Cabrera de Mar	7	4,3	13,2
Granollers	1	1,4	0
Mataró	59,3	61,7	53,8
Roca del Vallès, la	0,3	0	1,1
Botigues on-line (Internet)	3,3	1,9	6,6
No en compra	0,3	0,5	0
No sap	5,3	5,7	4,4
No contesta	0,7	0,5	1,1
<b>HABITUALMENT ON COMPRA ELS PRODUCTES DE LLEURE,CULTURA ,OCI ?</b>			
Argentona	30,3	34,4	20,9
Badalona	0,3	0	1,1
Barcelona	8,7	7,2	12,1
Cabrera de Mar	2,3	1,4	4,4
Granollers	0,3	0,5	0
Mataró	48	46,4	51,6
Botigues on-line (Internet)	6,3	6,7	5,5
No en compra	1	1	1,1
No sap	2	1,9	2,2
No contesta	0,7	0,5	1,1

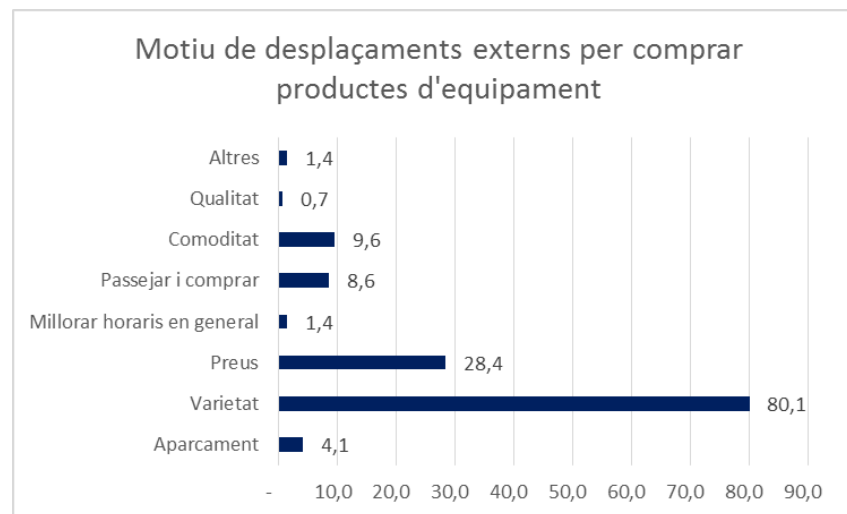
### 3.7 Hàbits de compra: Motius de desplaçaments externs

Com hem observat hi ha casos, en què els residents a Argentona opten per desplaçar-se a altres poblacions per realitzar les seves compres, per aquest motiu hem considerat adient preguntar **quins són els motius que donen lloc a aquests desplaçaments externs**.

- **Els preus, la comoditat de compra i la varietat d'oferta** tant en amplada i profunditat d'articles com en format d'establiments, són els motius per desplaçar-se a altres municipis en el cas dels productes alimentaris, essent en el cas dels productes d'equipament la varietat d'oferta el factor clau inductor dels desplaçaments.



Multiresposta. Mitjana de 1,4 respostes / persona: Base 90% de la mostra.



Multiresposta. Mitjana de 1,3 respostes / persona: Base 97,4% de la mostra.



## 3.7 Hàbits de compra: Motius de desplaçaments externs

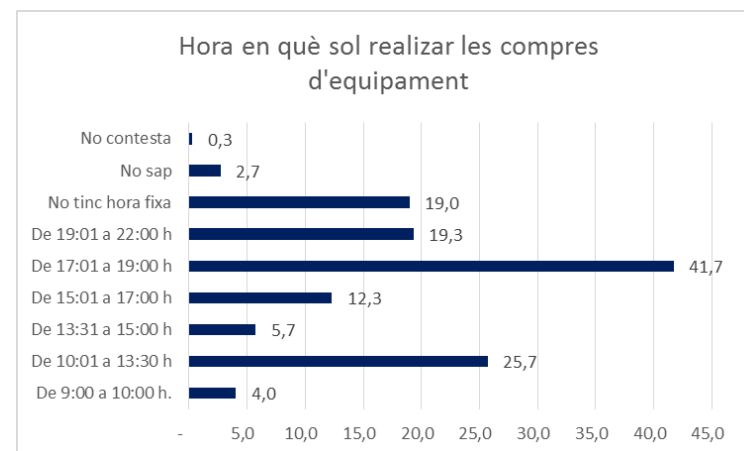
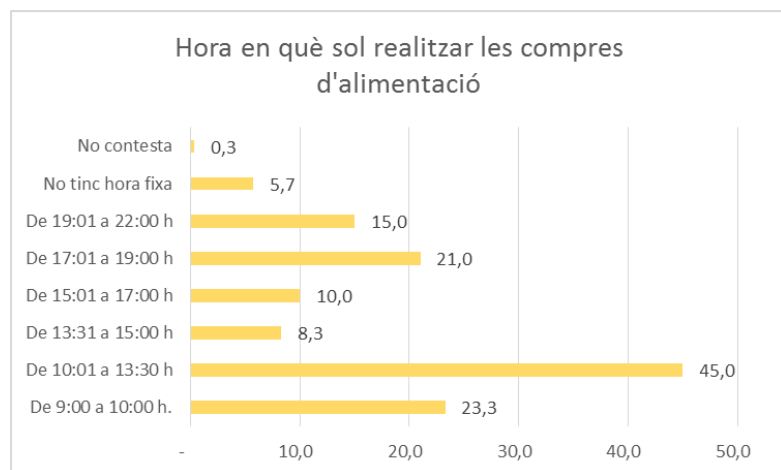
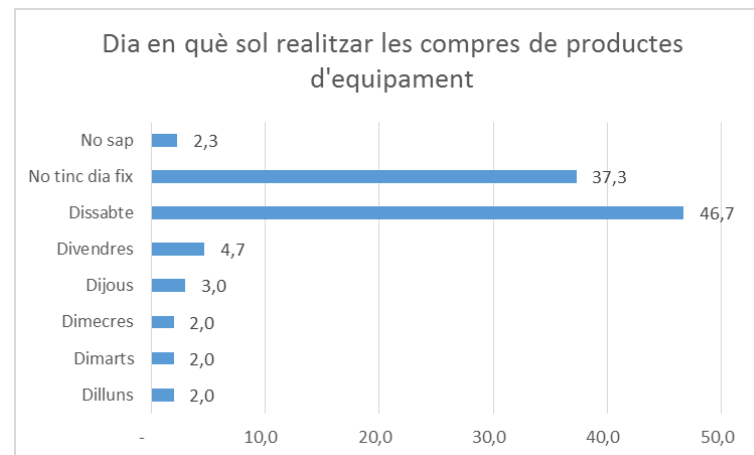
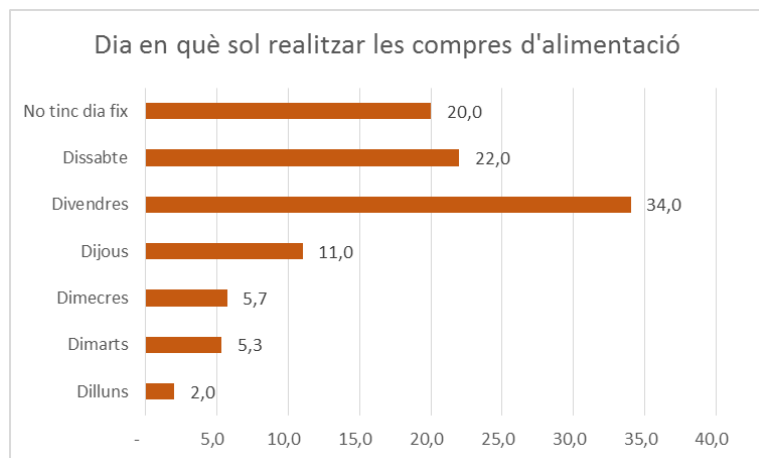
Si tenim en compte el lloc de residència de l'enquestat s'observa com entre els residents a les urbanitzacions, per les compres de productes alimentàries té més rellevància la comoditat per poder realitzar les compres, entenent aquesta variable com la suma de diferents factors (accessibilitat, aparcament, rapidesa, confortabilitat,...) i el poder anar a establiments de majors dimensions on poder realitzar una compra integral de la cistella de productes alimentaris

