

Sant Celoni Comerç perd la meitat dels associats, escanyats per la situació crisi econòmica actual

■ El ritme d'obertura de nous establiments no compensa el tancament de comerços, que cada cop en són menys

REDACCIÓ
Sant Celoni

"Estem en una situació molt i molt greu", ha explicat a aquest setmanari la gerent de Sant Celoni Comerç, Eva Cabrera, que ha assenyalat que en els darrers dos anys l'entitat ha passat dels més de 210 associats als 101 actuals. Aquesta pèrdua del 50 per cent dels membres, assenyalat, s'explica per motius econòmics ja que s'ha arribat a una situació en què "als comerços els ve de 20 euros per arribar a final de mes". Cabrera assegura que quan l'entitat va començar a detectar la baixada d'associats va iniciar consultes per conèixer-ne els motius i la gran majoria al·legaven el mateix: les dificultats per poder pagar una quota de només 20 euros mensuals. "Alguns propietaris estan posant diners de la seva butxaca per poder mantenir el negoci obert i pagar als treballadors", remarca Cabrera que recorda que si el 2004 hi havia fins a 350 establiments oberts, el darrer cens fet per l'Ajuntament, l'any passat, en comptabilitzava poc més de 280 i "aquest any n'han desaparegut més".

La gerent de Sant Celoni Comerç remarca, a més, que malgrat s'hagin obert nous comerços, les altes no compensen les baixes que s'han anat registrant i cada cop són menys els establiments actius de què disposa el municipi. Davant la situació, l'entitat ha anat explorant quins serveis addicionals poden oferir als comerços locals i han recordat que un dels elements que els poden ajudar a conservar el negoci actiu és, precisament, l'assessorament que se'ls pot oferir des de l'associació. Malgrat tot, afirma, "molts dels que



D'esquerra a dreta, el vicepresident de l'entitat, Vicente Lanza, i el president, Jordi Gener, a l'assemblea general de socis de 2011 (AABM)

estan oberts dubto que arribin a finals d'any". Cabrera destaca que, malgrat la situació és molt complicada, els empresaris han de fer un canvi de mentalitat ja que "estaven molt ben acostumats" i s'havien relaxat en la tasca d'aportar valor afegit al seu negoci.

La irrupció de les noves tecnologies afecta als comerços tradicionals

En aquest sentit, Cabrera destaca que actualment, al marge de la crisi, s'està produint un canvi en la tipologia de relacions comercials en favor de les noves tecnolo-

gies (Internet i xarxes socials) que els comerços hauran de tenir en compte. "El consumidor està canviant", afirma, "i a la botiga hem de ser capaços de donar una experiència de compra fantàstica que convenci al client que és millor anar a la botiga que comprar per Internet". A això, apunta, s'afegeix la dificultat de competir en els preus. Malgrat tot, és conscient que "és molt difícil canviar el xip a gent que porta 30 anys en el mateix negoci i que espera que acabi la crisi com a solució als seus problemes".

Les noves situacions requeixen noves respostes i, en aquest sentit, explica la gerent de Sant Celoni Comerç, s'estan fent noves propostes

sobre el model de comerç urbà que avança cap al model americà.

Es busquen nous models de gestió dels centres urbans per dinamitzar-los

Un model de gestió públicoprivada en la que tots els afectats col·laborin en el desenvolupament econòmic sobre la base que això aporta beneficis en àmbits com el lúdic, l'oci o la cohesió social i permet prestar serveis com la seguretat o una neteja acurada de la zona de comerç urbà, entre d'altres. Un esquema que trencaria amb la situació que "uns paguen

i la resta se'n beneficien sense aportar" i que podria ser una de les vies per dinamitzar els centres urbans.

Una altra de les línies, actualment en gestació, és la creació d'una Associació de Gerents de Centres Urbans que es presentarà el 14 de maig a Barcelona per unir esforços, treballar en xarxa i aconseguir recursos puguin tirar endavant i seguir ajudant els comerços. Unes associacions que, destaca Cabrera, són una de les eines més importants de què poden disposar els comerços ja que faciliten des de formació fins a assessorament en campanyes de màrqueting passant per la possibilitat d'ajudar a arribar a convenis amb empreses per reduir costos.

