

Pla Estratègic del teixit comercial de Sant Quirze del Vallès

Anàlisi, diagnosi i estratègia

Crèdits

Pla estratègic de Comerç de Sant Quirze de Vallès
J3B3 Consulting



Direcció:

Gerència Serveis de Comerç
Àrea Comerç, Consum i Salut Pública
Diputació de Barcelona

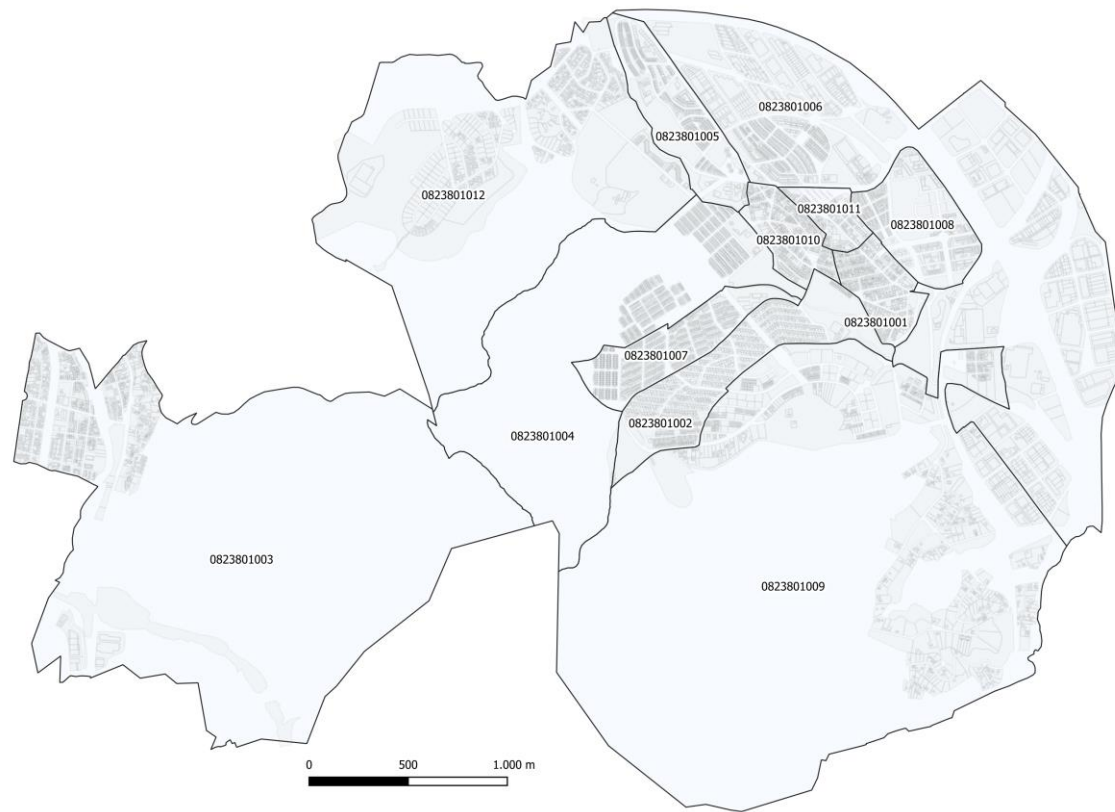
Índex

1. Anàlisi sociodemogràfica	3
2. Atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze	19
3. Clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze	34
4. Clima comercial dels establiments associats de Sant Quirze	45
5. Calculadora d'impacte Tasta SQV	51
6. Recursos	55
7. Conclusions	58
8. Estratègia i pla d'acció	60
9. Consideracions al voltant de l'execució del pla	84
10. Annexos	86

1. Anàlisi sociodemogràfica

Distribució Sant Quirze

Les seccions censals del municipi



Sant Quirze s'estructura amb 12 seccions censals. Les 20.180 persones residents al municipi es repartien, de mitjana, en aproximadament 1.700 persones en cadascuna de les 12 seccions censals.

A la secció censal **més poblada (1.8)** hi viuen **2.356 persones** mentre que a la **menys poblada (1.12)** hi resideixen **1.139 persones**.

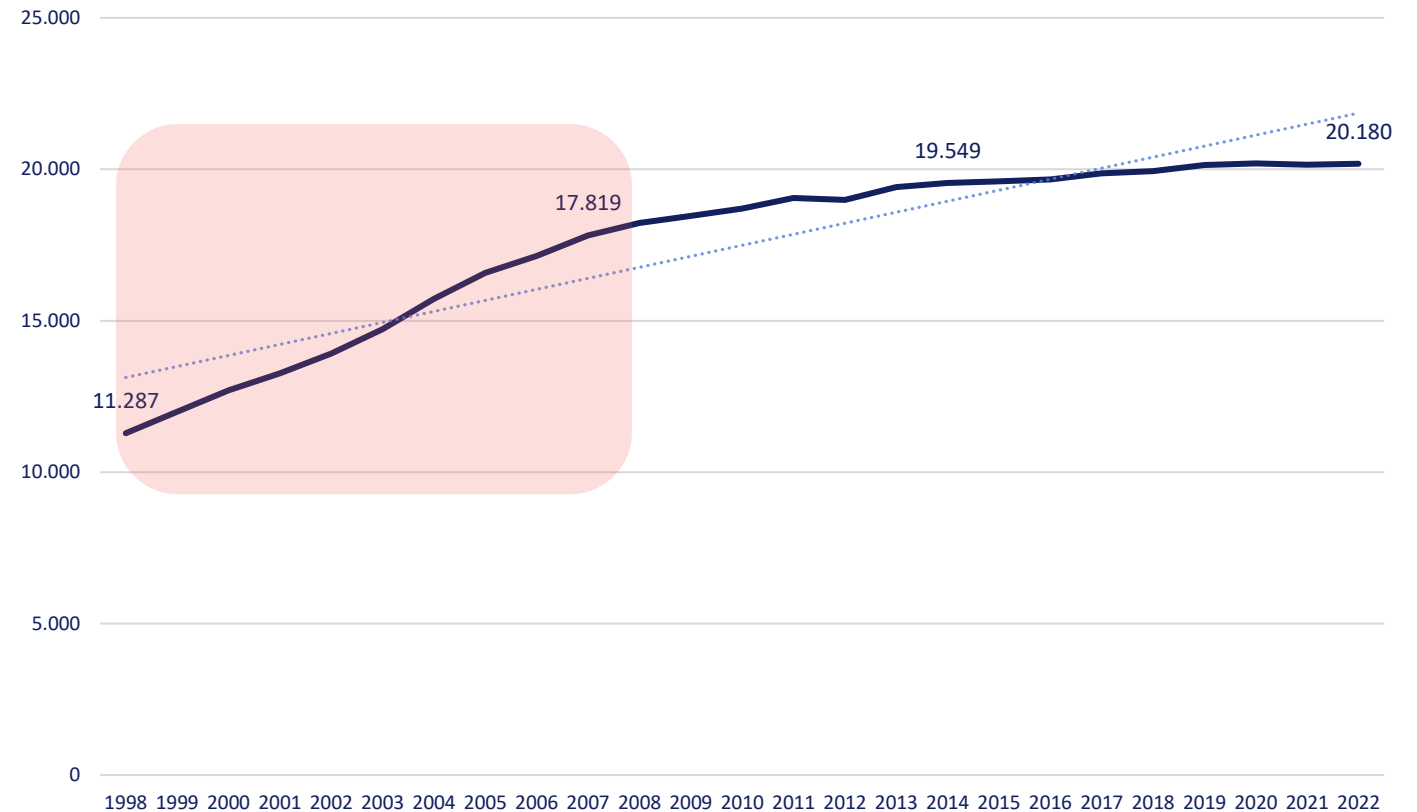
Població

Evolució de la població. Sant Quirze del Vallès (1998-2022)

La població de Sant Quirze del Vallès se situa, el 2022, en 20.180 persones. En aquestes dues primeres dècades del segle XXI, el municipi ha experimentat un **creixement poblacional del 59% amb prop de 7.500 nous residents**, molt per sobre del de la comarca (31%) o del conjunt de Catalunya (17%).

En l'evolució d'aquest període es distingeixen 3 etapes:

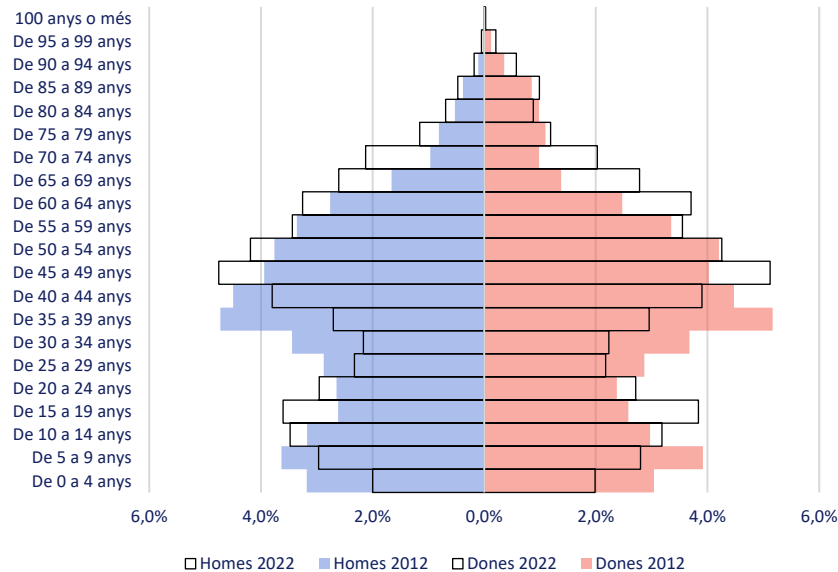
1. Entre el 1998 i el 2007: increment pronunciat de la població amb una taxa anual de creixement del **5,2%**.
2. Entre el 2008 i el 2014: amb l'esclat de la crisi econòmic, s'alenteix el creixement poblacional del municipi i se situa en un **1,3%**.
3. Entre el 2015 i el 2022: es consolida l'alentiment del creixement. Tot i que el municipi segueix augmentar el nombre d'habitants, la taxa anual se situa al **0,4%**, consolidant la població de Sant Quirze al voltant dels 20.000 habitants.



Font: IDESCAT

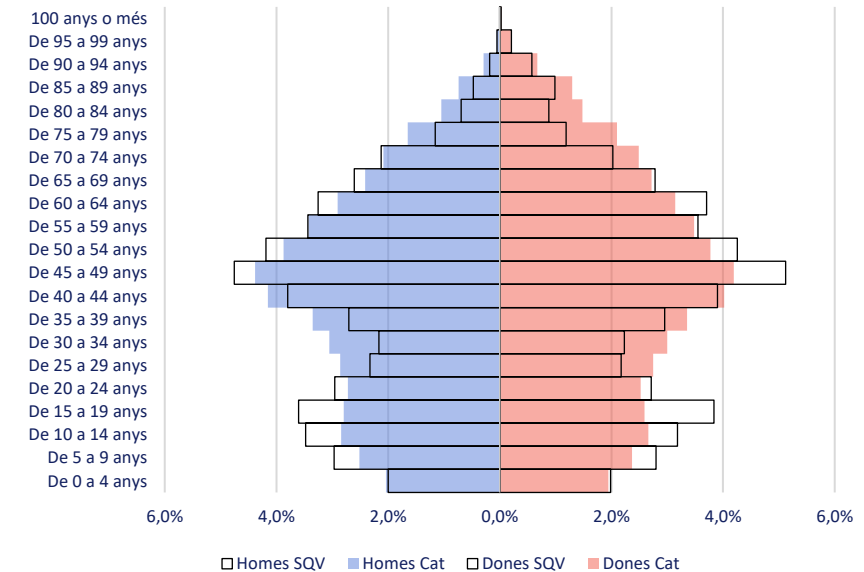
Població

Evolució de la població. Sant Quirze del Vallès (2012-2022)



L'estructura demogràfica del municipi presenta un progressiu envelliment de la població que, en el llarg termini, pot acabar tenint efectes sobre els hàbits de compra i de consum.

En els darrers 10 anys la població d'entre 0 i 9 anys s'ha reduït en 650 persones (un 25%) mentre que els majors de 65 anys, han augmentat en gairebé 1.300 (un 65%).

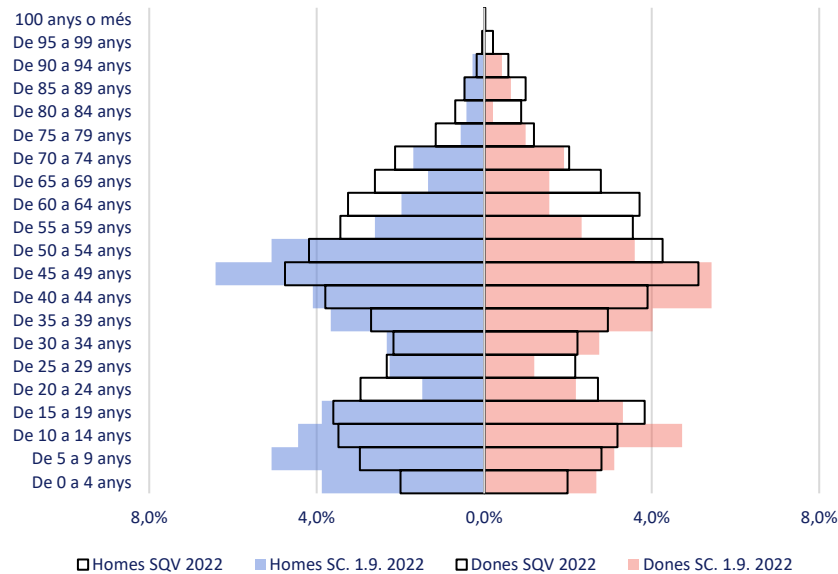


En la comparativa amb la població catalana del 2022, l'estructura per edats del municipi és força similar. Les principals diferències són un major pes a Sant Quirze de la població d'entre 0 i 24 anys que es compensa amb un menor pes de la població de 70 anys i més. Això deriva amb una edat mitjana local menor (**41,5 anys**) que la del conjunt de Catalunya (**43,3 anys**).

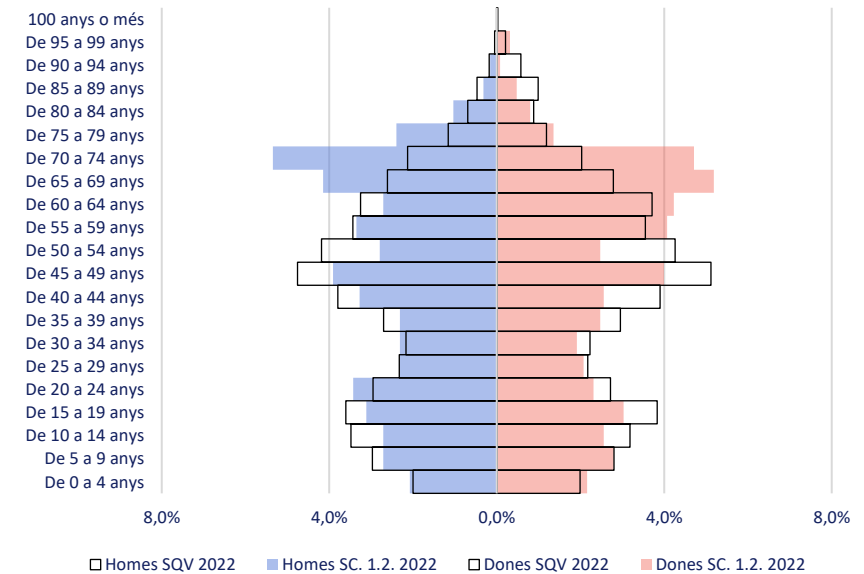
Font: IDESCAT

Població

Evolució de la població. Seccions censals més jove i gran



L'eixamplament de la piràmide per la part baixa és especialment pronunciat així com també en el col·lectiu d'entre 30 i 49 anys. En contraposició, el pes de la població major de 55 anys és molt menor en aquesta secció censal. L'edat mitjana és de **36,7 anys**, gairebé 5 anys menys que el conjunt de la ciutat.