En general l'aparcament és un ítem més citat entre els residents a les urbanitzacions que entre els residents al nucli.

En els casos en què es compra fora d'Argentona els articles d'equipament es busca varietat independentment del lloc de residència, essent però el factor més citat entre els residents al nucli.

% Verticals	TOTAL	LLOC ON VIU	
		Nucli	Argentona Urbanitzacions
<b>MOTIU DE DESPLAÇAMENTS EXTERNS PER COMPRAR PRODUCTES ALIMENTARIS</b>			
Aparcament	14,8	14,3	16,1
Varietat	29,7	29,6	29,9
Preus	36,0	39,3	28,7
Millorar horaris en general	3,5	2,6	5,7
Obrir dissabtes tarda	0,7	1,0	0,0
Botigues grans (super-hipermercat)	12,7	10,2	18,4
Passejar i comprar	5,7	7,1	2,3
Comoditat	30,4	27,0	37,9
Qualitat	7,8	8,7	5,7
Altres	2,5	1,5	4,6
No sap	0,7	1,0	0,0
<b>MOTIU DE DESPLAÇAMENTS EXTERNS PER COMPRAR PRODUCTES D'EQUIPAMENT</b>			
Aparcament	4,1	3,4	5,7
Varietat	80,1	82,9	73,9
Preus	28,4	28,9	27,3
Millorar horaris en general	1,4	1,0	2,3
Passejar i comprar	8,6	9,8	5,7
Comoditat	9,6	5,9	18,2
Qualitat	0,7	0,5	1,1
Altres	1,4	0,5	3,4

## 3.8 Hàbits de compra: Dia i horari de realització de les compres



## 3.8 Hàbits de compra: Dia i horari de realització de les compres

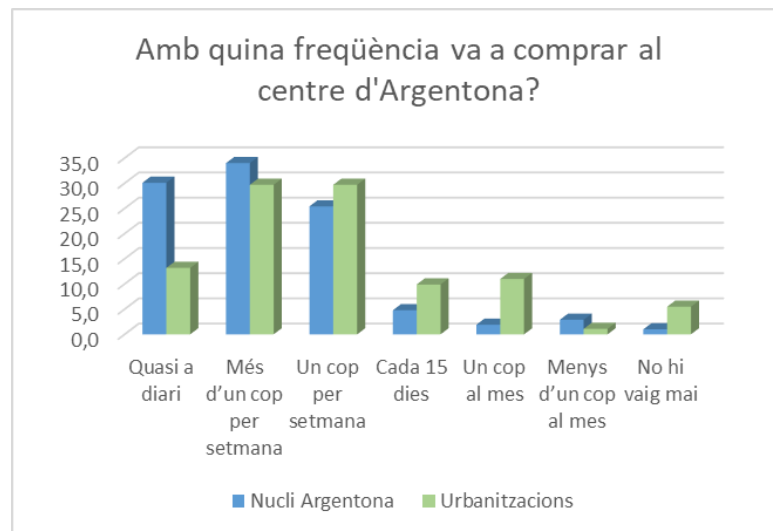
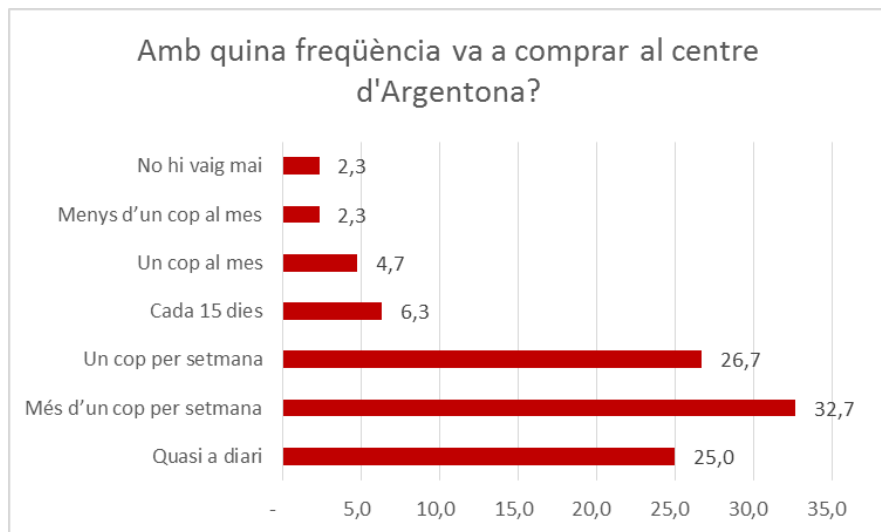
- ✓ Les compres d'alimentació es realitzen els divendres o els dissabtes, tot i que en un 20% dels casos no es té un dia fix per realitzar aquestes compres.
- ✓ Dissabte és el dia en què es realitzen les compres d'equipament, tot i que en gairebé una de cada quatre famílies no ens han sabut concretar cap dia per realitzar aquestes compres ja que depèn,...
- ✓ En quan a l'horari de compra de l'alimentació fresca, podríem dir que es realitza principalment divendres i dissabte de 10 a 13,30h. I en els articles d'equipament destaca dissabte de 17h a 19h, seguit per no tinc ni dia ni hora fixa de compra.

