

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord
Procés de prospecció

Sessió 1
Dimecres 6 de juliol de 2016
Sant Pere de Riudebitlles

Recull de les intervencions

Com veus avui la situació econòmica de Sant Pere de Riudebitlles

Ramon Gumara

Venda i fabricació d'aparells d'il·luminació

Comenta que el petit comerç ha de tancar per la disminució de les vendes.

D'altra banda, apunta que el poliesportiu és un pol d'atracció que dinamitza el poble. Considera que caldria unir la seva activitat amb la comercial per tal d'aprofitar la seva capacitat d'atracció.

Finalment, remarca que el cap de setmana el comerç de Sant Pere de Riudebitlles està tancat. Caldria veure possibles maneres de fer més visible el comerç local, tant pels veïns del municipi com pels d'altres poblacions.

Carlos Vidal

Peixateria Joana

Afirma que no coneix molt la vida i les dinàmiques del poble. Per la seva activitat, arriba a Sant Pere de Riudebitlles, ven el seu producte i torna a marxar.

Tot i aquesta afirmació, explica que ha percebut una disminució de les vendes com a conseqüència de la proliferació dels grans supermercats.

Manel Morgades

Autoservei Joana · Botiga de queviures

Explica que tothom va a comprar a les grans superfícies, fet que perjudica greument al comerç local.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord

Procés de prospecció

Mercè Coll

Queviures Altrabanda · Botiga de queviures

Contextualitza la seva intervenció explicant que només porta un mes al capdavant de la botiga. Tot i això, és conscient que hi ha una tendència generalitzada a comprar fora del poble i desplaçar-se a grans supermercats amb els que no poden competir en preu.

A Sant Pere de Riudebitlles, el veí només compra l'imprescindible.

Sònia Cardó

Perruqueria

Tot i que la seva clientela és de Sant Pere de Riudebitlles i rodalies, explica que els veïns no consumeixen al poble.

Teresa Gallego

Spar Gallego · Supermercat

Explica que la seva clientela també prové de Sant Quintí de Mediona ja que el comerç quintinenc no obre per les tardes. També comenta que van tirant endavant gràcies a que ofereixen productes molt diversos.

Finalment, proposa impulsar línies de transport públic entre els diferents municipis per tal de dinamitzar el comerç.

Rosa Cañís

Elect Cañís · Botiga d'electrodomèstics

Explica que la gent més jove compra fora del poble, per això la seva clientela és més aviat gran.

Josep García

Gimnàs

Comenta que moltes vegades són els propis ajuntaments i les associacions locals les que els generen competència al cedir de forma gratuïta les sales.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord

Procés de prospecció

Carme Mateo i Blai Vilà

Espai Blau · Botiga i taller de manualitats

Expliquen que el tipus de client està canviant. Tanmateix, afirmen que la gent jove creu que el que s'ofereix fora és millor. A més, consideren que Internet ha fet molt de mal al comerç.

S'han hagut de reinventar per atraure els clients. Per exemple, explica que els tallers que ofereixen estan tenint molt bona acollida.

També consideren que hi ha molta oferta d'activitats al municipi que els genera competència indirecte. A més, una empresa privada difícilment pot competir amb els preus que es marquen des dels ajuntaments.

Ma Remei Marimón

Drogueria · Ferreteria

Creu que el comerç s'ha de reinventar constantment per ser atractiu. En el seu cas, explica que s'ha d'esforçar per buscar nous productes i noves solucions que oferir als seus clients. Afirmar que el secret és fer el què a un més li agrada.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord
Procés de prospecció

Com hauria de ser Sant Pere de Riudebitlles i l'entorn Penedès Nord en l'horitzó 2030, pel que fa a l'activitat econòmica ?

Ramon Gumara

Rigol · Venda i fabricació d'aparells d'il·luminació

Es pregunta si tenen un comerç o un servei d'urgències. Explica que el seu mercat no és local.

Carme Mateo i Blai Vilà

Espai Blau · Botiga i taller de manualitats

Afirmen que la tendència i les dinàmiques de compra han canviat molt. Al client, ara li agrada anar a grans centres comercials on poden comprar-ho tot de cop.

Expliquen que han decidit tancar la botiga els dissabtes al matí ja que no hi ha clients.

D'altra banda, proposa treballar conjuntament amb l'ajuntament en les activitats que organitza el consistori.

Finalment, suggereix fer campanyes per potenciar el comerç similar a les que es fan per Nadal.

Mercè Coll

Queviures Altrabanda · Botiga de queviures

Explica que els veïns marxen a comprar fora. Al municipi només hi compren les persones grans que no disposen de vehicle. També comenta que una dècada enrere el comerç local tenia molta vida, però amb el pas del temps s'ha perdut molta oferta.

Sònia Cardó

Perruqueria

Es planteja si el transport públic que connecta Sant Pere de Riudebitlles és suficient. Explica que les seves clientes utilitzen el vehicle privat.

Pel 2030 li agradaria un poble amb dinamisme comercial i amb una gran oferta per a fer-hi coses.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord

Procés de prospecció

Josep García

Gimnàs

Proposa unir-se amb altres poblacions per sumar esforços, però explica que ho veu molt complicat, ja que cada municipi mira per a ell.

També explica que si es vol un poble dinàmic en el què hi succeeixin coses, caldria obrir el comerç el cap de setmana. Segons el seu parer, el comerç local no n'està disposat.

Suggereix que es col·loquin plaques informatives on els comerços puguin penjar-hi informació i promocions.

Comenta que des de l'Ajuntament es cobren molts impostos.

Ma Remei Marimón

Drogueria · Ferreteria

Considera que cal potenciar el tracte personal amb el client. Explica que a la seva botiga entra gent de totes les edats i que ella gaudeix assessorant i ajudant-los a trobar la millor solució.

Suggereix que caldria millorar la connexió a Internet.

Carlos Vidal

Peixateria Joana

Explica que hi ha una associació de comerciants que dinamitza el comerç per Nadal amb incentius i promocions. Proposa fer-ho en altres èpoques de l'any.