

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

Sessió 1
Dijous 18 de febrer de 2016
Torrelavit

Recull de les intervencions

Com veus avui la situació econòmica i comercial de Torrelavit

Maria Arasa

Bar Restaurant · El Forn d'en Pep

Considera que els sectors del vi, el cava i la restauració viuen dels públics de fora de Torrelavit. Afirmar que si des de l'Ajuntament es dinamitza el poble i s'hi programen tot tipus d'activitats que atraguin a veïns d'altres municipis, aquests sectors poden desenvolupar-se bé.

En una altra direcció, comenta que el comerç ha de subsistir amb el consum derivat dels mateixos veïns de Torrelavit. Apunta les grans superfícies com una forta amenaça.

Torrelavit compta amb productes típics de molt bona qualitat, com les botifarres i les coques, que atrauen a veïns, de per exemple, Sant Sadurní d'Anoia.

Ramon Parera

Celler Pardas · Allotjament Rural

Afirma que cal definir-se com un Penedès diferent, caracteritzat per la vall. Cal potenciar la comunicació del territori i posar en valor la vall, l'aigua, les vinyes, els molins paperers, etc.

En una altra direcció, comenta que cal tenir cura del paisatge. L'entorn és molt atractiu però cal definir-se i tenir-ho tot ben endreçat. Destaca el paisatge, l'entorn geogràfic i històric que els fa únics. Alhora, posa en valor la bona situació geogràfica (a prop de Barcelona, Sitges, Montserrat...)

Valora molt positivament trobar-se amb els companys que componen la taula. Vol conèixer millor què ofereixen la resta de comerços del municipi per poder-ho oferir als seus clients.

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

Maria Parellada

Estanc i botiga de poble

La clientela d'un estanc de poble es limita als mateixos veïns del municipi. Aquest fet provoca que actualment, segons Maria, els estancs com el que regenta tinguin molt poc futur.

Com a principal problemàtica destaca la poca especialització dels negocis i la incapacitat per introduir marques noves. Esmenta també el fet de ser poc competitius.

Tot i així, afirma que és necessari en qualsevol poble aquest tipus d'establiments on s'hi pot trobar una mica de tot.

Francesc Esteve

Carniceria Cal Sisco · Ramaderia

A Cal Sisco són ramaders, carnisers i tossiners de 5a generació. Ofereixen productes de molta qualitat. Se'ls reconeix per les botifarres. Actualment, es troben amb un problema de relleu generacional.

Comenta l'elevat cost dels impostos. Suggereix que caldria reduir-los per poder mantenir els negocis.

Jaume Solé

El Cellar de Lavit · Restauració

Comenta que en municipis petits, com Torrelavit, els negocis nous com El Cellar de Lavit tenen molt complicada la implementació entre els veïns.

D'altra banda, suggereix que caldria potenciar l'activitat turística al poble. Com exemple proposa rutes pel riu o dinars a les cases rurals de Torrelavit (n'hi ha dues), així com activitats de cap setmana.

També proposa que es podrien dissenyar pacos turístics per oferir als visitants. Exposa que caldria donar a conèixer més el municipi.

Elsa Martínez

Carns Esteve

Apunta que, malgrat en el poble cada vegada hi viu més gent, els veïns compren menys en el comerç local. Prefereixen desplaçar-se fins a Sant Sadurn on hi troben grans supermercats.

Es pregunta com pot fer entrar a la gent del poble a la botiga. Considera que cal posar en valor l'atenció personalitzada que es dona des del petit comerç.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord

Procés de prospecció

En una altra direcció, apunta que els propietaris no estan inclosos en la llei de riscos laborals i que cada vegada han de fer front a més costos. Suggereix que des de l'ajuntament s'abarateixin els impostos.

Òscar Tubella

Cal Camilo · Pastisseria i Forn de pa

Afirma que els temps han canviat i, per tant, cal fer coses noves i promoure productes locals. Posa com exemple la xocolateria que regenta a Vilafranca, Ivori, on va dissenyar-hi un espai per a nens que ha tingut molt d'èxit.

Considera que les taxes i impostos marcats per l'Ajuntament són econòmics.

Tanmateix, apunta que les grans superfícies han fet molt de mal al petit comerç. Com a handicap, també apunta la dispersió geogràfica del municipi.

Finalment, reflexiona sobre què cal fer per arreglar la situació actual. En els darrers 15 anys, Torrelavit ha perdut molts clients de fora del municipi.

Elisabet Fabregat i Cristina Fabregat

La Botigueta del Mig · Queviures

L'Elisabet i la Cristina regenten una petita botiga de queviures des de fa dos anys i mig. Comenten que els falta l'experiència que tenen els companys de la taula de treball. Gestionen un negoci en el que no poden especialitzar-se.

Torrelavit no és un poble de pas, per tant, el comerç del municipi ha de servir-se dels veïns.

Consideren molt positiu que a Torrelavit hi hagi una única zona comercial, amb un carrer principal on hi conflueixen la gran majoria dels comerços. Això els dona molta visibilitat. Però es pregunten com podria potenciar-se més aquesta zona.

Expliquen que tot i treballar cada una d'elles només mitja jornada, no han trobat cap modalitat d'autònom que no sigui de jornada completa.