Total		DIA DE COMPRA DE L'ALIMENTACIÓ						
% Verticals	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	No tinc dia fix	
<b>HORA</b>								
De 9:00 a 10:00 h.	23,3	33,3	37,5	11,8	24,2	23,5	33,3	10,0
De 10:01 a 13:30 h	45,0	33,3	37,5	17,6	45,5	48,0	62,1	31,7
De 13:31 a 15:00 h	8,3	16,7	0,0	5,9	12,1	4,9	12,1	10,0
De 15:01 a 17:00 h	10,0	0,0	6,3	29,4	18,2	8,8	1,5	13,3
De 17:01 a 19:00 h	21,0	16,7	12,5	35,3	27,3	21,6	15,2	21,7
De 19:01 a 22:00 h	15,0	16,7	6,3	11,8	18,2	16,7	10,6	18,3
No tinc hora fixa	5,7	0,0	6,3	5,9	3,0	2,9	3,0	15,0
No contesta	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7
Total		DIA DE COMPRA EQUIPAMENT						
De 9:00 a 10:00 h.	4,0	0,0	16,7	33,3	11,1	0,0	5,0	0,9
De 10:01 a 13:30 h	25,7	66,7	66,7	50,0	22,2	42,9	30,0	13,4
De 13:31 a 15:00 h	5,7	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0	6,4	6,3
De 15:01 a 17:00 h	12,3	16,7	0,0	16,7	22,2	14,3	12,1	12,5
De 17:01 a 19:00 h	41,7	16,7	50,0	16,7	44,4	35,7	52,9	33,0
De 19:01 a 22:00 h	19,3	0,0	0,0	0,0	11,1	21,4	27,9	12,5
No tinc hora fixa	19,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3	7,9	39,3
No sap	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	1,8
No contesta	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9

	TOTAL	LLOC ON VIU	
% Verticals		Nucli Argentina	Urbanitzacions
<b>QUIN DIA ÉS EL QUE VOSTÈ FA MAJORITÀRIAMENT LES COMPRES D'ALIMENTACIÓ A CASA SEVA?</b>			
Dilluns	2,0	1,9	2,2
Dimarts	5,3	4,8	6,6
Dimecres	5,7	6,2	4,4
Dijous	11,0	12,4	7,7
Divendres	34,0	33,0	36,3
Dissabte	22,0	23,0	19,8
No tinc dia fix	20,0	18,7	23,1
<b>I LES COMPRES D'EQUIPAMENT?</b>			
Dilluns	2,0	1,4	3,3
Dimarts	2,0	1,4	3,3
Dimecres	2,0	1,9	2,2
Dijous	3,0	2,9	3,3
Divendres	4,7	4,3	5,5
Dissabte	46,7	47,8	44,0
No tinc dia fix	37,3	37,8	36,3
No sap	2,3	2,4	2,2
<b>EN QUINA HORA VOSTÈ FA MAJORITÀRIAMENT LES COMPRES D'ALIMENTACIÓ A CASA SEVA?</b>			
De 9:00 a 10:00 h.	23,3	23,9	22,0
De 10:01 a 13:30 h	45,0	47,4	39,6
De 13:31 a 15:00 h	8,3	5,7	14,3
De 15:01 a 17:00 h	10,0	8,6	13,2
De 17:01 a 19:00 h	21,0	23,0	16,5
De 19:01 a 22:00 h	15,0	15,8	13,2
No tinc hora fixa	5,7	7,2	2,2
No contesta	0,3	0,0	1,1
<b>I LES COMPRES D'EQUIPAMENT?</b>			
De 9:00 a 10:00 h.	4,0	4,3	3,3
De 10:01 a 13:30 h	25,7	25,8	25,3
De 13:31 a 15:00 h	5,7	3,3	11,0
De 15:01 a 17:00 h	12,3	11,5	14,3
De 17:01 a 19:00 h	41,7	44,5	35,2
De 19:01 a 22:00 h	19,3	20,1	17,6
No tinc hora fixa	19,0	19,1	18,7
No sap	2,7	2,9	2,2
No contesta	0,3	0,0	1,1

### 3.9 Hàbits de compra: El centre d'Argentona

Per poder analitzar l'espai comercial del centre del municipi hem realitzat diferents preguntes en relació al seu ús comercial i a l'horari de realització de les compres:



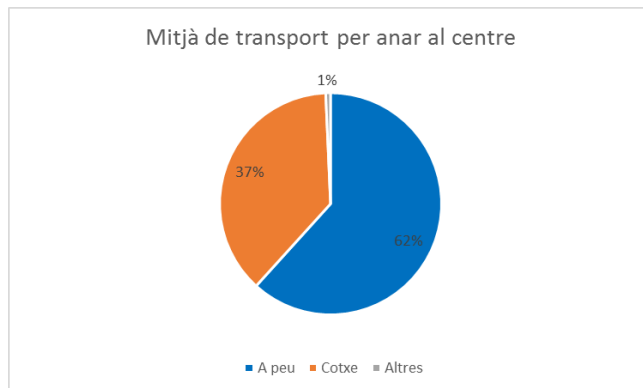
- Gairebé 8 de cada 10 famílies van un cop per setmana o més a comprar al centre d'Argentona. Només un 2,3% dels residents no va mai a comprar-hi.
- Si tenim en compte el lloc de residència, veiem com entre els residents a les urbanitzacions la freqüència de compra al centre és menor, així mentre en un 30% del casos els residents al nucli compren amb una freqüència gairebé diària a les botigues del centre, aquest percentatge és només del 13% entre els residents a les urbanitzacions. Destacar però que en un 72% dels casos els residents a les urbanitzacions van un cop per setmana o més a comprar als comerços del centre d'Argentona, tot i que un 5,5 % dels casos no hi van mai.

### 3.9 Hàbits de compra: El centre d'Argentona

- Davant de la pregunta. **Quins productes compra en els comerços del centre d'Argentona?**. La resposta, com es pot observar, es focalitza en l'alimentació, els **producte quotidians alimentaris són els articles que es van a comprar al centre d'Argentona**, juntament amb els productes quotidians no alimentaris com farmàcia i premsa. Per la resta de productes el percentatge de compra és igual o inferior al 5,1%.
- En relació al **mitjà de transport** utilitzat, s'aprecia com en un 62% dels casos es va caminant, però en un 37% dels casos el cotxe és el mitjà de transport emprat. Essent però els residents a les urbanitzacions el que es desplacen habitualment amb cotxe fins al nucli.

Productes compra al centre Argentona	%
Alimentació fresca	92,8
Alimentació seca	36,9
Farmàcia, parafarmàcia	24,6
Moda, roba, complements	5,1
Sabates	3,1
Altres d'equipament de la llar	2,7
Esports	0,3
Joguines	0,7
Diari, revistes, llibres	20,8
Drogueria / perfumeria	4,4
Altres	1,0
No sap	1,0

Multiresposta. Mitjana de 1,9 respostes/persona:  
Base 97,7% de la mostra.