La piràmide de la secció censal 1.2. destaca especialment per la magnitud del col·lectiu d'entre 55 i 74 anys. L'edat mitjana de la població és de **44,7 anys**.

Existeixen, per tant, importants diferències en les diferents seccions censals del municipi.

Font: IDESCAT

Població

Procedència de la població (2022)

El percentatge de població estrangera a Sant Quirze és molt inferior que a les altres dues realitats analitzades. Proporcionalment al municipi hi ha la meitat de població estrangera que a la comarca i un terç respecte la mitjana catalana.

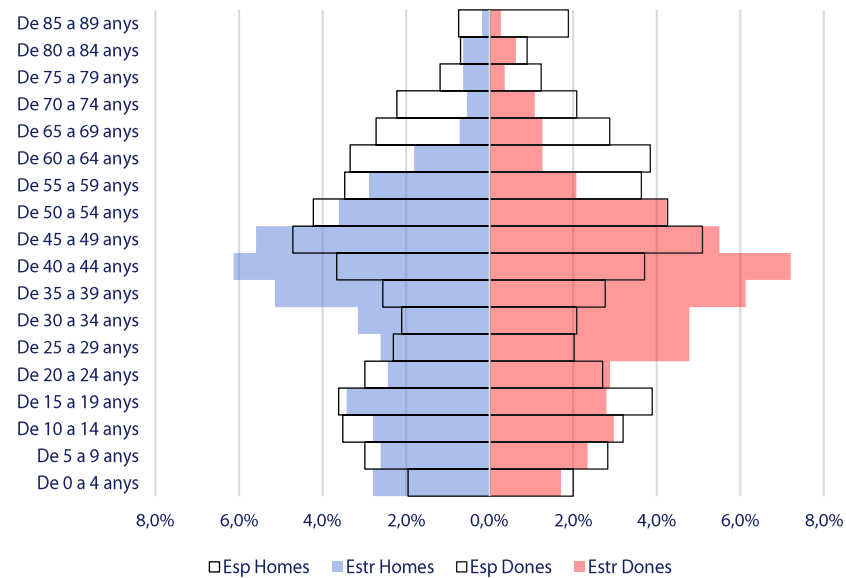
La composició de la població estrangera també és diferent quant a la seva procedència: 4 de cada 10 tenen una nacionalitat d'un país de la resta de la UE mentre que, en termes relatius, hi ha una infrarepresentació de població amb nacionalitats africanes.

Nacionalitat	Sant Quirze	Vallès Occidental	Catalunya
Espanyola	95%	88%	84%
Estrangera	5%	12%	16%
Procedència de les migracions			
Resta de la UE	40%	17%	23%
Resta d'Europa	7%	5%	8%
Àfrica	16%	32%	25%
Amèrica del Nord i Central	9%	10%	9%
Amèrica del Sud	19%	25%	19%
Àsia i Oceania	8%	11%	15%

Font: IDESCAT

Població

Procedència de la població. Sant Quirze (2022)



Al baix percentatge de població amb nacionalitat estrangera (5%) també s’hi afegeix una diferència important quant a la seva procedència: **el 40% té una nacionalitat de la Unió Europea.**

L’estructura poblacional de la població amb nacionalitat estrangera és més jove que els de nacionalitat espanyola. La principal diferència se situa en el pes relatiu del col·lectiu d’entre 25 i 49 anys. El 31% dels que tenen nacionalitat espanyola se situen en aquesta franja d’edat mentre que representen el 51% dels estrangers.

Tot i els elevats percentatges de població infantil, s’observa una reducció important de la natalitat.

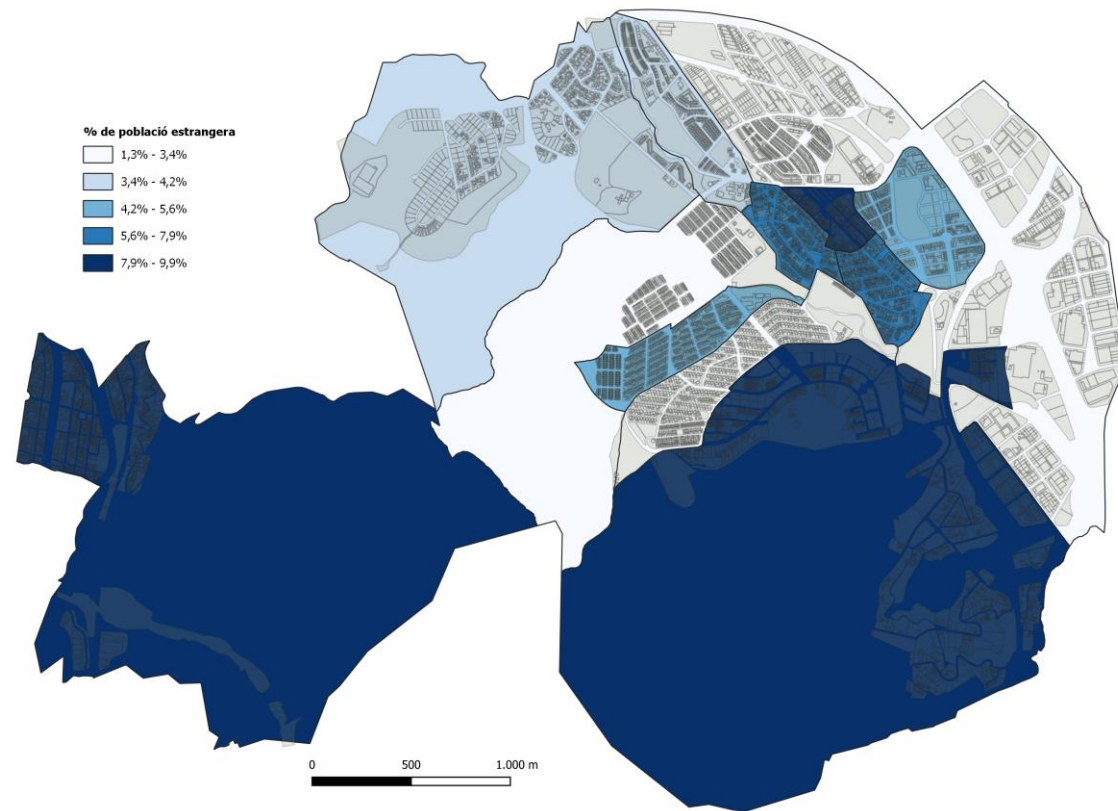
Les **10** principals nacionalitats estrangeres a Sant Quirze

	% Sant Quirze	% Catalunya
Romania	16%	7%
Marroc, el	15%	19%
Itàlia	9%	6%
Colòmbia	4%	4%
França	3%	3%
Xina	3%	5%
Portugal	3%	1%
Regne Unit	3%	2%
Alemanya	3%	2%
Veneçuela	3%	3%
Total	60%	51%

Font: IDESCAT

Població

Procedència de la població. Sant Quirze (2022)



El 5% de població estrangera que resideix a Sant Quirze es distribueix de manera desigual.

De les 12 seccions censals existents, 5 se situen per sota de la mitjana del municipi mentre que 7 ho fan per sobre. La proporció de nacionalitat estrangera, assoleix el seu màxim (10%) a la secció 1.11 mentre que a la secció 1.6 només representa l'1%.

Població

Índexs demogràfics. Comparativa (2022)

L'estructura poblacional del municipi és lleugerament diferent de l'existent en les altres realitats observades.

El percentatge de població d'entre 0 i 15 anys és lleugerament superior a l'existent a la comarca i molt superior a la del conjunt de Catalunya. Complementàriament, en l'altre extrem el percentatge de població major de 65 anys és sensiblement a Sant Quirze.

El percentatge d'infants del municipi apunta a una estructura poblacional amb cert pes dels nuclis familiars, el que comporta un fet positiu en les dinàmiques econòmiques i socials de la localitat.

Tanmateix, l'índex de sobreenvelliment, mostra una importància creixent de la població de major edat, amb les corresponents demandes que pot tenir aquest col·lectiu en concret.

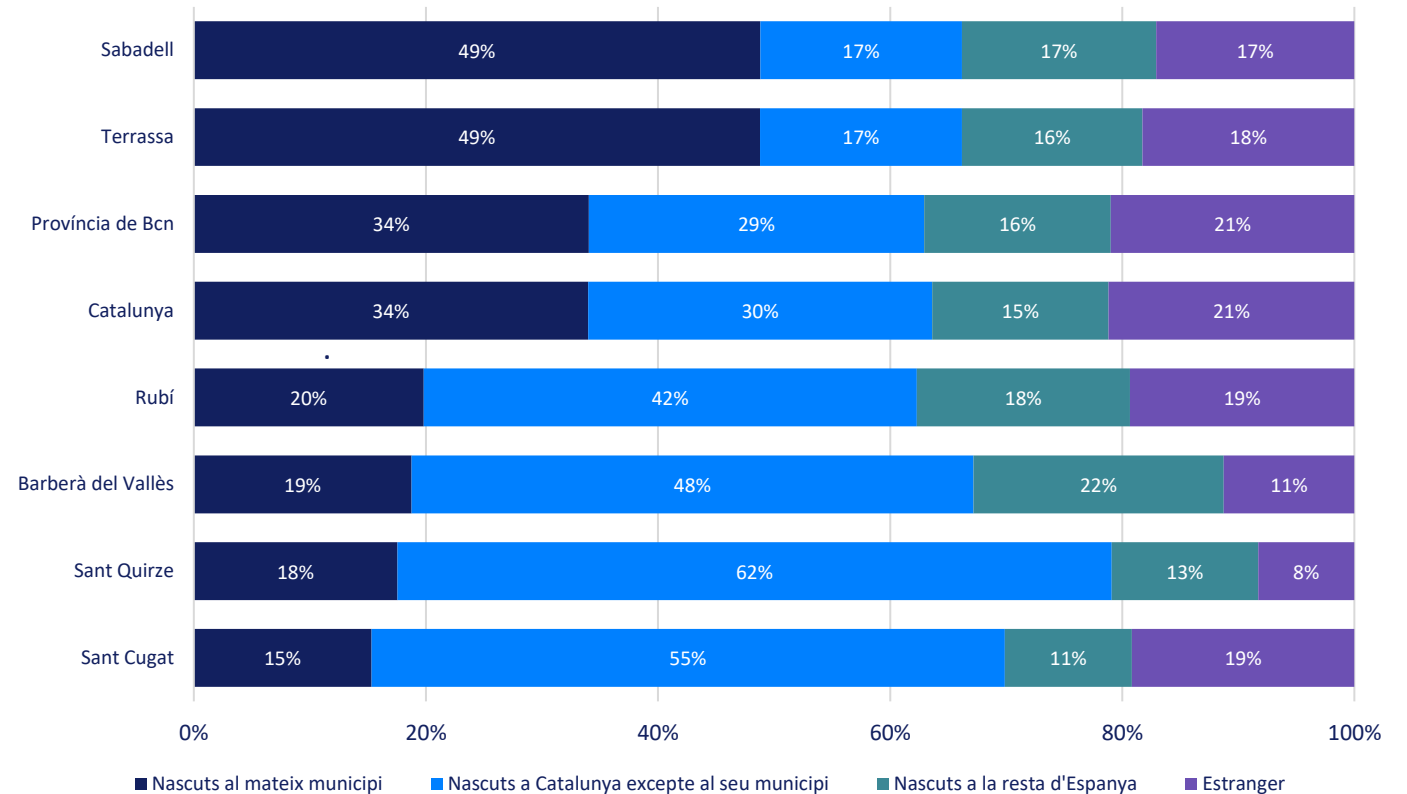
	Sant Quirze	Vallès Occidental	Catalunya
Població	21.180	940.881	7.792.611
Índex de població infantil (0-15)	18,1%	17,1%	15,5%
Índex de població gran (65+)	16,0%	17,3%	19,3%
Índex d'envelliment	88,4	101,4	124,6
Índex de sobreenvelliment	15,7	15,5	17,1
Índex de dependència global	51,6	52,4	53,2

Població

Índexs demogràfics. Comparativa (2022)

Sant Quirze té una elevada capacitat d'atracció de població d'altres localitats. El 2022, només el 18% dels residents al municipi hi havia nascut, pràcticament la meitat de la tendència existents al conjunt de la província de Barcelona o a Catalunya.

D'altres municipis de l'Àrea Metropolitana de Barcelona també presenten aquesta capacitat d'atracció però la diferència principal de Sant Quirze són els **baixos percentatges de població que ha nascut fora de Catalunya**.



Font: IDESCAT

Renda i atur

Renda Familiar Disponible Bruta. Comparativa (2020)

	Sant Quirze	Vallès Occidental	Catalunya
RFDB (milers d'euros)	452.006	16.961.318	135.705.727
RFDB per habitant (milers d'euros)	22,4	18,1	17,6
RFDB per habitant (Índex Catalunya = 100)	127,6	103,1	100

Font: Idescat

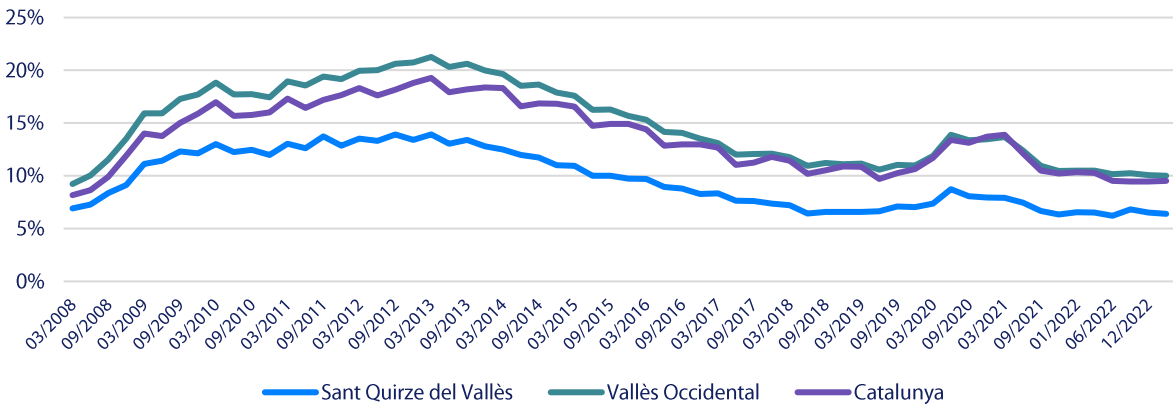
La Renda Familiar Disponible Bruta (**RFDB**) és prop d'un **30% superior a Sant Quirze** respecte la mitjana catalana. Concretament és de **22.400€** anuals, uns 1.866€ mensuals.

Les dades econòmiques situen Sant Quirze força per sobre dels valors comarcals i del conjunt de Catalunya. De fet, **és el segon municipi de més de 20.000 habitants amb una RFDB més alta**, només per darrere de Sant Cugat.

Taxa d'atur registral. Comparativa (2020)

Des del 2008, Sant Quirze sempre ha presentat taxes d'atur registral inferiors a les present al conjunt de la comarca o de Catalunya.