Alhora, tot i comptar amb una botiga molt ben cuidada i bonica no poden competir amb els supermercats, on el client pot trobar-hi de tot. De la mateixa manera, el fet que els nens realitzin les activitats extraescolars fora de Torrelavit propicia que els pares comprin fora del poble, mentre els esperen.

Com a valors afegit, intenten diferenciar-se amb el tracte amable i una bona atenció. Fins i tot, apropen el producte a casa del client.

Des de la seva botiga fan accions comercials amb promocions. Tot i això, es pregunten com poden aconseguir que el client entri a la botiga i s'incrementi el preu mig del tiquet. Un dels seus productes estrella és el bacallà.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord

Procés de prospecció

Montserrat Bosch

Farmacèutica

La seva clientela es centra bàsicament en els veïns de Torrelavit.

Considera que és molt bonic arreglar les botigues. Apunta que cal conservar els clients que tenen i diferenciar-se amb el tracte amable i proper.

Proposa realitzar activitats per atraure als veïns d'altres municipis. Posa com exemple el mercat dels diumenges de Santa Margarida i els Monjos o el Préssec de l'Ordal.

Finalment, afirma que entre tota l'oferta comercial que hi ha al municipi ofereixen el mateix que les grans superfícies. A Torrelavit, entre tots, ofereixen de tot.

Com hauria de ser Torrelavit i l'entorn Penedès Nord en l'horitzó 2030, pel que fa a l'activitat econòmica i el comerç

Montserrat Bosch

Farmacèutica

Des de la farmàcia intenten fer coses noves, per això els agrada sumar-se a totes les iniciatives. Actualment, a través de la doctora, estan oferint el servei personalitzat de dosificació de medicaments.

Comenta que, habitualment, les idees que desenvolupen es promouen des del Col·legi de Farmacèutics.

Elisabet Fabregat i Cristina Fabregat

La Botigueta del Mig · Queviures

Apunten que es fan moltes coses festives al municipi, però que encara se'n podrien realitzar més. Caldria potenciar també l'activitat entre setmana.

També comenten que caldria enfocar les activitats que es promouen des del consistori a les persones de classe mitja. És el target que pot donar negoci a tots els comerços del poble.

Posen al damunt de la taula que no volen modificar el tipus de negoci que han dissenyat. En aquest sentit, no els agradaria obrir en altres horaris. Comenten que els dissabtes al matí ja se'ls fa feixuc treballar.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord

Procés de prospecció

Apunta que caldria aconseguir que els usuaris que s'allotgen a les cases rurals del poble es desplacin per Torrelavit.

Remarquen que cal tenir present que si el comerç tanca, el poble es quedarà sense serveis.

Òscar Tubella

Cal Camilo · Pastisseria i Forn de pa

Afirma que per atraure gent i fer-los venir a Torrelavit entre setmana cal potencial el Centre d'Interpretació de l'aigua i dissenyar pacos turístics, per exemple per a les excursions de persones de la tercera edat.

Remarca que si s'atrau a més turisme, caldrà adaptar els negocis a les necessitats dels visitants.

Cal aprofitar que actualment es consumeix molt més, tenint en compte que també hi ha molta més oferta.

Elsa Martínez

Carns Esteve

Considera que cal potenciar el fet de gaudir d'un entorn diferent. Alhora, afegeix que anar tots de la mà.

Anna

El Cellar de Lavit · Restauració

Afirma que tots els comerços, cellers i restaurants del municipi poden ajudar-se uns als altres. Uns es poden convertir en proveïdors dels altres i potenciar així els productes del municipi. Per a que això pugui tenir lloc, cal que tothom conegui què fa la resta.

Francesc Esteve

Carniceria Cal Sisco · Ramaderia

Posa de manifest que no es pot obligar a la gent a comprar a Torrelavit. Cal aconseguir que ho facin per pròpia voluntat. Afirma que hi ha saturació de grans àrees comercials.

En un altre sentit, posa de manifest altres planificacions estratègiques del territori que no s'han acabat d'implementar mai.

Pla Estratègic d'Activitat Econòmica del Penedès Nord

Procés de prospecció

Maria Parellada

Estanc i botiga de poble

Considera que cal potenciar i promocionar el petit comerç entre la gent del poble. Tanmateix, cal posar en valor que el comerç de Torrelavit dóna vida al poble.

Comenta que cal canviar la mentalitat de la gent del poble, i que si es tanquen botigues, la gent es queixarà.

Ramon Parera

Celler Pardas · Allotjament Rural

Afirma que el turisme té potencialitats. Torrelavit està en un indret diferent i cal potenciar els trets singulars. Cal diferenciar-se de la resta del Penedès. Posa com exemple que, fins i tot, els vins són diferents.

Adverteix que si es vol apostar pel turisme cal que el poble estigui endreçat. Cal conèixer la mentalitat del turista, el qual vol que se li donin les coses fetes. Cal donar-los informació dels indrets on poden anar a comprar, menjar, visitar...

Aposta per l'Enoturisme i per obrir, si cal, els caps de setmana. Confia en el potencial del turisme rural i l'Enoturisme per estimular l'activitat comercial.