% Verticals	LLOC ON VIU	
	Nucli Argentona	Urbanitzacions
<b>MITJÀ DE TRANSPORT PER ANAR AL CENTRE D'ARGENTONA</b>		
A peu	84,7	7,7
Cotxe	14,8	89,0
Autobús	0,0	2,2
Bicicleta	0,5	0,0
No sap	0,0	1,1

## 3.9 Hàbits de compra: El centre d'Argentona. Horaris

Per tal de poder valorar la incidència d'una reforma horària en els comerços de la localitat, hem efectuat diferents qüestions en relació als horaris de compra en els comerços d'Argentona i la seva incidència en el cas d'acollir-se a la reforma horària modificant el seu horari comercial d'obertura.

- Com es pot observar, la majoria de les compres al centre d'Argentona es realitzen **al matí, en un 61,5% dels casos de 9 a 13,30h**. I de 17h a 19h de la tarda és la franja horària escollida gairebé en un 30% dels casos.
- Hem de tenir en compte, que un 14% dels entrevistats van a comprar a les botigues del centre d'Argentona després de les 19h de la tarda. És a dir, si apliquéssim la reforma horària aquest col·lectiu hauria de modificar els seus horaris de compra. Essent aquest percentatge en el cas dels residents al nucli del 15%.
- Destacar que un 10% de la mostra ha comentat no tenir un horari habitual per anar a comprar als comerços del centre d'Argentona.

Horari compra centre Argentona	%
Abans de les 09:00 h.	5,5
De 09:01 a 10:00 h.	<b>18,8</b>
De 10:01 a 13:30 h	<b>42,7</b>
De 13:31 a 15:00 h	1,4
De 15:01 a 17:00 h	3,1
De 17:01 a 19:00 h	<b>28,0</b>
De 19:01 a 22:00 h	14,0
No tinc hora fixa	10,2
No sap	0,7
No contesta	0,3

Multiresposta. Mitjana de 1,2 respostes/persona

% Verticals	LLOC ON VIU		
	TOTAL	Nucli Argentona	Urbanitzacions
<b>EN QUIN HORARI ACOSTUMA A ANAR A COMPRAR AL CENTRE?</b>			
Abans de les 09:00 h.	5,5	5,8	4,7
De 09:01 a 10:00 h.	<b>18,8</b>	19,8	16,3
De 10:01 a 13:30 h	<b>42,7</b>	43,0	41,9
De 13:31 a 15:00 h	1,4	0,5	3,5
De 15:01 a 17:00 h	3,1	2,9	3,5
De 17:01 a 19:00 h	<b>28,0</b>	27,5	29,1
De 19:01 a 22:00 h	14,0	15,0	11,6
No tinc hora fixa	10,2	11,6	7,0
No sap	0,7	0,5	1,2
No contesta	0,3	0,0	1,2

### 3.9 Hàbits de compra: El centre d'Argentona. Horaris

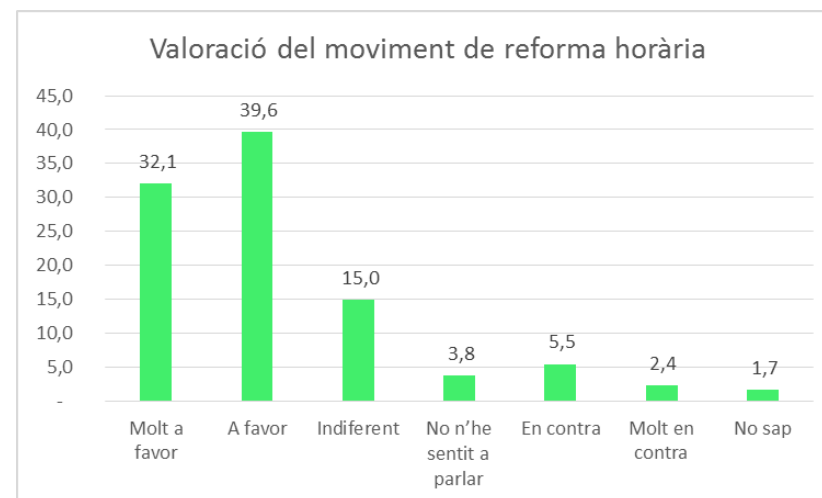
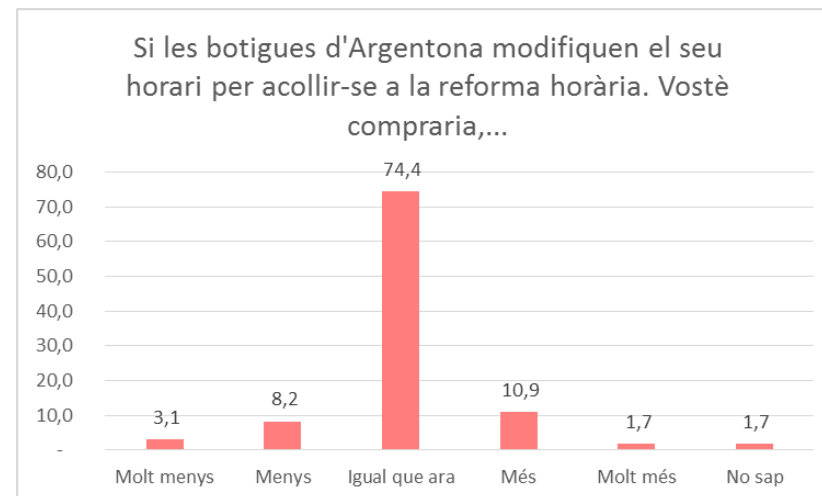
% verticals	Total	EDAT				PRESENCIA DE NENS					OCUPACIÓ						
		GLOBAL	De 18 a 34 anys	De 35 a 50 anys	De 51 a 64 anys	De 65 i més anys	0	1	2	3	4	Treballa per compte propi	Treballa per compte d'altri	Aturat/a da	Tasques de la llar	Jubila/a da	Estudiant
<b>EN QUIN HORARI ACOSTUMA A ANAR A COMPRAR AL CENTRE?</b>																	
Abans de les 09:00 h.	5,5	0,0	2,6	9,8	2,8	7,1	5,2	0,0	0,0	0,0	6,4	5,2	4,3	8,1	4	0	
De 09:01 a 10:00 h.	18,8	5,6	16,4	22,0	22,2	19,2	13,8	19,5	30,0	50,0	14,9	14,1	8,7	29,7	30	100	
De 10:01 a 13:30 h	42,7	38,9	31,0	46,3	69,4	52,2	32,8	19,5	30,0	0,0	36,2	31,1	47,8	59,5	66	0	
De 13:31 a 15:00 h	1,4	5,6	1,7	0,0	2,8	1,6	0,0	2,4	0,0	0,0	2,1	0,7	4,3	0	2	0	
De 15:01 a 17:00 h	3,1	0,0	5,2	2,4	0,0	1,6	5,2	7,3	0,0	0,0	4,3	4,4	4,3	0	0	0	
De 17:01 a 19:00 h	28,0	33,3	45,7	17,1	5,6	18,1	50,0	41,5	30,0	0,0	29,8	43	17,4	8,1	6	0	
De 19:01 a 22:00 h	14,0	22,2	18,1	12,2	2,8	11,0	13,8	31,7	0,0	0,0	23,4	19,3	4,3	2,7	4	0	
No tinc hora fixa	10,2	0,0	11,2	10,6	11,1	9,3	10,3	7,3	30,0	50,0	8,5	8,9	21,7	10,8	10	0	
No sap	0,7	5,6	0,0	0,8	0,0	0,5	0,0	2,4	0,0	0,0	0	0,7	4,3	0	0	0	
No contesta	0,3	0,0	0,0	0,8	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0,7	0	0	0	0	

A modus de resum podem dir, solen comprar més tard de les 19h de la tarda

- ✓ Les persones més joves
- ✓ Les famílies amb dos fills
- ✓ I les persones que treballen, ja sigui per compte propi o d'altri.