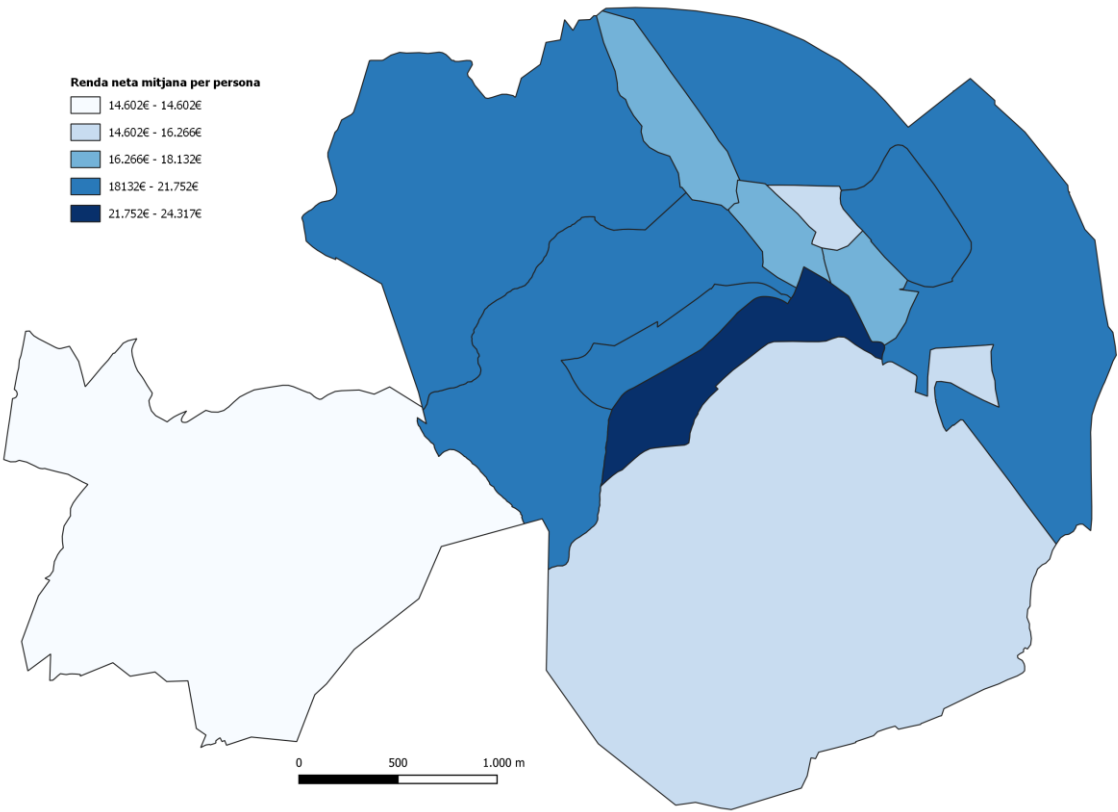
La diferència mitjana respecte el Vallès Occidental és superior als 5 punts percentuals mentre que és d'aproximadament 4 respecte la mitjana catalana.



Font: Observatori del Treball i Model Productiu

Renda

Distribució de la Renda Neta Mitjana per Persona, 2020

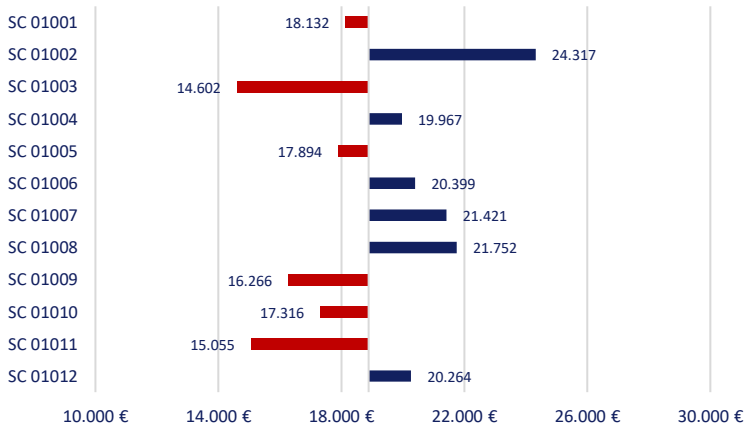


La Renda Neta Mitjana per Persona de Sant Quirze el 2020 es va situar en **18.885€**

La secció censal amb una Renda anual neta per persona més elevada és **1.2 amb 24.317€**, un 30% per sobre de la mitjana del municipi i fins un 70% per sobre de la mitjana catalana.

En l'altre extrem, la **secció 1.3**, ubicada a la zona oest del municipi, amb una renda de **14.602€** per persona és l'única que se situa per sota de la mitjana de la província de Barcelona (14.676€), lleugerament per sobre de la mitjana catalana (14.161€).

En síntesi, tot i situar-se per sobre de la mitjana catalana, **hi ha una diferència del 66%** entre les seccions censals amb major i menor renda neta.



Font: Atlas de la distribución de la renta de los hogares, INE.

Empreses

Distribució de les empreses segons sectors

592
establiments

	Indústria	Construcció	Comerç, transport i hostaleria	Serveis	Total
Sant Quirze	8%	10%	28%	53%	2.090
Barcelona	5%	11%	32%	51%	480.301
Sant Quirze (2012 – 2022)	3%	7%	-14%	41%	13%
Barcelona (2012 – 2022)	-16%	-11%	-5%	28%	8%

Més de la meitat de les empreses de Sant Quirze es dediquen al sector serveis.

La distribució de les empreses segons els diferents sectors de Sant Quirze és força semblant a la del conjunt de la província de Barcelona.

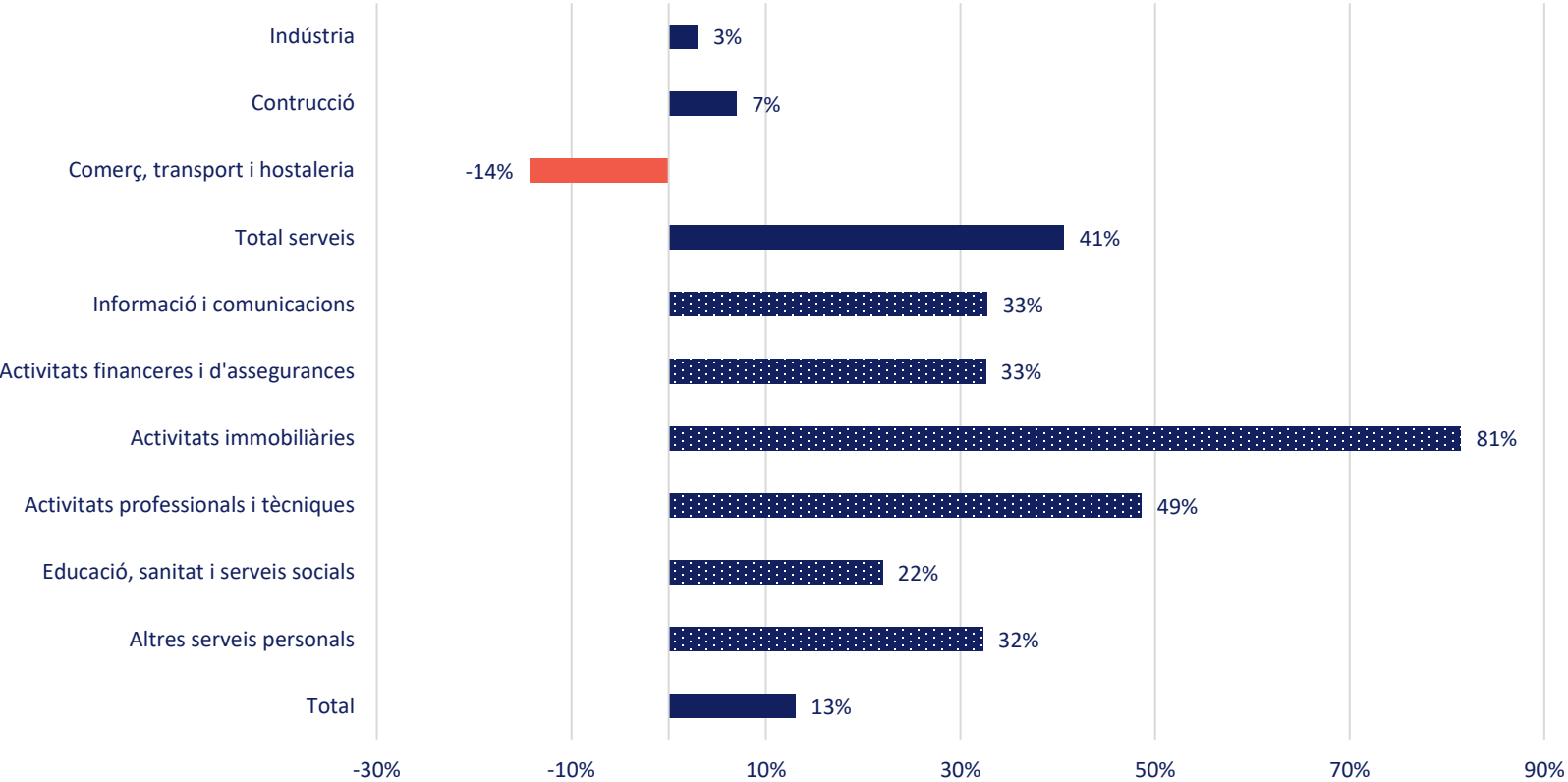
Sant Quirze	Indústria	Construcció	Comerç, transport i hostaleria	Total serveis	Informació i comunica- cions	Activitats financeres i d'asseguran- ces	Activitats immobiliàries	Activitats professionals i tècniques	Educació, sanitat i serveis socials	Altres serveis personals	Total
2012	167	201	691	790	55	43	70	321	205	96	1.849
2017	172	193	639	991	64	55	97	414	241	120	1.995
2022	172	215	592	1.111	73	57	127	477	250	127	2.090
Evolució 2012 – 2022	3%	7%	-14%	41%	33%	33%	81,%	49%	22%	32%	13%

En els darrers 10 anys **s’han perdut prop de 100 empreses** vinculades al comerç, transport i hostaleria mentre que, pel que fa als serveis, n’hi ha 321 més, especialment les vinculades a les **activitats professionals i tècniques**.

Font: Directorio Central de Empresas. DIRCE

Empreses

Evolució de la distribució de les empreses segons sectors, 2012-2022

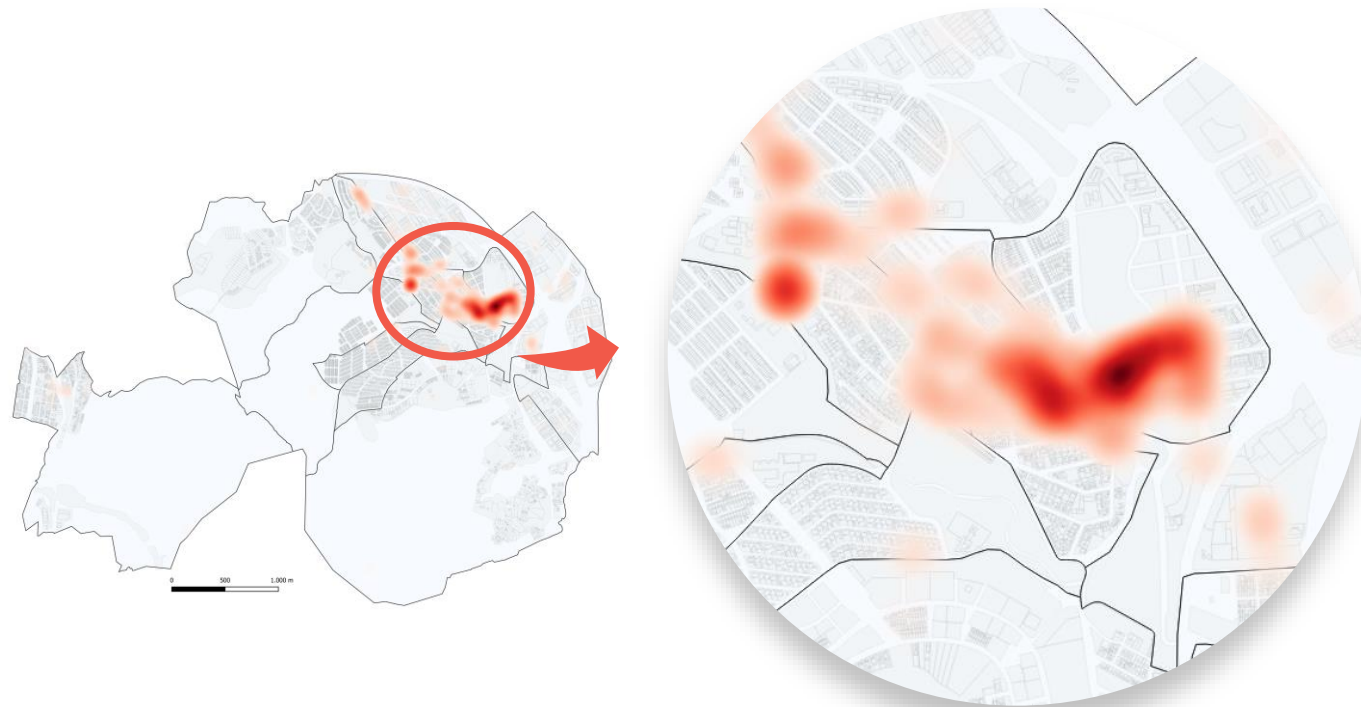


En el conjunt de la darrera dècada, el nombre **d'empreses** ha augmentat un **13%** gràcies a l'expansió de les **activitats de serveis (+41%)** que, en totes les seves subdivisions han augmentat.

Tanmateix, el nombre d'empreses vinculades al comerç, el transport i l'hostaleria ha disminuït de manera considerable.

Indicadors d'anàlisi comercial

Mapa de calor dels establiments comercials de Sant Quirze

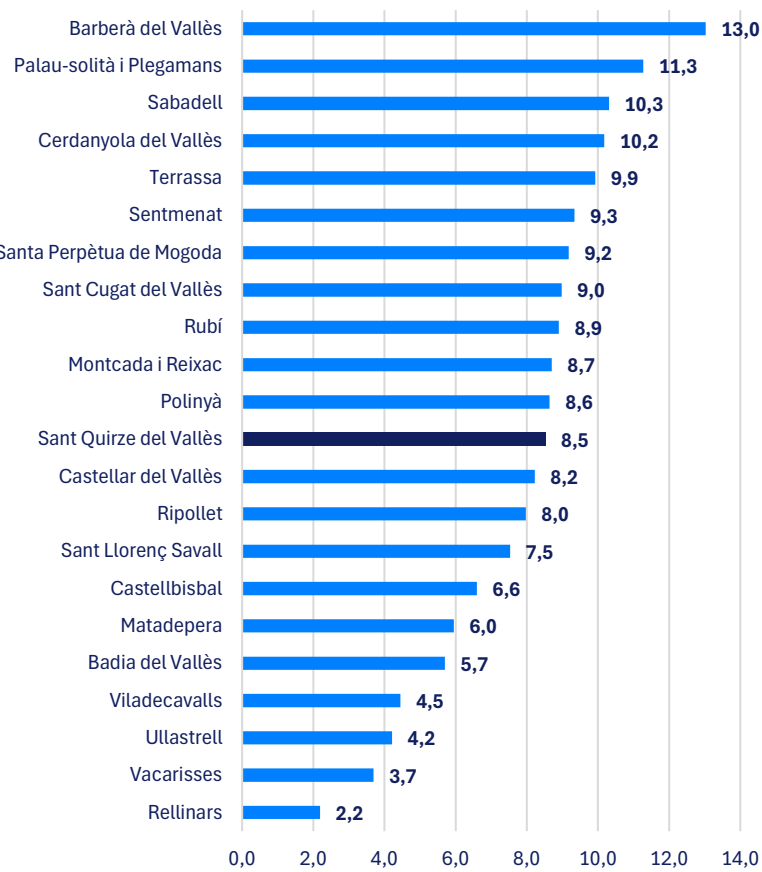


Elevada concentració de l'activitat comercial a Mas Duran, a l'eixample de Sant Quirze

- Rambla de Lluís Companys
- Avinguda del camí del Mas
- Carrer Barcelona

Indicadors d'anàlisi comercial

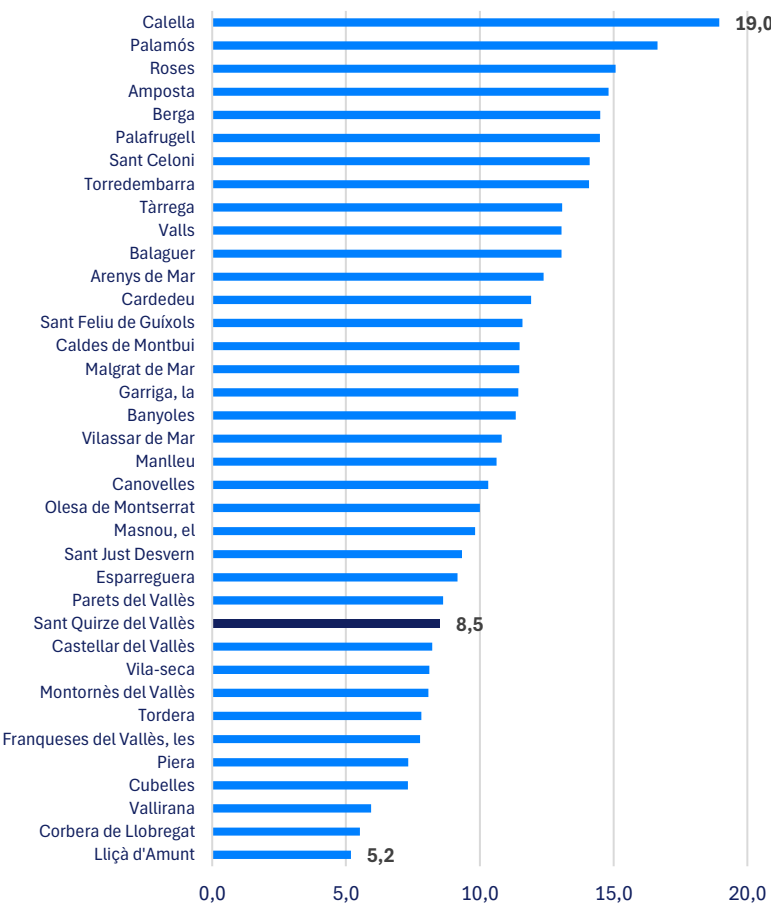
Densitat comercial en perspectiva comparada



Sant Quirze del Vallès presenta una **densitat comercial** mesurada a partir del nombre d'establiments per cada 1.000 habitant, **mitja-baixa**.