CiU convoca diumenge una calçotada popular a la Salle

REDACCIÓ
Sant Celoni

CiU de Sant Celoni ha organitzat per aquest diumenge, a partir de les 12 del migdia, una calçotada popular que se celebrarà al pati de l'escola la Salle i que compta amb la col·laboració de la JNC. L'acte està obert a tothom i, segons la formació, a banda de poder gaudir dels plats típics de la cuina catalana, també es podrà participar al concurs de pastissos i gaudir d'altres sorpreses que ha preparat el partit.

La calçotada comptarà amb la presència del vicepresident del Parlament i vicesecretari de Territori, Acció municipal i Militància de CDC, Lluís Corominas. El preu de l'àpat serà de 10 euros per persona i de 5 euros per als menors de 10 anys. Els tiquets anticipats es poden adquirir als establiments X TU, Vetes i Fils, Labors Quima i Bodegues Costa i les reserves es poden formalitzar a les adreces de correu electrònic santceloni@ciu.info o jnc.santceloni@gmail.com.

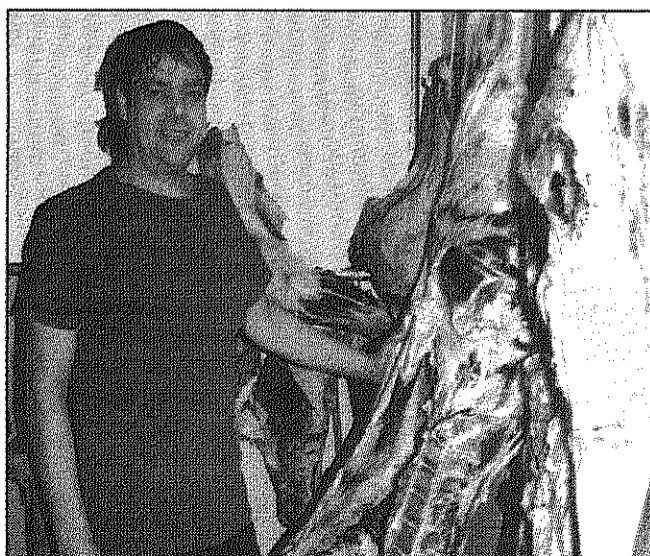
Contes de Raquel de Manuel, a la Batllòria

La Batllòria. Avui, divendres, a dos quarts de 7 de la tarda, la Biblioteca de la Batllòria oferirà una edició de l'Hora del conte. En aquesta ocasió els narradors de Manuel que explicarà la història "Rodem pel món amb la Lila". Els assistents podran acompanyar a la Lila a fer la volta amb món amb patinet, un viatge trepidant on es trobarà narradors i narradores que explicaran diferents contes sobre diverses cultures i tradicions. La sessió està adreçada a infants a partir de 4 anys. REDACCIÓ.

MATANÇA PRÒPIA

VEDELLA MARCA Q

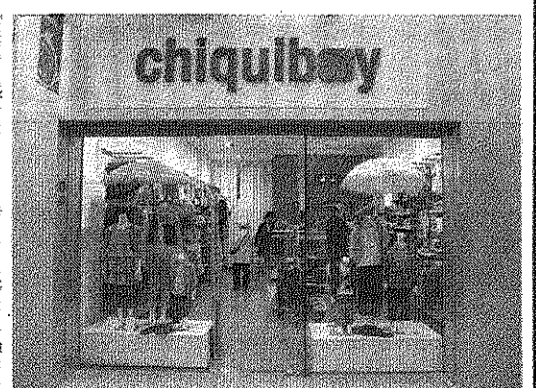
XAI



Mercat municipal · Parades 11-12-13
Tel. 93 867 02 74 i 665 915 884 · SANT CELONI

chiquiboy

Moda infantil i juvenil
de 3 mesos a 16 anys



Carrer Prim, 6 · 08470 Sant Celoni · Telèfon 938 484 786