## 3.9 Hàbits de compra: El centre d'Argentona. Horaris

- Si les botigues d'Argentona **modifiquessin el seu horari acollint-se a la reforma horària** (obrint a les 15h i tancant a les 19 de la tarda), vostè compraria,... La situació queda força igualada. En un 74,4% dels casos no es modificarien els hàbits de compra, mentre que en un 11,3% la incidència seria negativa, comprant menys en els comerços i en un 12,6% dels casos la situació contrària, es compraria més. Hem de tenir present però que són intencions de compra.
- En relació al **moviment de reforma horària** que s'està produint en alguns sectors de Catalunya, en el que es vol racionalitzar els horaris de funcionament laborals, d'escoles, de comerç de televisió,... Un 71,7% dels entrevistats es mostren a favor de la reforma horària, mentre que en un 7,9% dels casos hi estan en contra.





## 3.9 Hàbits de compra: El centre d'Argentona. Horaris

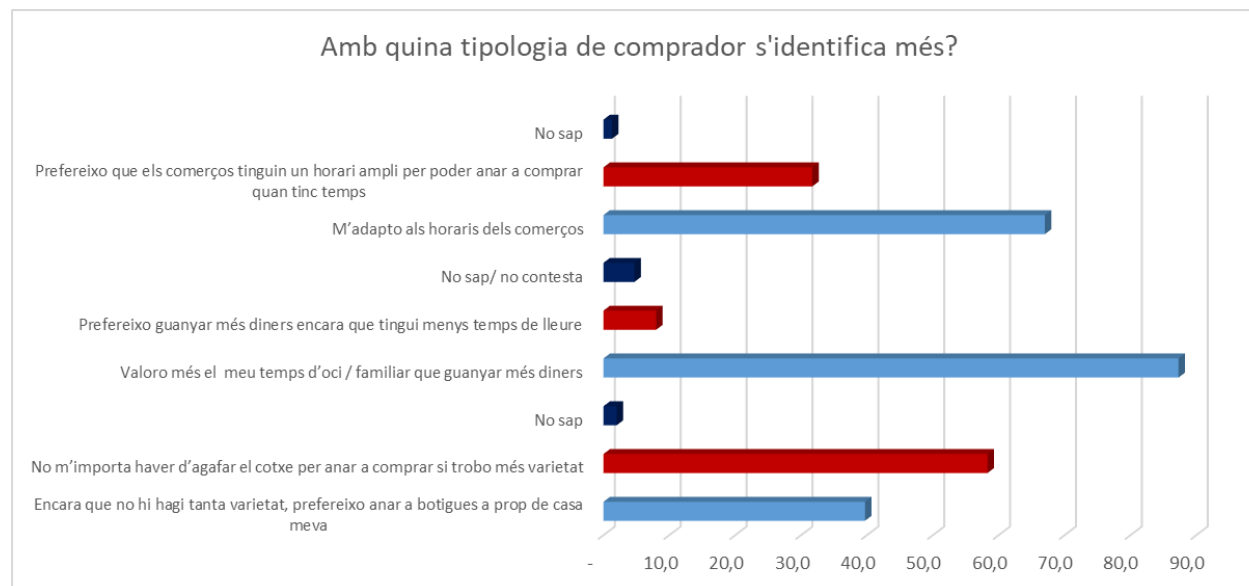
- Entre el col·lectiu de major edat, és on trobem un major percentatge de gent en contra (sempre però en percentatges inferiors al 10%).
- En base al col·lectiu que s'ha mostrat en contra o molt en contra de la reforma horària (7,9% de la mostra), sabem que els motius per no estar d'acord amb aquest moviment, es basen en la tendència negativa davant de qualsevol canvi, com pot ser el fet que no s'ajusta a l'horari habitual de compra i com que no hi ha costum la gent no s'adaptarà al canvi. Hem de dir que hi ha determinats grups que davant d'un canvi o d'una incertesa solen mostrar-se negatius o en contra. En general, no ens han sabut detallar un motiu concret.

% verticals	GLOBAL	De 18 a 34 anys	De 35 a 50 anys	De 51 a 64 anys	De 65 i més anys
<b>VALORACIÓ SOBRE EL MOVIMENT DE REFORMA HORÀRIA ?</b>					
<b>Molt a favor</b>	<b>32,1</b>	66,7	31,9	30,1	22,2
<b>A favor</b>	<b>39,6</b>	22,2	46,6	37,4	33,3
<b>Indiferent</b>	<b>15,0</b>	5,6	12,9	14,6	27,8
<b>No n'he sentit a parlar</b>	<b>3,8</b>	0	1,7	5,7	5,6
<b>En contra</b>	<b>5,5</b>	5,6	2,6	7,3	8,3
<b>Molt en contra</b>	<b>2,4</b>	0	3,4	2,4	0
<b>No sap</b>	<b>1,7</b>	0	0,9	2,4	2,8

PER QUÈ?	%
No s'ajusta a l'horari habitual	43,5
Falta de costum. No funcionarà	34,8
Coincideix amb l'horari escolar	8,7
Altres	8,7
No sap	4,3