En el **context del Vallès Occidental** se situa en una **posició intermèdia** amb 8,5 establiments comercials per cada 1.000 habitants. Barberà del Vallès és el municipi comercialment més dens de la comarca i, Sant Cugat del Vallès, se situa lleugerament per sobre de Sant Quirze del Vallès.

D'entre els municipis de 15.000 i 25.000 habitants del conjunt de Catalunya, Sant Quirze del Vallès s'ubica en el **terç menys dens comercialment**.

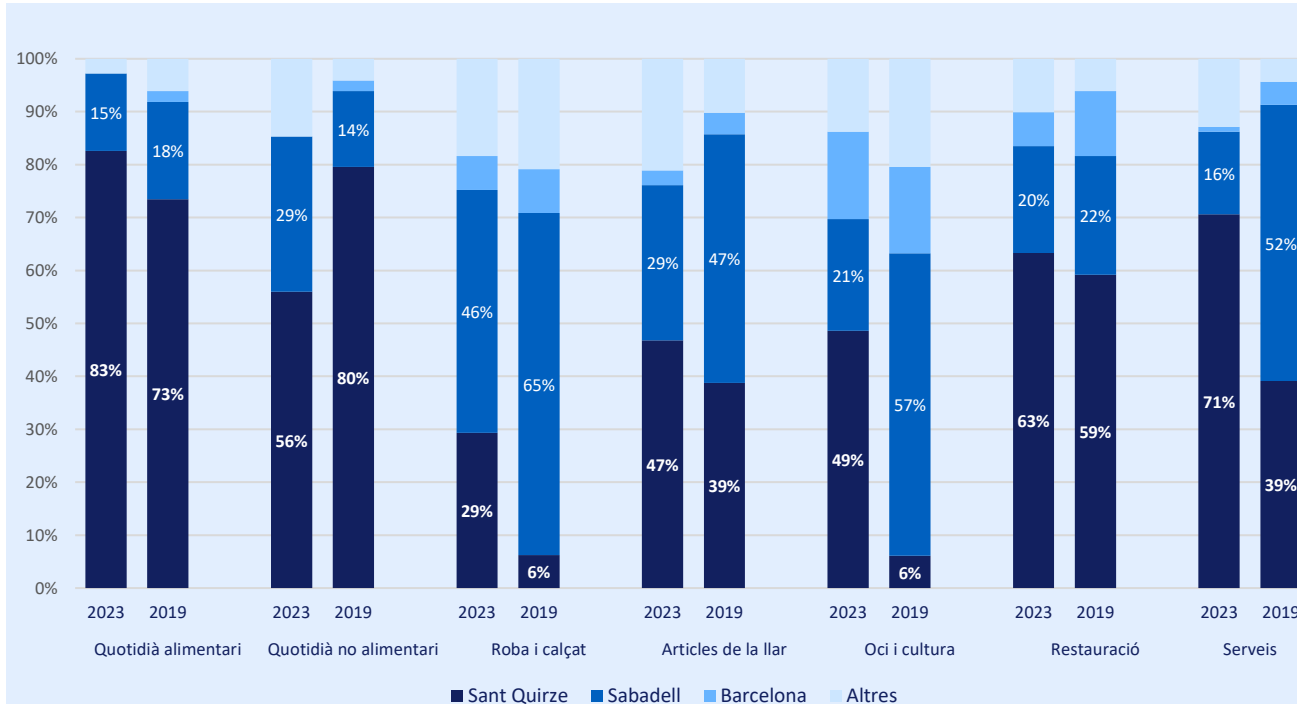


2. Atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



A quina ubicació acostuma a comprar habitualment els següents elements...?



En els darrers 4 anys s'ha experimentat una tendència a l'increment de la compra als establiments locals.

Malgrat la bona tendència, els articles de la llar i l'oci i la cultura i la roba i el calçat se segueixen buscant majoritàriament fora del municipi.

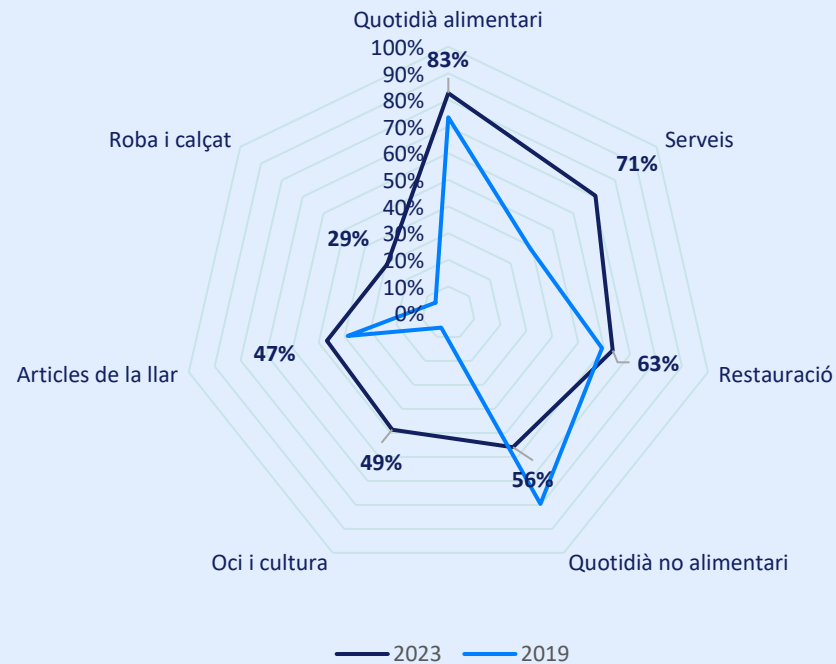
Menció a part mereix la compra vinculada al quotidià no alimentari que ha experimentat un retrocés en els darrers 4 anys.

Els sectors que retenen més la despesa són el quotidià alimentari, els serveis i la restauració.

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



A quina ubicació acostuma a comprar habitualment els següents elements...?
Rati de compra a Sant Quirze



D'entre els diferents subsectors comercials, els productes de quotidià alimentari, els serveis i la restauració són els que més sovint s'adquireixen a Sant Quirze.

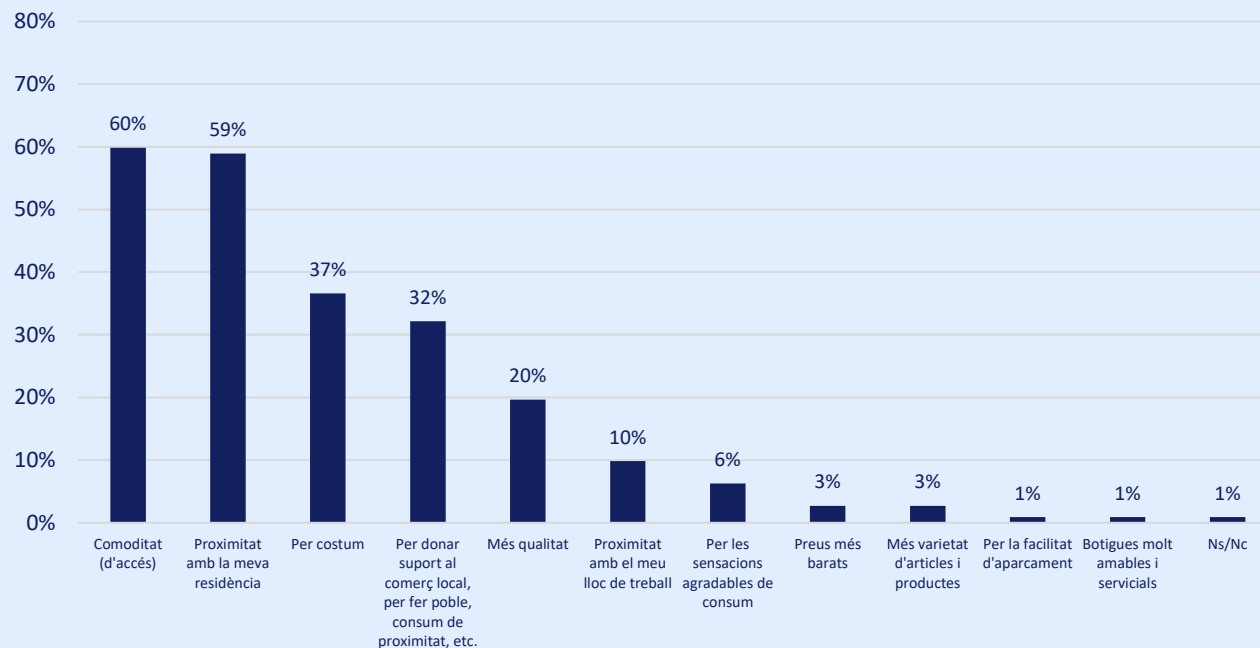
Pel que fa als articles de la llar i, especialment, a la roba i el calçat, la ciutadania els busca fora de Sant Quirze, especialment a Sabadell.

El rati de compra local ha augmentat en tots els sectors excepte en el quotidià no alimentari.

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



Per quins motius compra algun dels productes o serveis a Sant Quirze?



La compra que es realitza als establiments de Sant Quirze respon a una lògica de proximitat i quotidianitat i de facilitat d'accés.

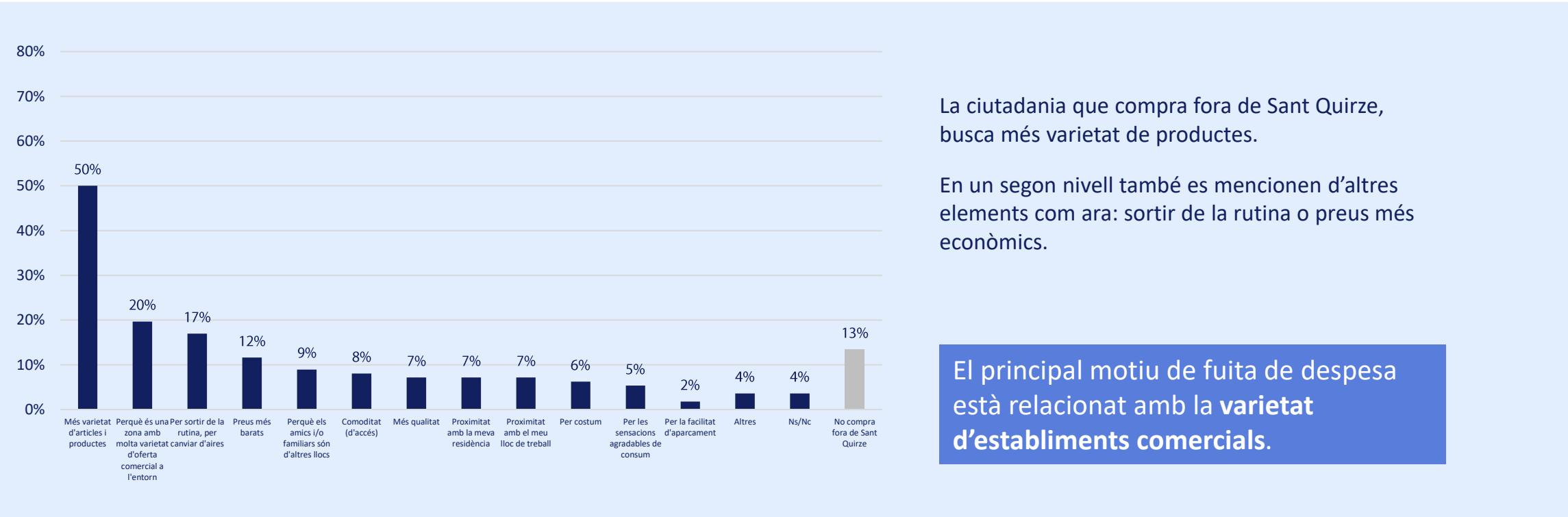
En un segon nivell apareixen el costum així com també una motivació de caràcter més conscient i emocional vinculada al comerç de proximitat.

La compra que es realitza al municipi és la de proximitat. El suport al comerç local també emergeix amb força.

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



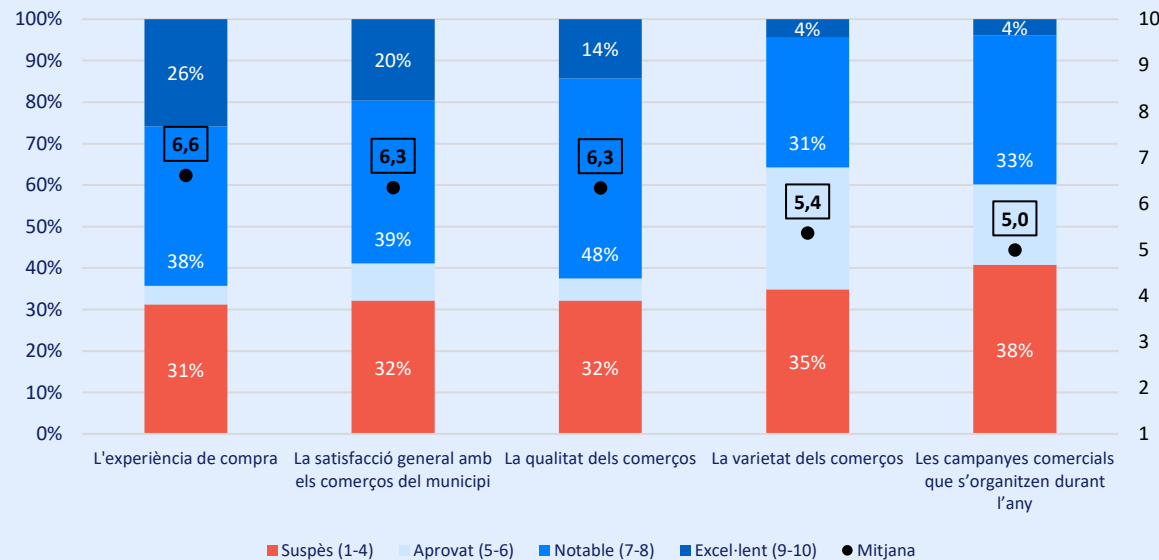
Podria explicar els motius pels quals compra alguns dels productes fora de Sant Quirze?



Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



Fins a quin punt està satisfet/a amb els següent elements?



Sant Quirze es presenta com un lloc agradable per comprar i l'experiència que se'n deriva és positiva. La qualitat dels comerços i la satisfacció general satisfan a la majoria de la població.

Les campanyes comercials i la varietat dels comerços no acaben de satisfer a la ciutadania.

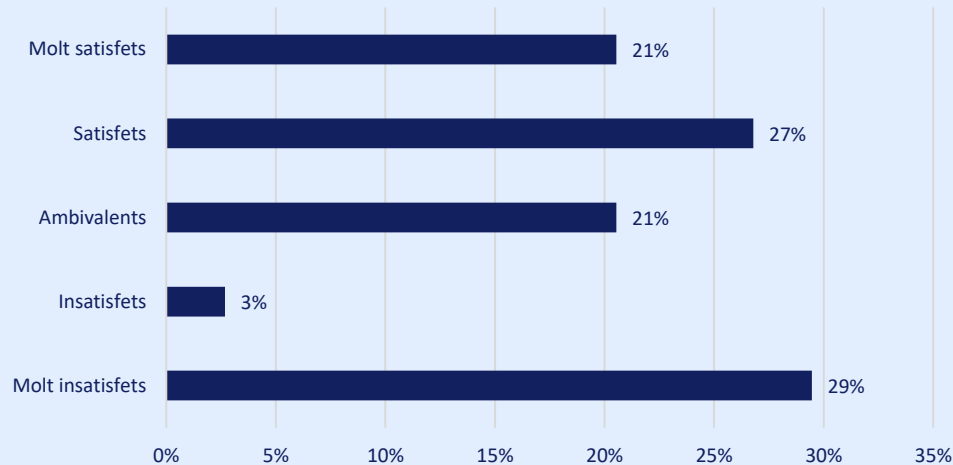
En tots els elements, 3 de cada 10 persones no estan gens satisfetes.

Un terç de la ciutadania no està satisfeta amb els diversos elements relacionats amb els establiments comercials.

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



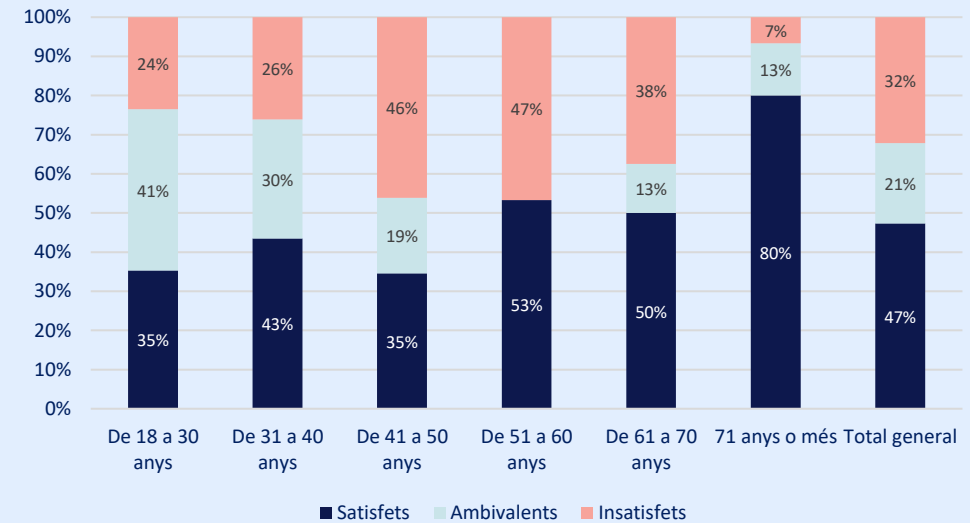
Fins a quin punt està satisfet/a amb els següent elements? Agregació dels elements anteriors



Un 21% està molt satisfet amb tots els elements i presenta unes notes mitjanes superiors al 8. Un altre 27% se situa en un nivell elevat de satisfacció i ho puntua tot entre 7 i 8. En l'altre extrem, un 29% suspèn tots els elements i tenen una nota mitjana inferior al 3,6.



Fins a quin punt està satisfet/a amb els següent elements? Agregació dels elements anteriors

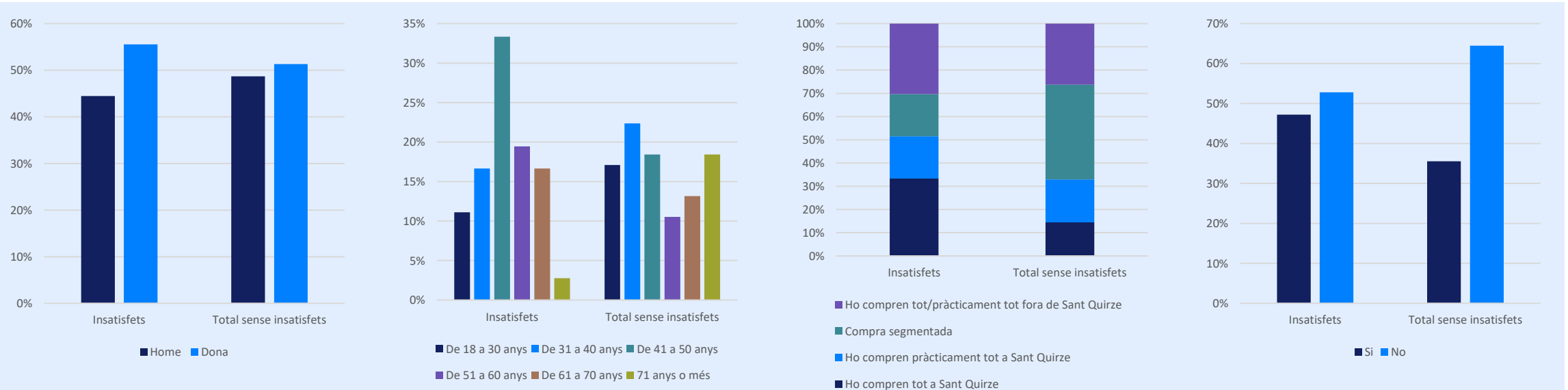


Pràcticament la meitat de la ciutadania està satisfeta amb el conjunt dels elements. Tanmateix, s'observa una major insatisfacció o ambivalència en els col·lectius més joves.

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



Fins a quin punt està satisfet/a amb els següent elements? Anàlisi del subgrup de persones insatisfetes

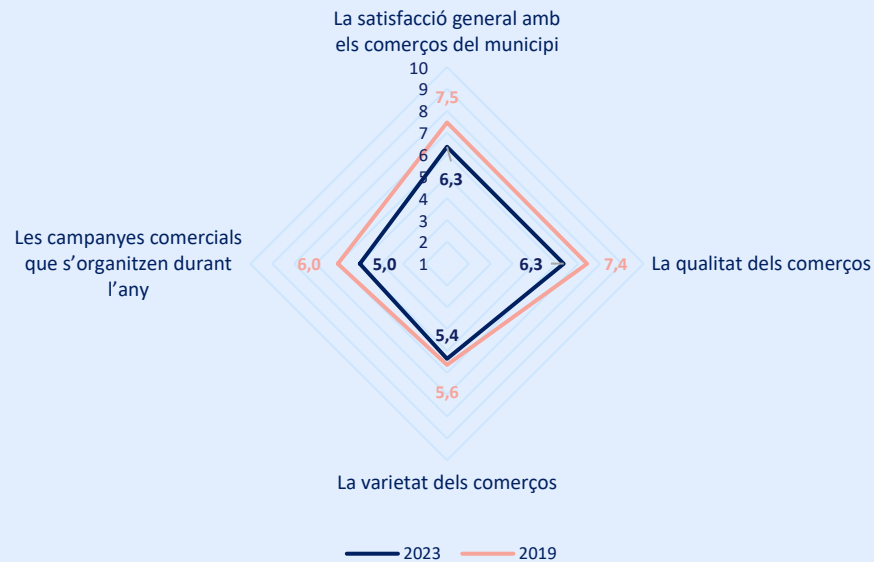


El perfil dels insatisfets es correspon majoritàriament amb **dones, d'entre 41 i 50 anys que conviuen amb menors d'edat a casa i que compren majoritàriament a Sant Quirze.**

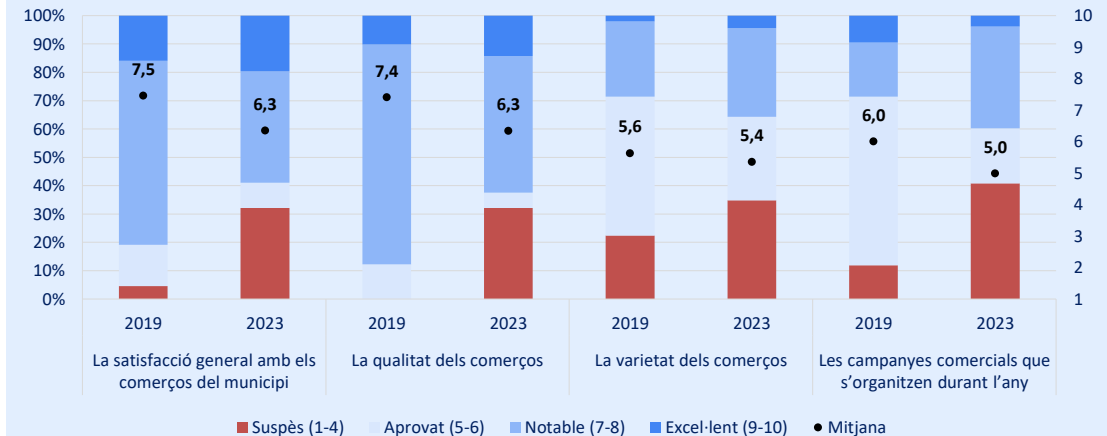
Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



Fins a quin punt està satisfet/a amb els següent elements? Resultats evolutius



La satisfacció amb els diferents elements ha disminuït lleugerament respecte els resultats del 2019. La valoració més semblant és la més crítica, concretament la relativa a la varietat d'establiments comercials.



La davallada en els resultats s'explica per la presència d'aquest 30% de persones que es mostren insatisfetes amb la major part dels elements.

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



Fins a quin punt està satisfet/a amb els següent elements? Anàlisi estadística

	P4_1	P4_2	P4_3	P4_4	P4_5
P4_1	1.0000000	0.8663169	0.8319187	0.7709913	0.9033963
P4_2	0.8663169	1.0000000	0.9271775	0.7823039	0.9316752
P4_3	0.8319187	0.9271775	1.0000000	0.7229519	0.9360427
P4_4	0.7709913	0.7823039	0.7229519	1.0000000	0.7665506
P4_5	0.9033963	0.9316752	0.9360427	0.7665506	1.0000000

P4_1	La varietat dels comerços	***
P4_2	La qualitat dels comerços	**
P4_3	L'experiència de compra	***
P4_4	Les campanyes comercials que s'organitzen durant l'any	-
P4_5	La satisfacció general amb els comerços	-

Multiple R-squared: 0.9326,
Adjusted R-squared: 0.9299

Dues variables quantitatives estan correlacionades quan els valors d'una d'aquestes varien sistemàticament respecte els valors de l'altra.

Així, si tenim dues variables i existeix correlació entre elles, en augmentar els valors d'una, també ho fan els valors de l'altra i viceversa. Cal esmentar que la correlació entre dues variables no implica causalitat.

Els valors de les correlacions se situen en el següent rang:

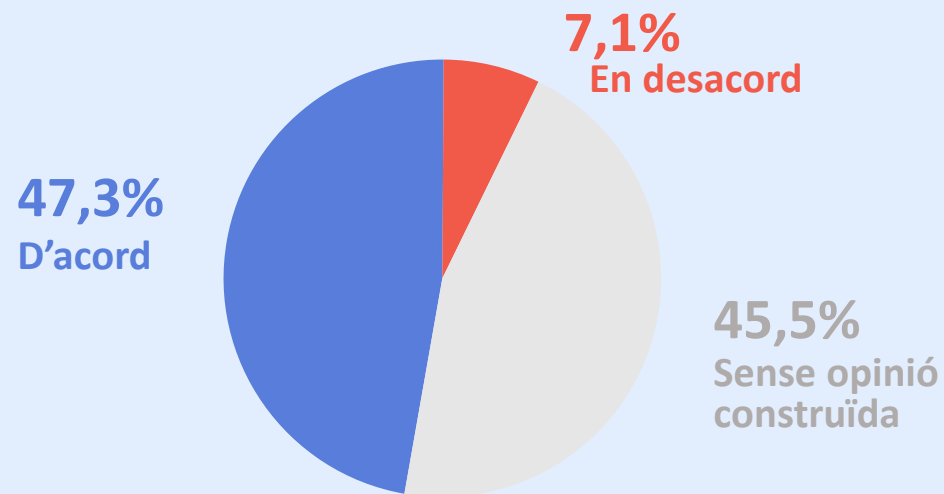
- (1): indica una correlació perfecta directament proporcional
- (-1): indica una correlació perfecta inversament proporcional
- (0): indica que no existeix correlació

L'anàlisi estadística efectuada a l'enquesta d'atractivitat comercial indica un **nivell de correlació alt entre la varietat, la qualitat i l'experiència amb la satisfacció general.**

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



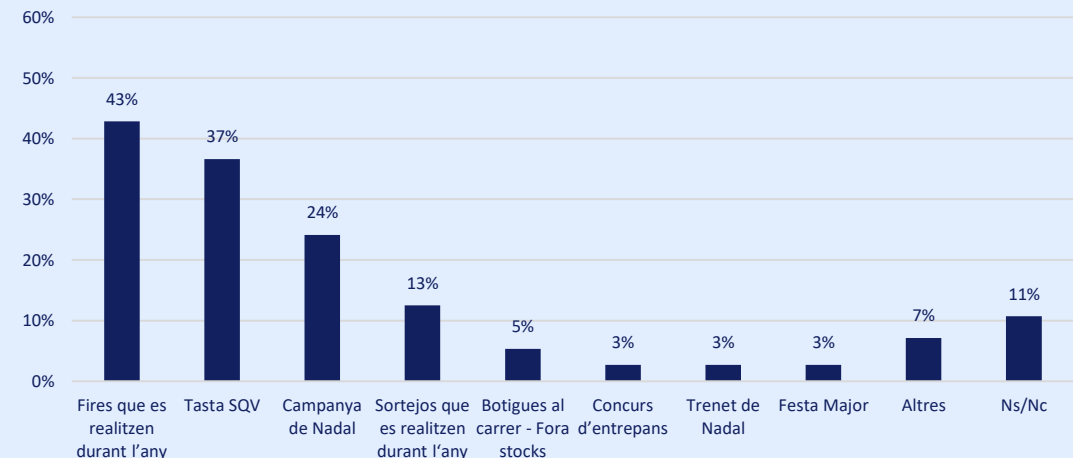
Fins a quin punt està d'acord que el comerç de Sant Quirze és amigable amb els infants?



D'entre els que tenen una opinió formada respecte la vessant amigable amb els infants dels establiments comercials de Sant Quirze, pràcticament la totalitat està d'acord que es treballa correctament aquest aspecte. Tanmateix, gairebé la meitat de la ciutadania o bé no en sap res o bé no hi està ni d'acord ni en desacord.



Quines considera que són les millors campanyes comercials de Sant Quirze?



