

## Economia

### Nana inicia l'expansió fora de la demarcació

La cadena de biosupermercats obre a la Garriga el primer establiment a fora de les comarques gironines

La botiga de Girona es convertirà en el local més gran amb l'ampliació que s'hi fa, i s'inaugurarà la setmana entrant

L'empresa, amb seu a Palamós, va facturar per valor de 4 milions el 2009

18/07/10 02:00 - PALAMÓS - [MAR VICENTE](#)

La cadena de biosupermercats Nana ha començat l'expansió a fora de les comarques gironines, amb l'obertura de la primera botiga a la demarcació de Barcelona. Concretament, el local nou s'ha instal·lat en un centre comercial de la Garriga (Vallès Oriental) i ha de ser el primer pas per obrir establiments en altres punts de fora de l'àmbit gironí com Barcelona, Vic i Molins de Rei, entre d'altres. El propietari de l'empresa, Joan Bonillo, ha explicat que aquesta botiga tindrà un estil molt diferent. "A



**La botiga de Figueres és una de les últimes que ha obert Nana a la demarcació de Girona. Foto: MIQUEL RUIZ.**

#### Notícies de ...

[Palamós](#) [La Garriga](#) [Girona](#) [Sant Feliu de Guíxols](#) [Figueres](#) [Olot](#) [Castell-Platja d'Aro](#)

Barcelona tenen uns hàbits de compra diferents, es valora molt poder aparcar a la porta i tenir-ho tot allà mateix i per això s'instal·larà en un centre comercial". Per a l'empresa gironina, "obrir local rodejat dels grans monstres de l'alimentació demostra que l'alimentació *bio* també té un lloc, i això representa un repte molt important", diu el propietari, que hi afegeix: "A Europa i als Estats Units, les botigues *bio* es troben en aquests centres comercials on es troben totes les cadenes d'alimentació, però aquí és una de les primeres experiències". Bonillo també explica que tot i que a Barcelona hi ha més competència amb altres cadenes de biosupermercats, pensa que com més oferta hi hagi millor, que més gent hi comprarà i que més s'abaixaran els preus.

La botiga més gran de Girona

L'obertura de la setena botiga de la cadena, la de la Garriga, coincideix amb l'ampliació del local que Nana té a Girona, que es convertirà en l'establiment més gran de la cadena, amb seu a Palamós. L'obertura de la botiga, ampliada, està prevista pel dimecres 21 de juliol i, per tenir-ho tot a punt, a Girona, Nana tancarà el dilluns dia 19 i dimarts dia 20. Aquest establiment farà més de 500 metres quadrats, una àrea que és el doble de la superfície de venda actual, en què també hi haurà una aula de formació i conferències i dos espais per a teràpies naturals. Nana té en altres establiments un espai per a teràpies alternatives.

L'empresa defensa que és una manera de fer que els treballadors que estan a les botigues disposin d'un espai per desenvolupar altres activitats relacionades amb la seva formació, ja que totes les persones que atenen el públic són personal titulat. Entre les teràpies que s'hi ofereixen, hi ha dietètica, naturopatia, remeis florals de Bach, quiromassatge i reflexoteràpia.

L'empresa palamosina basa el seu sistema de fidelització de clients amb la confiança que dona el fet que tothom que atén el públic tinguin titulació i, per tant, que siguin capaços d'aconsellar i guiar les persones que van a comprar perquè canviïn d'hàbits alimentaris. De fet, el seu propietari pensa que hi hauria d'haver una legislació que obligués aquests establiments a tenir personal titulat per atendre els usuaris. "Hauria de ser com quan vas a la farmàcia". Bonillo explica que hi ha gent que els va amb una llista de la compra habitual per saber què han de canviar i què no, ja que no saben per on començar a canviar els seus hàbits. "Nosaltres els diem que menjaran el mateix però sense tots els productes químics que porta el menjar habitual", explica el propietari. Normalment, recomanen que es comenci pels productes bàsics.