## 3.10 Hàbits de compra: Tipologia de comprador

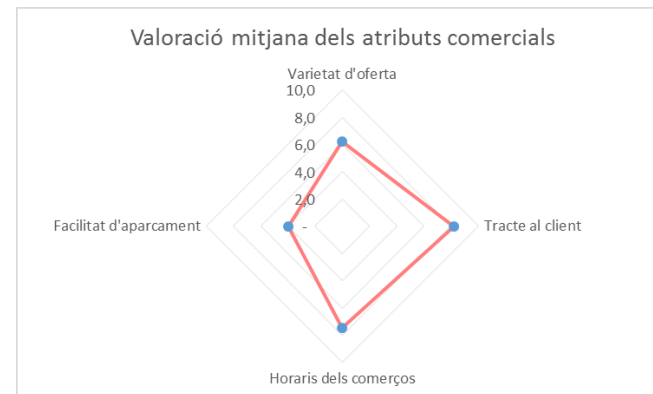
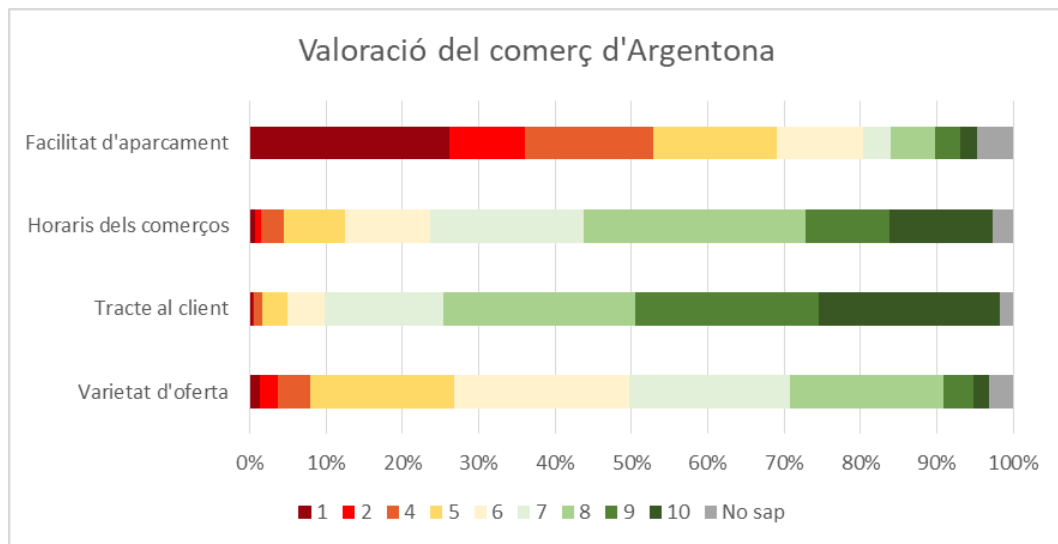
- Per acabar aquest bloc d'hàbits de compra fem un esbós sobre la tipologia de compradors amb la què s'identifica més el resident a Argentonà.
- ✓ El resident al municipi valora el seu temps d'oci, el poder passar temps amb la família més que el fet de guanyar més diners.
- ✓ A nivell global majoritàriament s'adapten als horaris dels comerços. Es detecten percentatges més elevats a mesura que augmenta l'edat del resident.
- ✓ I fan un ús elevat del cotxe per comprar buscant la varietat d'oferta i d'establiments.
- ✓ El segment de població amb edats compreses entre els 35 i els 50 anys, majoritàriament amb fills són els que s'identifiquen en percentatges més alts amb el perfil descrit.
- ✓ La gent de més de 65 anys valoren comprar a prop de casa.



## 4. VALORACIÓ DEL COMERÇ D'ARGENTONA

### VALORACIÓ DEL COMERÇ DEL CENTRE D'ARGENTONA

- ✓ L'atribut amb una millor valoració per part dels residents ha estat, **el tracte** que rep el client per part del comerciant. Per contra l'aparcament és el factor pitjor valorat, amb una puntuació mitjana de 3,9 sobre 10.



No s'aprecien diferències significatives entre els residents al nucli i a les urbanitzacions.

## 4. VALORACIÓ DEL COMERÇ D'ARGENTONA

### ▪ FACTORS COMERCIALS A MILLORAR.

- ✓ Davant de la pregunta quins aspectes comercials cal millorar a Argentona, és a dir, quins són els principals problemes que creu que té el comerç d'Argentona, les respostes s'han centrat en tres factors: l'aparcament, la varietat d'establiments i en percentatges inferiors, de l'ordre de 10 punts percentuals, els preus dels productes que es comercialitzen en els comerços d'Argentona.
- ✓ En relació a l'aparcament s'aprecia com gairebé quatre de cada deu residents a les urbanitzacions d'Argentona, considera que caldria millorar l'aparcament per poder anar a comprar als comerços del nucli.
- ✓ Entre els residents al nucli la demanda principal és d'incrementar la varietat d'oferta del nucli, tant en relació a la tipologia de productes com de format d'establiment. S'ha citat tant l'augment de botigues especialitzades en alimentació (carnisseries, peixateries,..) com en equipament i supermercats.
- ✓ Un 13% de la mostra ha comentat ampliar els horaris dels comerços, demandant sobretot que s'obri les botigues els dissabtes a la tarda.

% Verticals	TOTAL	Nucli Argentona	Urbanitzacions
<b>QUINS ASPECTES COMERCIALS CREU QUE CAL MILLORAR A ARGENTONA?</b>			
Aparcament	33,7	32,1	37,4
Varietat	33,7	35,9	28,6
Preus	22,0	25,4	14,3
Horaris	8,4	7,1	11,0
Mercat (renovació / més gran)	6,3	7,2	4,4
Obrir dissabtes tarda	4,7	4,8	4,4
Botigues grans (supermercat)	6,3	5,3	8,8
Més botigues d'equipament	3,7	3,3	4,4
Millors accessos	3,0	2,9	3,3
Millorar botigues en general	3,0	4,3	0,0
Altres	5,0	3,8	7,7
Res	5,7	3,8	9,9
No sap	10,7	9,6	13,2
No contesta	0,3	0,5	0,0

*Cal tenir present que és una pregunta amb resposta espontània per part de l'entrevistat, és a dir, els factors esmentats són els que més preocupen als residents, els que tenen més present habitualment.*

## 5. RESUM EXECUTIU

Per conèixer els hàbits i comportaments de compra dels residents del municipi d'Argentona, saber quin és el seu nivell de satisfacció envers el seu comerç i la seva opinió en relació a l'aplicació de la reforma horària als comerços del municipi ens hem basat en una **investigació de mercat quantitativa**, on la metodologia utilitzada ha estat la realització **de 300 enquestes telefòniques a "origen"** dirigides als responsables de les compres familiars amb residència habitual a Argentona.

### ❑ Com és el perfil del potencial client dels comerços d'Argentona?:

- ✓ Majoritàriament femení, amb una mitjana **d'edat** que es situa **en els 52 anys**, és una edat madura però no envellida.
- ✓ Viuen en llars formades per 3,2 membres de mitjana
- ✓ Han nascut a Catalunya, treballen en el 62% dels casos, per compte propi (15,7%) o aliè (46,3%), i tenen un nivell alt de formació, en un 30% dels casos disposen d'estudis universitaris.

### ❑ Quins són els hàbits de compra dels residents a Argentona:

- ✓ Destacar la utilitat dels establiments d'**Argentona** per la compra dels **productes frescos** (carn, peix fruita i verdura), aquestes es solen realitzar en els comerços de la localitat en el 60% dels casos. Fora del propi municipi, Mataró, es el principal receptor de les fuites dels residents d'Argentona per comprar alimentació fresca.
- ✓ En relació als productes **alimentaris secs** o envasats, gairebé 3 de cada 4 residents a Argentona opten per comprar en establiments de fora del municipi. Els supermercats de Cabrera de Mar i **Mataró** són els principals receptors d'aquesta tipologia de compres, sobretot entre els residents a les urbanitzacions.
- ✓ **Baixa atractivitat** del municipi per les compres **d'equipament personal i de la llar**, tipologia de compra vinculada amb "anar de compres", essent Mataró el principal receptor d'aquestes compres.
- ✓ La compra de productes relacionats amb el temps de lleure (esport, joguines, llibres,..) es realitza al municipi veí de Mataró, tot i que guanya rellevància el municipi d'Argentona, detectant-se en aquesta tipologia de productes un major ús de les compres en botigues virtuals.
- ✓ A nivell global el nucli d'Argentona té menys força d'atracció entre els residents a les urbanitzacions que entre els residents al nucli. EL factor distància és un element important.