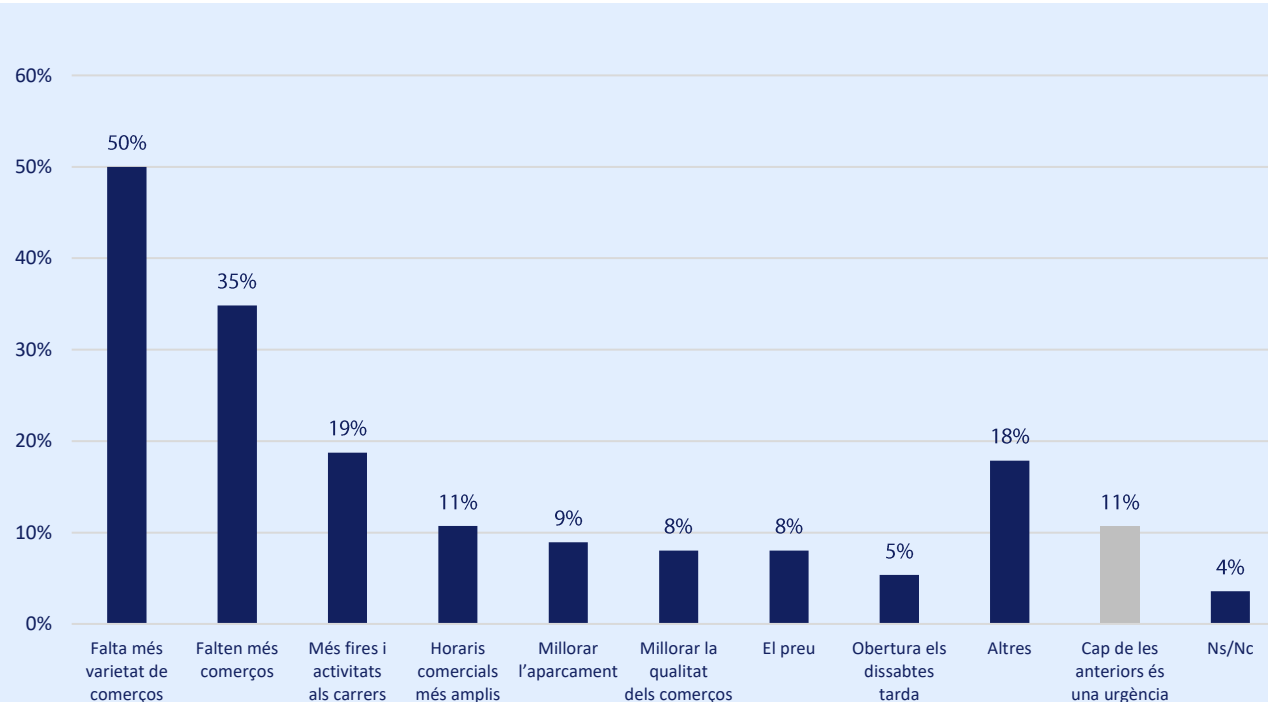
Les accions comercials que es realitzen al carrer són les que tenen una millor rebuda. El conjunt de les fires que es realitzen al llarg de l'any i, el Tasta SQV*, són les més mencionades.

* S'ha de tenir present que l'enquesta presencial s'ha realitzat el dissabte que es realitza el sopar del Tasta SQV.

Enquesta de clima comercial



Què creu que hauria de millorar el comerç de Sant Quirze?



La ciutadania troba a faltar més varietat i més quantitat de comerços.

En un segon nivell, es reclama un major nombre d'activitats de dinamització als carrers i una obertura comercial més àmplia (horaris i dissabtes tarda).

Les principals demandes de la ciutadania són: **augmentar el teixit comercial i millorar-ne el mix comercial.**

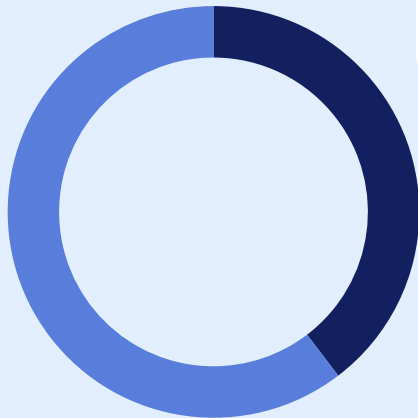
Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



Conviu amb persones menors d'edat a casa seva?

60,0%

NO hi ha
menors
d'edat a
casa



40,0%

SÍ que hi ha
menors d'edat a
casa

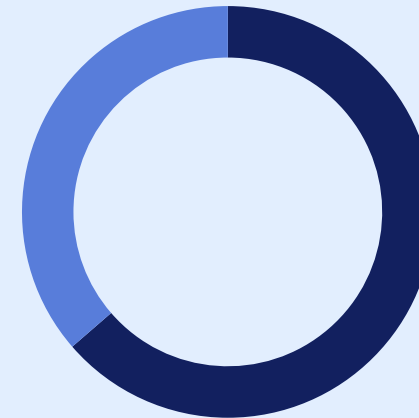
Un 40% de les persones enquestades conviu amb persones menors d'edat a casa seva.



Estan escolaritzats a Sant Quirze?

36,0%

NO, estan
escolaritzats
fora de Sant
Quirze



64,0%

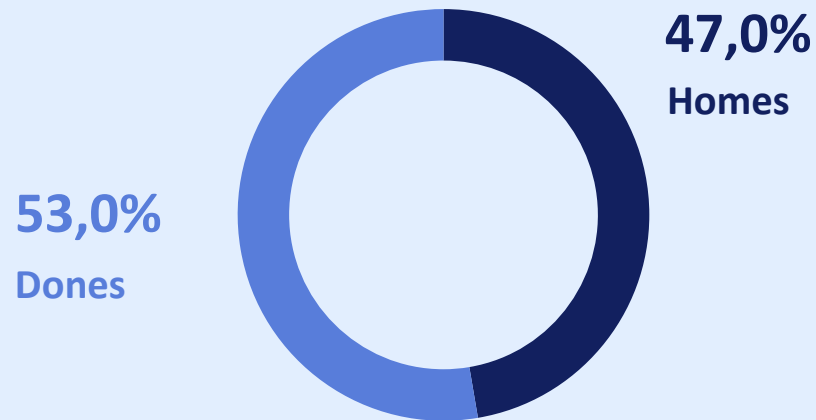
SÍ, estan
escolaritzats
a Sant Quirze

D'entre els que tenen fills menors d'edat, 2 de cada 3 estan escolaritzats a centres educatius de Sant Quirze.

Enquesta d'atractivitat del teixit comercial de Sant Quirze



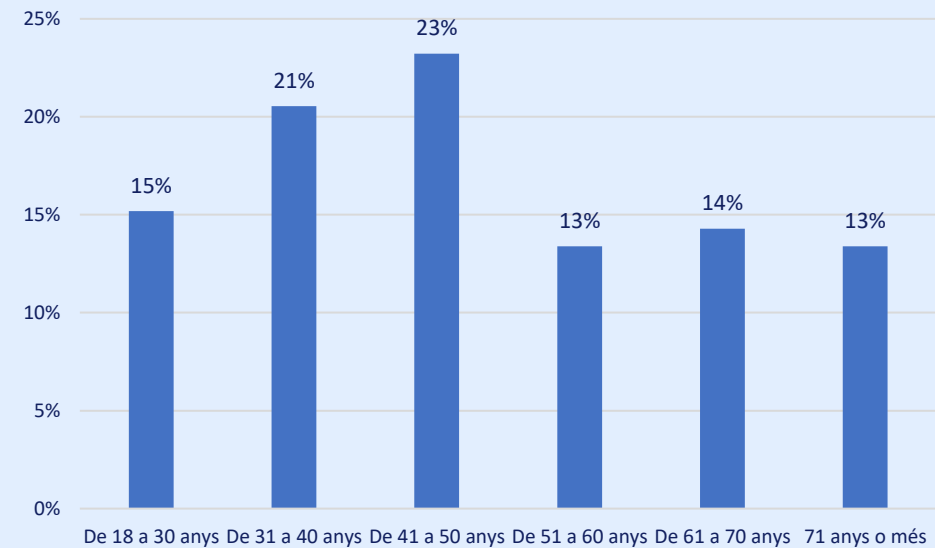
Gènere?



D'entre les 112 persones enquestades, un 53% són dones.



Grup d'edat?



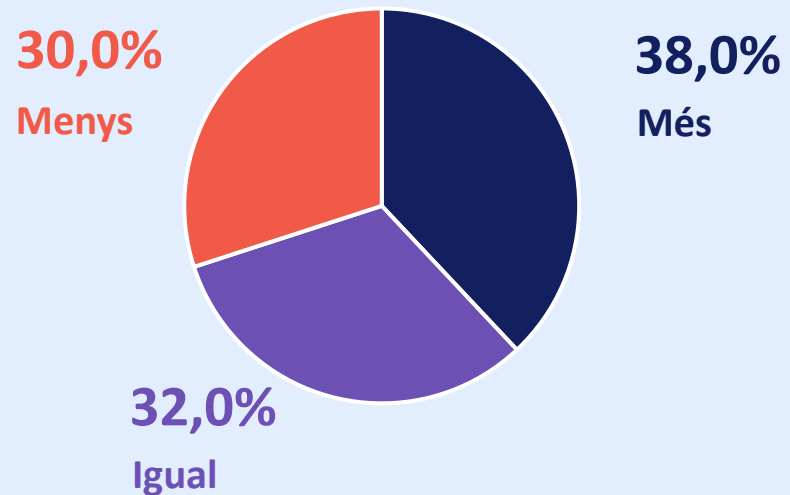
Totes les franges d'edat tenen representació a l'estudi amb, almenys, un 13% de les enquestes.

3. Clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze

Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



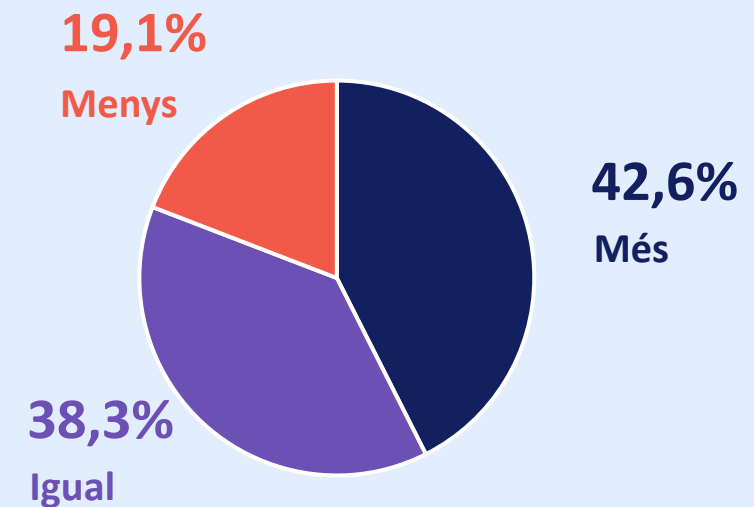
En aquest any en curs, està venent més/igual/menys en relació al mateix període que l'any passat?



La perspectiva quant al nivell de vendes es reparteix pràcticament en tres terços iguals, fet que suposa que només 3 de cada 10 establiments estaria venen menys que l'any anterior.



Preveu que en el queda d'any vendrà més/igual/menys que l'any passat?

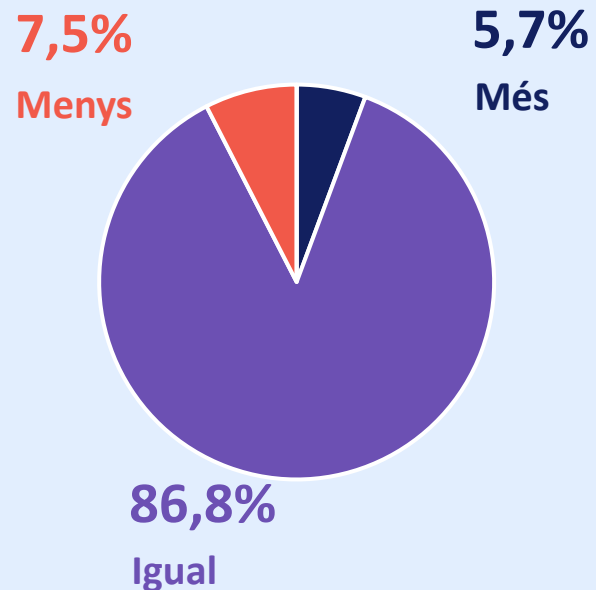


La perspectiva de cara al futur és positiva. 4 de cada 10 consideren que vendran més i un percentatge similar que vendran el mateix.

Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



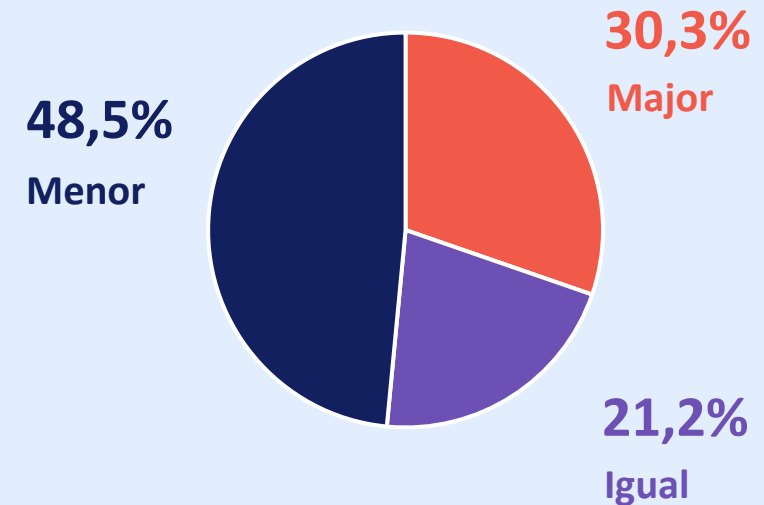
En relació al nombre de treballadors, en sou més/igual/menys que l'any passat?



Hi ha estabilitat quant a les plantilles i el nombre de persones treballadores no ha variat respecte l'any passat.



La seva situació d'endeutament del negoci és major, igual o menor que abans de la Covid-19?



Tot i que a la meitat dels establiments comercials, la Covid-19 no va suposar un increment de l'endeutament, sí que ho va comportar per 3 de cada 10 establiments.

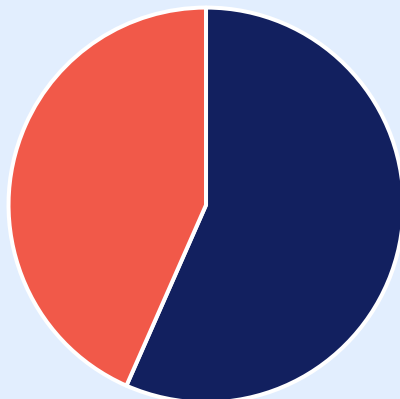
Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



En els darrers dotze mesos heu realitzat alguna inversió (més de 600€) de millora en el vostre establiment?

43,4%

No he realitzat cap millora



56,6%

He realitzat alguna millora

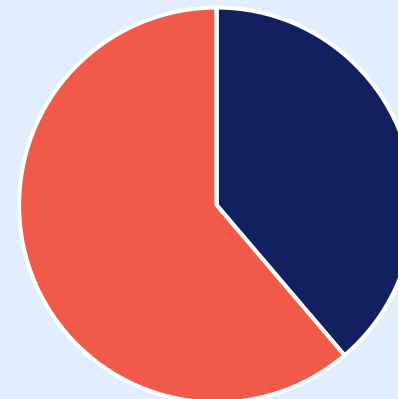
Més de la meitat dels establiments ha realitzat alguna inversió inventariable al seu establiment en el darrer any.



Preveieu en els dotze propers mesos realitzar alguna inversió de millora (més de 600€) en el vostre establiment?