Cada cop més plats cuinats

Segons els propietaris de l'empresa Nana, el cistell de la compra bàsica dels clients de les botigues porta sobretot fruita i verdura,

productes de la fleca i la pastisseria i molt de producte fresc, com ara formatges, iogurts, productes de proteïna vegetal –com les hamburgueses– i postres de soja. El que sí que han notat a l'empresa és que cada cop hi ha més demanda de plats precuinats. “Un menú amb plats cuinats i beguda biològics surt per uns vuit o nou euros, menys del que costa un menú de restaurant”, explica Joan Bonilo. També expliquen que hi ha molta tendència a buscar productes naturals i biològics destinats a nadons i a nens de menys de tres anys.

En total, als biosupermercats Nana, s'han venut fins a 12.000 productes diferents, dels quals entre 4.000 i 5.000 tenen una rotació constant als estants de les botigues i s'hi poden trobar gairebé sempre. La cadena disposa de 26.000 clients habituals que tenen carnets de fidelització, i va tancar el 2009 amb una facturació de quatre milions d'euros bruts. Entre els productes que s'hi poden trobar, hi ha alimentació natural i biològica, suplementes dietètics, cosmètica natural i suplementes per a esports.

Tot i que bona part de clients de les botigues Nana combinen l'alimentació biològica amb la convencional, l'empresa detecta que cada cop hi ha més famílies que opten per consumir tots els productes naturals. També passa molt amb esportistes.

Les botigues de Nana han anat incorporant un sistema de descomptes i d'ofertes puntuals per fer reduir el cost de la llista de la compra setmanal. Segons Joan Bonillo, propietari de l'empresa, això ha estat possible des que la companyia ha crescut, perquè té més força en relació amb els proveïdors per aconseguir una reducció de preus. “El tipus de client que busca productes biològics no estava gens acostumat a les ofertes però a poc a poc ara els clients s'ho miren molt”, i hi afegeix: “Per algú que ve a fer la compra per tota la setmana i per a tota la família si pot baixar un 15% en producte fresc són molts diners”.

## 38

### treballadors

formen part d'aquesta empresa gironina, que sempre atén el públic amb personal titulat –dietistes, naturòpates i tècnics en herbodietètica– per aconseguir una atenció personalitzada i consell per als clients pel que fa a hàbits saludables.

## Quinzè aniversari

La que ara per ara és una cadena de set biosupermercats va néixer el 1995 com una botigueta de 40 m<sup>2</sup> al carrer Major de Palamós. El nom de Nana el van escollir els socis fundadors Joan Bonillo i Núria Weitzmann perquè és el sobrenom que li deien de petita a la Núria. A més, els propietaris juguen amb el nom dient que l'abreviació per sigla representa *només articles naturals i artesans*. La cadena celebra enguany el quinzè aniversari i per això durant dos mesos ha fet una campanya per commemorar l'efemèride i ha regalat més de 300 lots de regals, entre els quals hi havia sopars, caps de setmana en balnearis, ordinadors i lots de productes. Els guanyadors es publicaran a la web de l'empresa [www.nana.cat](http://www.nana.cat).

Durant aquests 15 anys, l'evolució de l'empresa ha estat constant i s'han obert un total de 7 botigues. Un cop en marxa la primera botiga a Palamós, els propietaris es van traslladar a un local del costat i el 2002 es va començar la transformació de la petita botiga a la cadena de biosupermercats, amb l'obertura del local de Platja d'Aro. Després també es van obrir a Girona i Olot, i les últimes han estat a Sant Feliu de Guíxols i Figueres. A partir d'ara, amb l'obertura de la botiga de la Garriga arribaran a set establiments. Els primers quatre comerços que es van obrir són exclusivament propietat dels socis fundadors. A partir de llavors, s'ha ideat un sistema a partir del qual es busca un soci, que també és treballador de l'empresa, perquè porti la botiga que s'obre. Funcionen així els locals de Figueres i Sant Feliu, i el de la Garriga també es farà amb aquest sistema. Les botigues fan entre 200 m<sup>2</sup>, les petites, i prop de 500 m<sup>2</sup>, les grans. Amb l'ampliació, l'establiment de Girona passarà a ser el més gran.

Darrera actualització ( Diumenge, 18 de juliol del 2010 02:00 )

### Publicat a

[El Punt Comarques Gironines](#) 18-07-2010 Pàgina 34