## 5. RESUM EXECUTIU

- ✓ Els preus, la comoditat de compra i la varietat d'oferta tant en amplada i profunditat d'articles com en format d'establiments, són els **motius per desplaçar-se a altres municipis** en el cas de compra de productes alimentaris, essent en el cas dels productes d'equipament la varietat d'oferta el factor clau inductor d'aquests desplaçaments.
- ✓ El productes alimentaris es solen comprar els divendres o els dissabtes al matí de 10h a 13,30h, mentre que dissabte és el dia en què es va a comprar els productes d'equipament, sobretot a la tarda de 17h a 19h, tot i que en gairebé una de cada quatre famílies no ens han sabut concretar cap dia per realitzar aquestes compres ja que depèn,...

### ❑ Què compren en el centre d'Argentona i que n'opinen de l'aplicació de la reforma horària?:

- ✓ La majoria dels argentonins solen anar a comprar a les botigues del centre de la localitat, gairebé 8 de cada 10 famílies hi van un cop per setmana o més a comprar-hi, sobretot **producte quotidians**, alimentaris i no alimentaris com articles de farmàcia i premsa.
- ✓ En quan al mitjà de transports emprat, destaca el cotxe entre els residents a les urbanitzacions mentre que els residents al nucli solen moure's a peu.
- ✓ En relació a **l'horari de compra en els comerços d' Argentona**, comentar que la majoria de les compres es realitzen al **matí**, en un 61,5% dels casos de 9 a 13,30h. I de 17h a 19h de la tarda és la franja horària escollida un 28% dels casos.
- ✓ Davant de la qüestió: si les botigues d'Argentona **modifiquessin el seu horari acollint-se a la reforma horària** ( obrint a les 15h i tancant a les 19 de la tarda), vostè compraria,.... ?.La situació queda força igualada. En un 74,4% dels casos no es modificarien els hàbits de compra, mentre que en un 11,3% la incidència seria negativa, comprant menys en els comerços i en un 12,6% dels casos la situació contrària, es compraria menys. Hem de tenir present però que són intencions de compra.
- ✓ En relació al **moviment de reforma horària** que s'està produint en alguns sectors de Catalunya, en el que es vol racionalitzar els horaris de funcionament laborals, d'escoles, de comerç de televisió,..... Un **71,7% dels entrevistats es mostren a favor** de la reforma horària, mentre que en un 7,9% dels casos hi estan en contra.
- ✓ En quan a la valoració del **comerç d'Argentona**, comentar que l'atribut amb una millor puntuació per part dels residents ha estat, el **tracte** que rep el client per part del comerciant. Per contra **l'aparcament és el factor pitjor valorat**, amb una puntuació mitjana de 3,9 sobre 10.

# 6. ANNEX: QÜESTIONARI

## ARGENTONA Febrer 2017

Entrevistar a la persona que habitualment efectua les compres. \*

COL·LABORA BONA VISTA. ESTEM REALITZANT UNA ENQUESTA PER L'AJUNTAMENT D'ARGENTONA SOBRE ELS HÀBITES DE COMPRA. LI AGRAIRIEM ENS CONTESTES UNES PREGUNTES. MOLTES GRÀCIES PER LA SEVA COL·LABORACIÓ.

### 1. HABITUALMENT ON COMPRA L'ALIMENTACIÓ FRESCA (CARN, PEIX, FRUITA I VERDURA), COM A LLOC PRINCIPAL I SECUNDARI:

	Lloc principal	Lloc secundari
- Argentona .....	1	1
- A una altra població (QUINA ESP.) .....	2	2

### 2. A QUINS TIPUS D'ESTABLIMENT ACOSTUMA A COMPRAR-LOS (especificar nom i població)

Lloc principal

Botiga tradic. / especialitzada .....	1
Plaça de vendre (Argentona) ....	2
Mercat municipal .....	3
Mercat setmanal .....	4
Supercarret / Hipermercat .....	5
Botigues on-line .....	6
Altres (esp.) .....	7

Quin dia Argentona: divendres o diumenge

Quin? .....

### 3. HABITUALMENT ON COMPRA L'ALIMENTACIÓ SECA (BEGUDE, PA STA, LLAUNE, etc.), COM A LLOC PRINCIPAL I SECUNDARI:

	Lloc principal	Lloc secundari
- Argentona .....	1	1
- A una altra població (QUINA ESP.) .....	2	2

### 4. A QUINS TIPUS D'ESTABLIMENT ACOSTUMA A COMPRAR-LOS (especificar nom i població)

Lloc principal

Botiga tradic. / especialitzada .....	1
Plaça de vendre (Argentona) ....	2
Mercat municipal .....	3
Mercat setmanal .....	4
Supercarret / Hipermercat .....	5
Botigues on-line .....	6
Altres (esp.) .....	7

Quin dia Argentona: divendres o diumenge

Quin? .....

### 5. HABITUALMENT ON COMPRA L'EQUIPAMENT DE LA PERSONA (ROBA I CALÇAT) COM A LLOC PRINCIPAL

	Lloc principal
- Argentona .....	1
- A una altra població (QUINA ESP.) .....	2
- On line .....	3

### 6. HABITUALMENT ON COMPRA L'EQUIPAMENT DE LA LLAR COM A LLOC PRINCIPAL

	Lloc Principal
- Argentona .....	1
- A una altra població (QUINA ESP.) .....	2
- On line .....	3

### 7. HABITUALMENT ON COMPRA LLEURE/CULTURA/OCI COM A LLOC PRINCIPAL

	Lloc principal
- Argentona .....	1
- A una altra població (QUINA ESP.) .....	2
- On line .....	3

### 8. EN CAS DE COMPRAR FORA D'ARGENTONA ALGUN PRODUCTE. PER QUIN MOTIU ES DESPLAÇA A COMPRAR EN AQUESTS INDRETS? (màxim tres respostes per producte)

#### ALIMENTACIÓ

\_\_\_\_\_

#### EQUIPAMENT:

\_\_\_\_\_

### 9. Quin dia és el que vostè fa majoritàriament les compres d'alimentació i equipament a casa seva.

	Alimentació	Equipaments (moda, llar, anar de compres...)
- No tinc dia fix .....	1	1
- Dilluns .....	2	2
- Dimarts .....	3	3
- Dimecres .....	4	4
- Dijous .....	5	5
- Divendres .....	6	6
- Dissabte .....	7	7
- Diumenge .....	8	8