61,2%

No realitzaré cap millora



38,8%

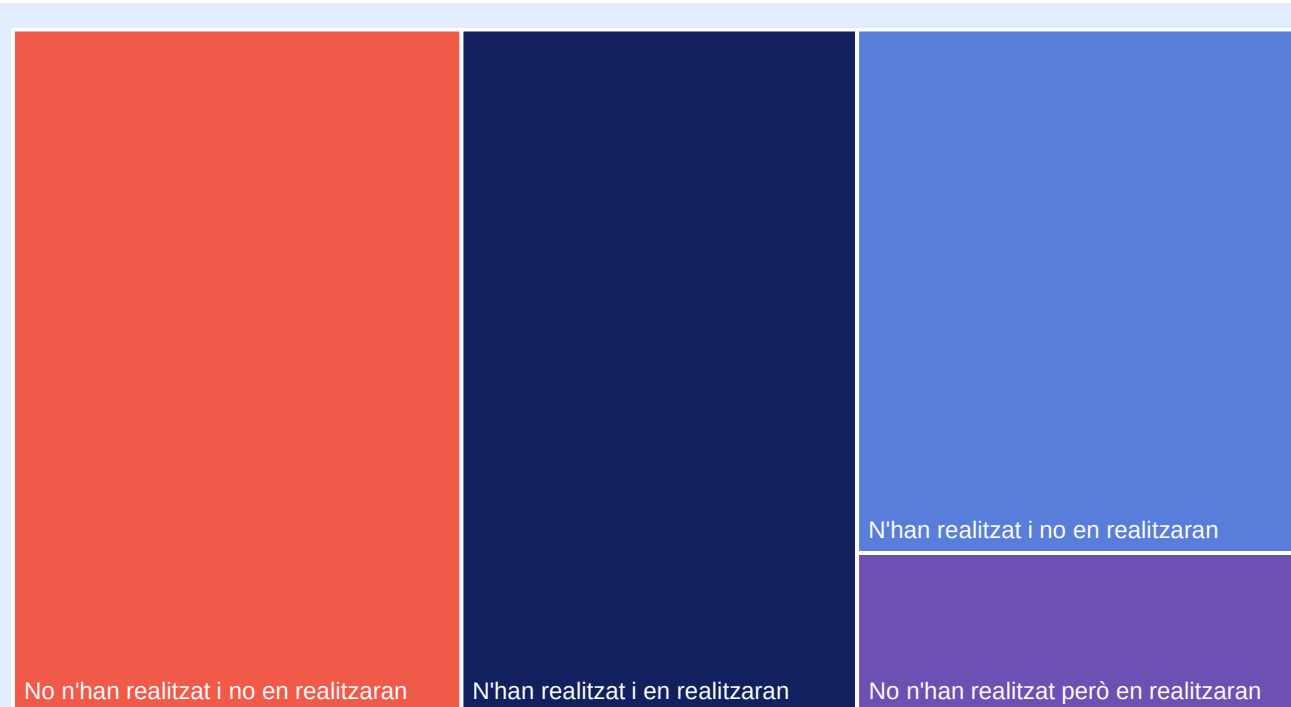
Realitzaré alguna millora

Al marge de si n'han realitzat o no ho han fet, 6 de cada 10 establiment comercials no tenen previst realitzar inversions de millora en els propers 12 mesos.

Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



En els darrers dotze mesos heu realitzat alguna inversió (més de 600€) de millora en el vostre establiment?
Preveieu en els dotze propers mesos realitzar alguna inversió de millora (més de 600€) en el vostre establiment?



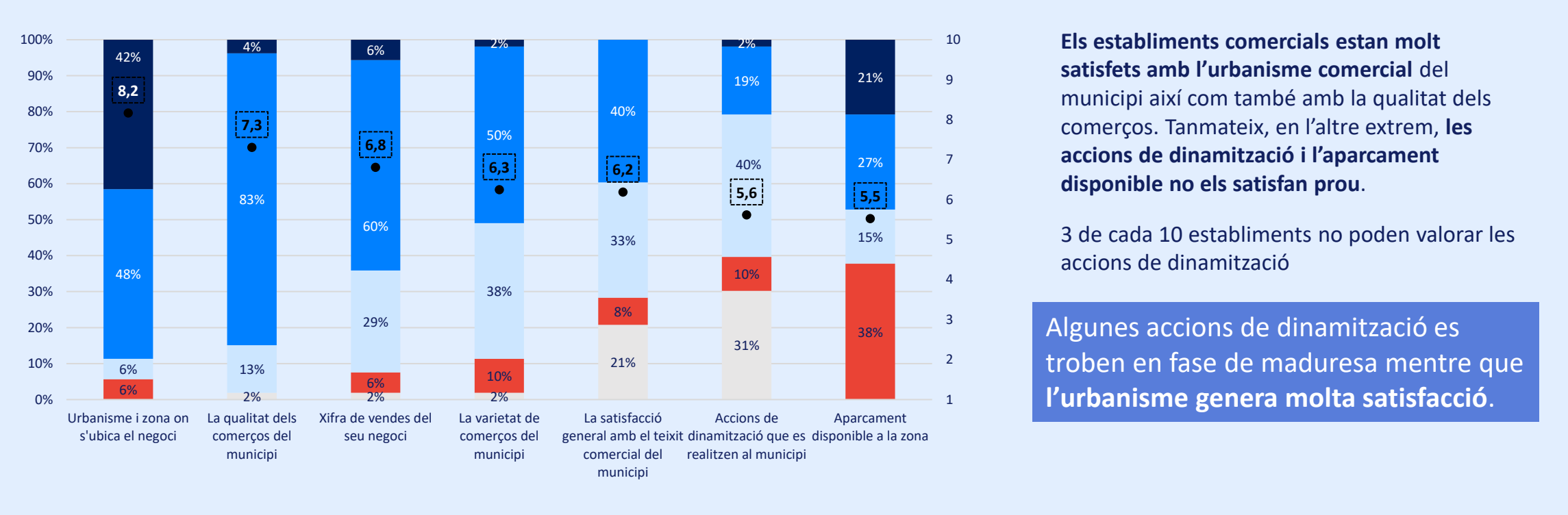
El grup majoritari (35%) el conformen els establiments que no han realitzat inversió ni tenen previst de realitzar-ne. Tanmateix, hi ha un 31% d'establiments que han realitzat inversió i tenen previst de realitzar-ne més i un 27% també afirma haver-ne realitzat en el darrer any.

La majoria d'establiments inverteix en el seu negoci: **gairebé 6 de cada 10 establiments han realitzat inversió en el darrer any.**

Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



Fins a quin punt està satisfet/a amb els següents elements?



Els establiments comercials estan molt satisfets amb l'urbanisme comercial del municipi així com també amb la qualitat dels comerços. Tanmateix, en l'altre extrem, les accions de dinamització i l'aparcament disponible no els satisfan prou.

3 de cada 10 establiments no poden valorar les accions de dinamització

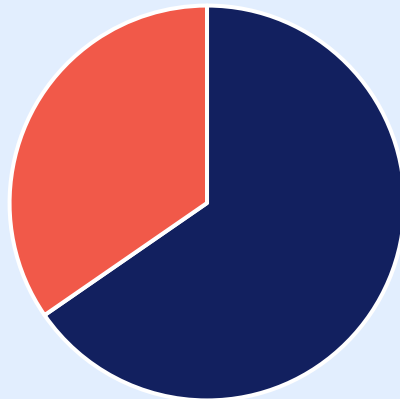
Algunes accions de dinamització es troben en fase de maduresa mentre que l'urbanisme genera molta satisfacció.

Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



S'assabenta de les notícies, subvencions i campanyes relacionades amb el comerç de Sant Quirze?

34,6%
No



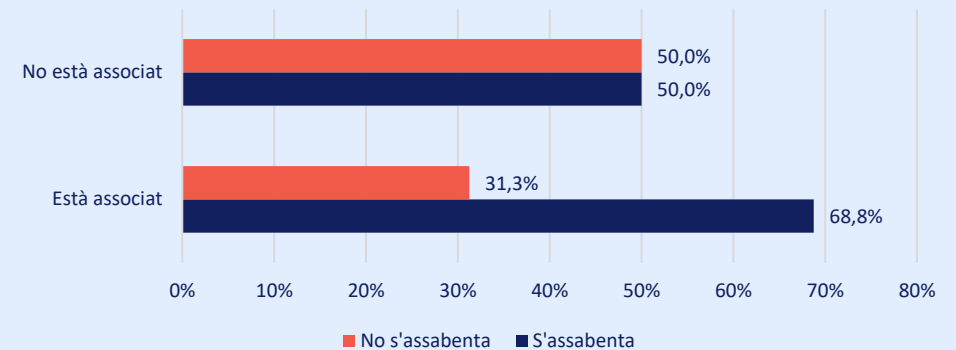
65,4%
Sí

1 de cada 3 establiments comercials enquestats afirma que no s'assabenta d'informació d'interès per als establiments comercials del municipi.



S'assabenta de les notícies, subvencions i campanyes relacionades amb el comerç de Sant Quirze?

Segons associacionisme dels establiments

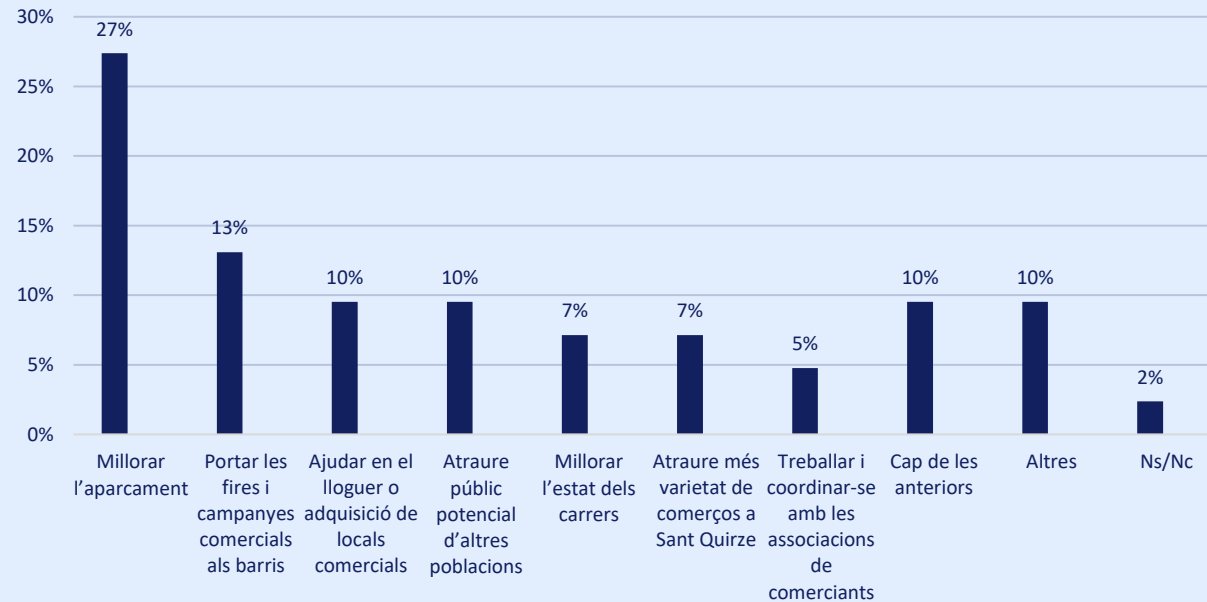


L'associació també serveix com a canal de comunicació i difusió. El coneixement de les campanyes i accions de comerç entre els establiments associats és sensiblement major que entre els que no ho estan.

Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



Quines accions hauria de realitzar o promoure l'Ajuntament de manera prioritària per millorar el comerç de Sant Quirze?



La principal preocupació que els comerços creuen que hauria d'ocupar a l'Ajuntament és la manca d'aparcament.

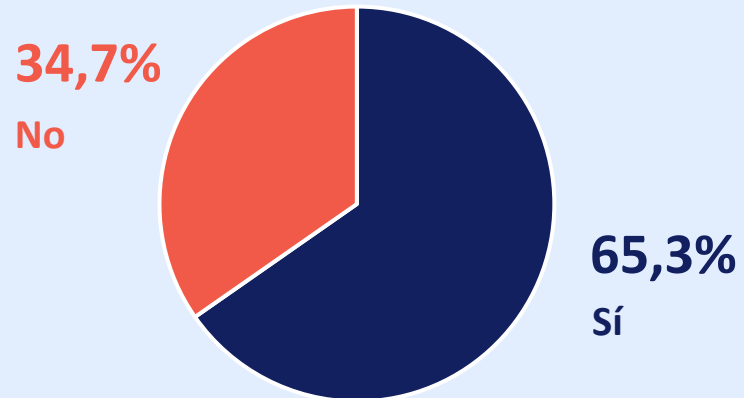
En un segon nivell s'hi identifiquen d'altres elements com descentralitzar les campanyes comercials, l'ajuda en l'accés als locals comercials i l'atracció de públic d'altres poblacions.

La millora de l'aparcament és l'acció que s'identifica com a més necessària.

Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



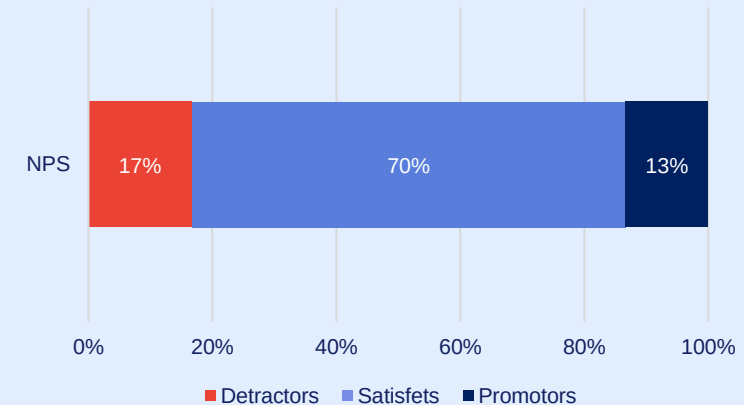
Està associat a l'associació Sant Quirze Comerç?



2 de cada 3 establiments comercials enquestats formaven part de Sant Quirze comerç.



Fins a quin punt recomanaria a un altre establiment formar part de l'associació Sant Quirze Comerç?

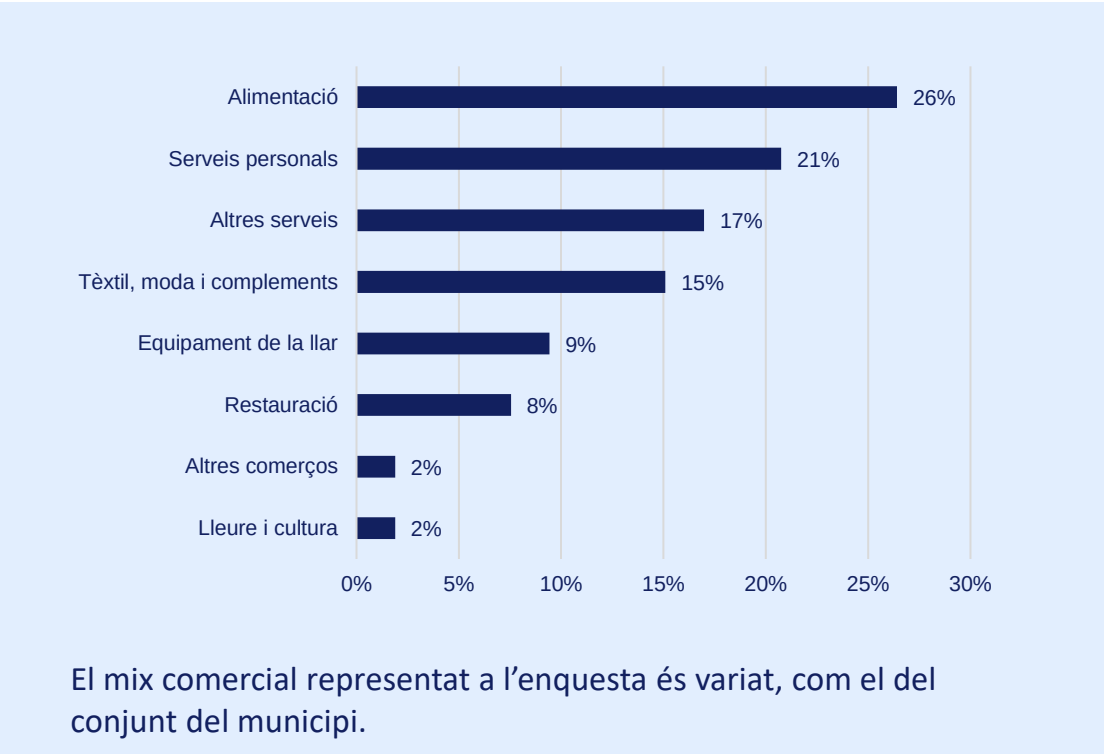


Els establiments associats tenen una posició ambivalent respecte l'associació. De fet, són més els establiments associats que els promotors, fet que deriva en un **Net Promoter Score negatiu (-3)**.