### 10. En quin hora vostè fa majoritàriament les compres d'alimentació i equipament a casa seva.

	Alimentació	Equipaments (moda, llar, anar de compres...)
- No tinc hora fixa .....	1	1
- Abans de les 9h .....	2	2
- De 9 a 10 h .....	3	3
- De 10 a 13:30 h .....	4	4
- De 13:30 a 15:00 h .....	5	5
- De 15:00 de 17:00 h .....	6	6
- De 17:00 a 19:00 h .....	7	7
- De 19:00 a 22:00 h .....	8	8

### 11. AMB QUINA FREQUÈNCIA VA A COMPRAR AL CENTRE D'ARGENTONA?

Quasi a diari .....	1
Més d'un cop per setmana .....	2
Un cop per setmana .....	3
Cada 15 dies .....	4
Un cop al mes .....	5
Ménys d'un cop al mes .....	6
No hi vaig mai .....	7 (passar a 16)

### 12. QUINS SON ELS PRODUCTES QUE COMPRA HABITUALMENT AL CENTRE D'ARGENTONA QUAN HI VA (múltiple resposta):

Alimentació fresca .....	1	Altres d'equipament de la llar .....	7
Alimentació seca .....	2	Esports .....	8
Farmàcia, parà farmàcia i ptes salut .....	3	Joguines .....	9
Moda, roba, complements .....	4	Diari, revistes, llibres .....	10
Sabates .....	5	Altres (esp.) .....	11
Electrodomèstics .....	6		

### 13. EN QUIN HORARI SOL ANAR A COMPRAR-HI?

- No tinc hora fixa .....	1
- Abans de les 9h .....	2
- De 9 a 10 h .....	3
- De 10 a 13:30 h .....	4
- De 13:30 a 15:00 h .....	5
- De 15:00 de 17:00 h .....	6
- De 17:00 a 19:00 h .....	7
- De 19:00 a 22:00 h .....	8

Altres (Concretar) .....

### 14. Si les botigues d'Argentona modifiquessin el seu horari per acollir-se a la Reforma horària, que implica que tancaríen més aviat al vespre (cap a les 7h), aprofitarien més el migdia (obrint a les 3 de la tarda) i el matí obrint més aviat. Amb aquestes condicions, vostè compraria a Argentona.

Molt menys .....	1
------------------	---

# 6. ANNEX: QÜESTIONARI

- Menys..... 2
- Igual que ara..... 3
- Més..... 4
- Molt més..... 5
- Altres (Concretar)..... 6

15. Quina és la seva valoració sobre el moviment de Reforma Horària que s'està produint en alguns sectors de Catalunya, en el qual es vol racionalitzar els horaris de funcionament laboral, d'escoles, de comerç, de televisió, etc...

- No n'he sentit a parlar..... 1
- Molt a favor..... 2
- A favor..... 3
- Indiferent..... 4
- En contra..... 5
- Molt en contra..... 6
- Altres (Concretar)..... 7

(de la resposta 6 i 6 preguntar PER QUÈ?).....

16. QUINA VALORACIÓ LI DONARIA AL COMERÇ D'ARGENTONA, en relació als següents factors.:  
Puntuació de 1 a 10. (sent 1 la més negativa i 10 la més positiva)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	N3
Varietat de l'oferta de comerços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tracte al client per part dels comerciants	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Els horaris dels comerços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facilitat d'aparcament	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

17. QUINS ASPECTES COMERCIALS CAL MILLORAR A ARGENTONA. Quins són els principals problemes que creu que té el comerç d'Argentina. Indiqui algunes propostes: (MAXIM TRES).

18. Amb quin mitjà de transport es desplaça per anar al centre d'Argentina?

- A peu..... 1
- Cotxe**..... 2
- Autobús..... 3
- Altres (especificar)..... 4

19. AMB QUINA TIPOLOGIA DE COMPRADOR S'IDENTIFICA MÉS, DIGUI, SI US PLAU, D'AQUESTES DUES FRASES QUINA RESPON MÉS A LA SEVA MANERA DE SER

- Encara que no hi hagi tanta varietat, prefereixo anar a botigues a prop de casa meua..... 1
- No m'importa haver d'agafar el cotxe per anar a comprar si trobo més varietat..... 2
- Valoro més el meu temps d'oci/familiar que guanyar més diners..... 1
- Prefereixo guanyar més diners encara que tingui menys temps de lleure..... 2
- M'adapto als horaris dels comerços..... 1
- Prefereixo que els comerços tinguin un horari ampli per poder anar a comprar quan tinc temps..... 2

DADES D'IDENTIFICACIÓ:

20. EDAT:  (Anotar edat exacta)

21. SEXE:

- Home..... 1
- Dona..... 2

22. QUANTES PERSONES VIUEN A LA SEVA LLAR INCLOENT-SE VOSTÈ?

23. QUANTES D'AQUESTES PERSONES TENEN MENYS DE 16 ANYS?

24. QUIN ES EL SEU PAÍS DE NÀIXEMENT?

- Catalunya..... 1
- Resta d'espanya..... 2
- Europa (sense països de l'est)..... 3
- Països de l'est..... 4
- Àfrica..... 5

- Àsia..... 6
- Altres..... 7

25. NIVELL D'ESTUDIS

- Sense estudis..... 1
- Primària / EGB..... 2
- Secundària / BUP..... 3
- F P / Grau Mig..... 4
- Estudis universitaris - superiors - master - doctorat... 5

26. Podria dir-me els ingressos nets MENSUALS de la seva llar, en euros? Enquestador: total d'ingressos de la llar sumant els ingressos de tots els integrants. Si no ho sap o no vol respondre suggereix els intervals

- Menys de 1000€..... 1
- De 1.001€ a 1.200€..... 2
- De 1.201€ a 1.800€..... 3
- De 1.801€ a 2.500€..... 4
- De 2.501€ a 3.500€..... 5
- De 3.501€ a 6.000€..... 6
- Més de 6.000€..... 7
- No sap / No contesta..... 8

27. OCUPACIÓ I EN CAS DE TREBALL I HORARI LABORAL MUNICIPI:

Ocupació Entrevistat/da

Tasques de la llar..... 01

Treballa per compte propi..... 02

Treballa per compte alié..... 03

Atural..... 04

Jubilat..... 05

Estudiant..... 06

Municipi on treballa

HORARI LABORAL

28. ON VIU? EN QUIN NUCLI?

- Nucli Argentina..... 1
- Urbanitzacions..... 3 Quina.....

ENTREVISTADOR:

HORA:..... DIA.....





Rambla Catalunya, 72 2n – 3a 08007 BARCELONA

**Gemma Ponsa**  
M. 671082243  
[gemma.ponsa@grup-procom.com](mailto:gemma.ponsa@grup-procom.com)

**Montse Farré**  
M. 659 468 073  
[montse.farre@grup-procom.com](mailto:montse.farre@grup-procom.com)