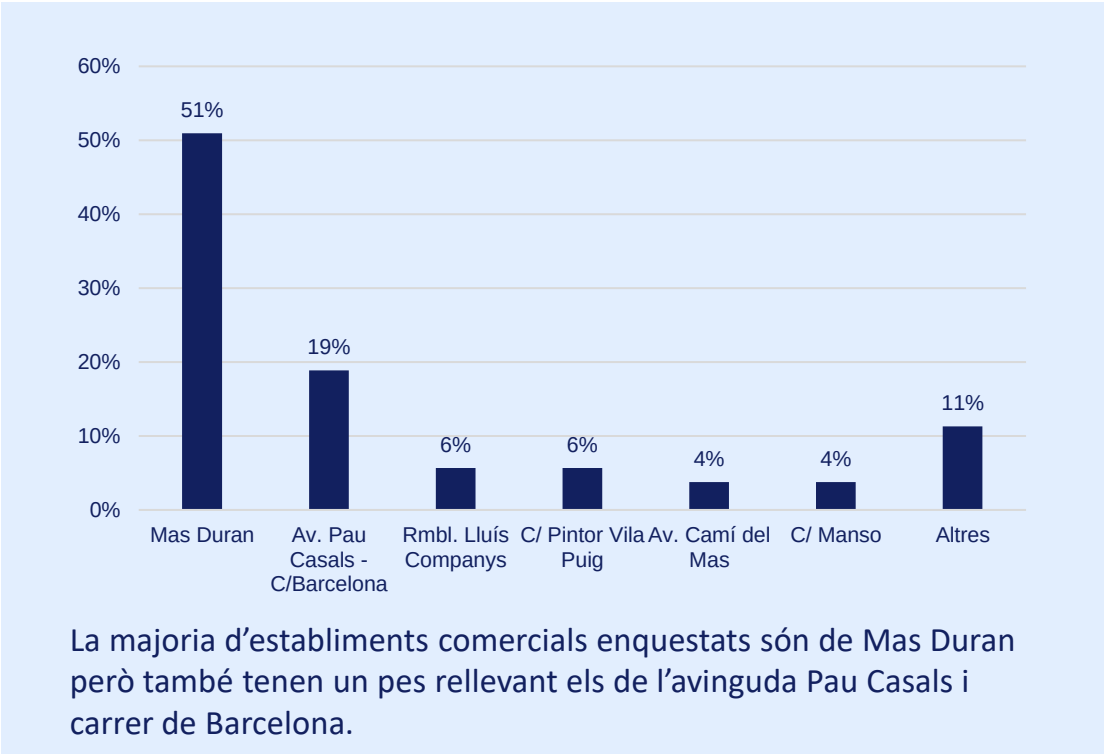
Enquesta de clima comercial del teixit comercial de Sant Quirze



En quin sector s'engloba l'empresa?



Zona de Sant Quirze on s'ubica l'establiment?



4. Clima comercial dels establiments associats de Sant Quirze

Enquesta de clima comercial dels establiments associats

Dades bàsiques i qüestionari



Enquesta acompanyament Sant Quirze comerç

Explicació metodològica i univers de l'estudi:

Aquest qüestionari es facilitarà per correu electrònic – amb un enllaç a *Google Forms* – a tots els establiments associats a Sant Quirze comerç que actualment són uns 80. Com que l'objectiu és avaluar el grau de satisfacció amb l'activitat de l'associació es buscarà enquestar a tots els establiments associats, podent realitzar anàlisis diferenciades en funció del sector comercial d'activitat.

El qüestionari és anònim i no es recollirà informació que permeti identificar els establiments que el responguin.

Es vol analitzar el grau de satisfacció amb les campanyes que s'estan duent a terme així com identificar punts de millora. També s'apunta una qüestió relativa a la voluntat de participar més activament en la gestió de l'associació.

BLOC 1. VALORACIÓ DE LES CAMPANYES I ACCIONS DE L'ASSOCIACIÓ

Quina valoració fas dels següents elements relacionats amb el comerç a Sant Quirze:
Valora-ho amb una escala del 1 al 10, on 1 significa gens satisfet/a i 10 molt satisfet/a.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Ns/Nc

P1. Fires i campanyes que organitza l'associació de comerciants

P2. Fires i campanyes que organitza l'Ajuntament

P3. Fora stocks

P4. Sortejos que es realitzen al llarg de l'any

P5. Campanya de Nadal

P6. Trenet de Nadal

P7. Concurs d'entrepans

P8. Pàgina web i xarxes socials de l'associació

P9. La satisfacció general amb les activitats de l'associació

BLOC 2. VALORACIÓ DE L'ACTIVITAT DE L'ASSOCIACIÓ

P10. Què hauria d'ofrir l'associació de comerciants perquè beneficiés al teu negoci? (MÀXIM 3 RESPÒSTES)

1. Fer campanyes que aportin clientela al meu negoci
2. Realitzar una interlocució amb l'Ajuntament i altres agents més constant
3. Fer reunions entre comerços per conèixer-nos millor
4. Ofertir assessoraments en ajudes i subvencions públiques
5. Realitzar assessorament en digitalització
6. Ofertir formacions al comerç sobre diferents aspectes
7. Participar en fires i esdeveniments de la ciutat
8. Més accions de comunicació interna
9. Ofertir avantatges al col·lectiu d'associats
10. No m'interessa
11. Altres (Especificar: _____)
99. Ns/Nc

Fins a quin punt estàs d'acord amb les següents afirmacions:

1 2 3 4 5 Ns/Nc

P11. Les accions que organitza l'associació tenen un retorn cap al comerç associat

P12. Les accions que organitza l'associació porten nous clients al meu establiment

BLOC 3. DADES DE PERFIL

P13. T'agradaria participar en la gestió i direcció de l'associació?

1. Sí
2. No
3. Potser

P14. Quants anys fa que vas obrir el teu negoci a Sant Quirze?

Anotar el nombre d'anys: _____

P15. Si vols pots realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Sant Quirze.

Introduir comentari: _____

Moltes gràcies per la teva disponibilitat per respondre aquest qüestionari. Les teves respostes ens seran de molta utilitat.

1

2

Metodologia:

Enquesta en línia distribuïda a la base de dades dels establiments associats a Sant Quirze comerç

Període:

Dades recollides entre el 18 i el 31 de maig del 2023

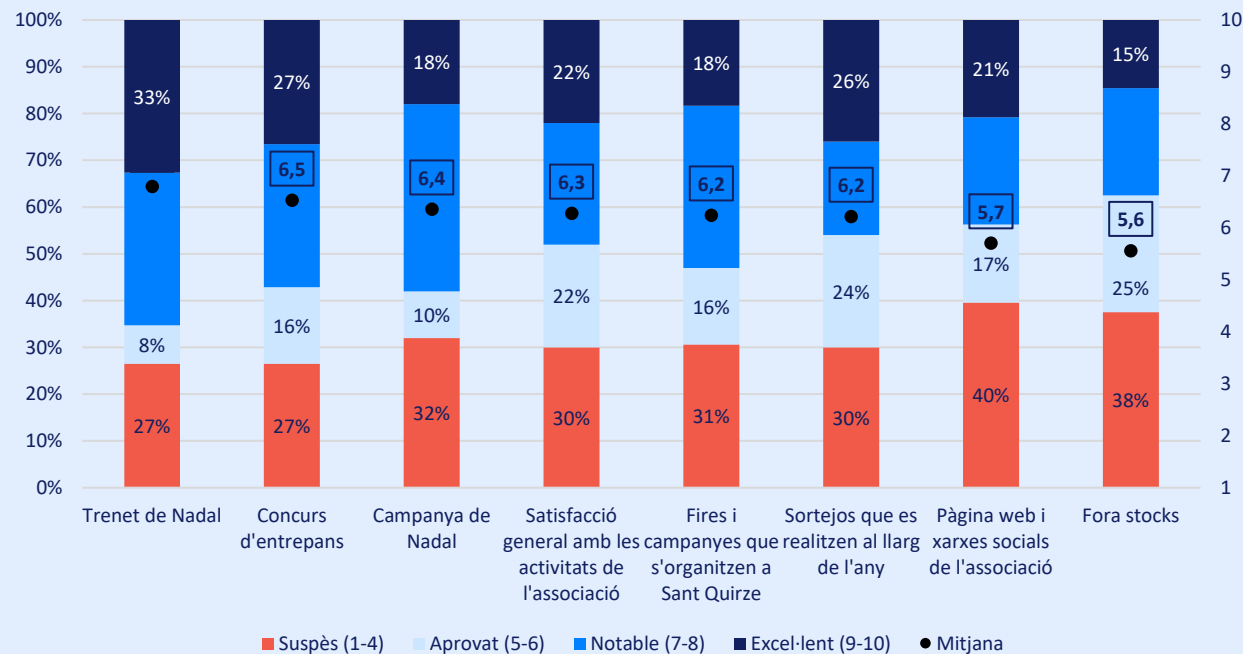
Univers i mostra:

- 81 establiments associats
- 50 establiments enquestats

Enquesta de clima comercial dels establiments associats



Quina valoració fas dels següents elements relacionats amb el comerç a Sant Quirze?



Els establiments comercials valoren amb un 6,3 la seva satisfacció mitjana amb el conjunt de les activitats de l'associació.

El Trenet de Nadal, el concurs d'entrepans i el conjunt de la campanya de Nadal són els elements més ben valorats mentre que el Fora stocks i la presència en línia de l'associació són els principals elements de millora.

En tots els aspectes hi ha, aproximadament, entre un 30% i un 40% de crítics.

Enquesta de clima comercial dels establiments associats



Quina valoració fas dels següents elements relacionats amb el comerç a Sant Quirze? Anàlisi estadística

	P1_1	P1_2	P1_3	P1_4	P1_5	P1_6	P1_7	P1_8
P1_1	1.0000000	0.7897770	0.9237268	0.7708340	0.8483112	0.9451760	0.8338460	0.8969697
P1_2	0.7897770	1.0000000	0.7355822	0.5996643	0.8303807	0.8089919	0.6964660	0.7734703
P1_3	0.9237268	0.7355822	1.0000000	0.8297659	0.8280250	0.9193090	0.8176514	0.8426294
P1_4	0.7708340	0.5996643	0.8297659	1.0000000	0.6701939	0.7662786	0.8063604	0.6788733
P1_5	0.8483112	0.8303807	0.8280250	0.6701939	1.0000000	0.8889528	0.7395299	0.7556142
P1_6	0.9451760	0.8089919	0.9193090	0.7662786	0.8889528	1.0000000	0.8305049	0.8577610
P1_7	0.8338460	0.6964660	0.8176514	0.8063604	0.7395299	0.8305049	1.0000000	0.7981844
P1_8	0.8969697	0.7734703	0.8426294	0.6788733	0.7556142	0.8577610	0.7981844	1.0000000

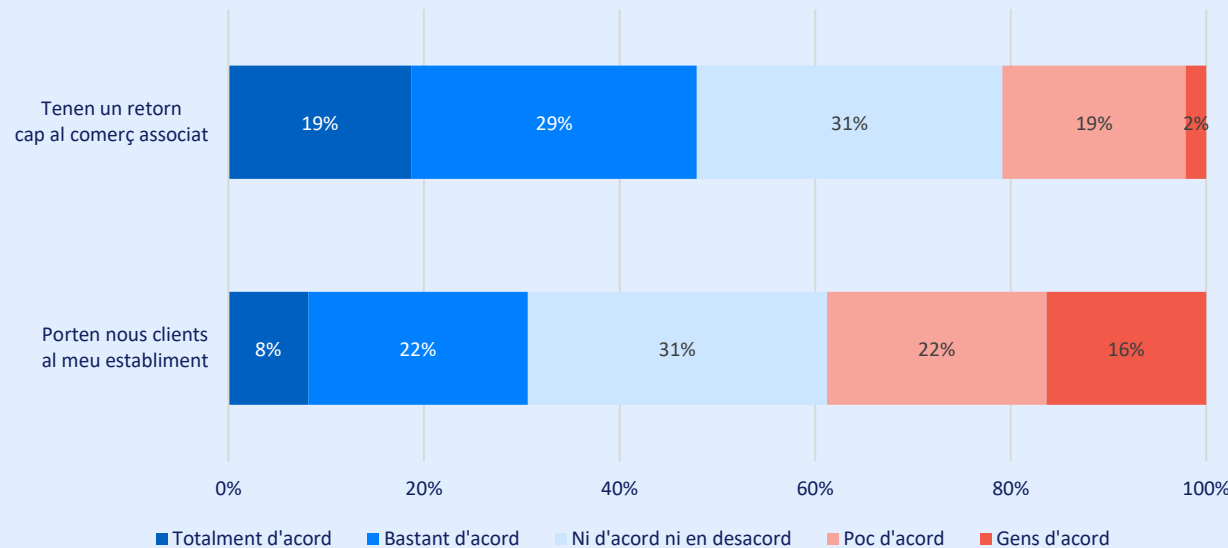
P1_1	Campanya de Nadal	**
P1_2	Concurs d'entrepans	
P1_3	Fires i campanyes que s'organitzen a Sant Quirze	
P1_4	Fora stocks	
P1_5	Pàgina web i xarxes socials de l'associació	*
P1_6	Satisfacció general amb les activitats de l'associació	-
P1_7	Sortejos que es realitzen al llarg de l'any	
P1_8	Trenet de Nadal	
Multiple R-squared: 0.9306		
Adjusted R-squared: 0.9171		

L'anàlisi estadística efectuada a l'enquesta de clima comercial dels establiments comercial de Sant Quirze que estan vinculats a l'associació de comerciants indica un **nivell de correlació alt entre la valoració de la campanya de Nadal, la pàgina web i les xarxes socials de l'associació i la satisfacció general amb les activitats de l'associació.**

Enquesta de clima comercial dels establiments associats



Fins a quin punt estàs d'acord amb les següents afirmacions: *Les accions que organitza l'associació...*



La meitat dels establiments considera que les accions que organitza l'associació es considera que tenen un retorn cap als establiments associats. Aquest pot traduir-se en un increment de la notorietat o de venda directa durant l'acció concreta.

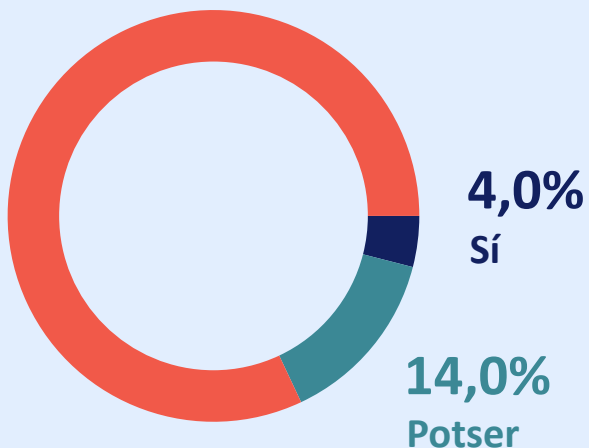
D'altra banda, els comerços no veuen tan clara la relació entre les accions i el fet que aquestes portin nova clientela cap als seus establiments. Són més els que no hi estan d'acord (38%) que els que hi estan d'acord (30%).

Enquesta de clima comercial dels establiments associats



T'agradaria participar en la gestió i direcció de l'associació?

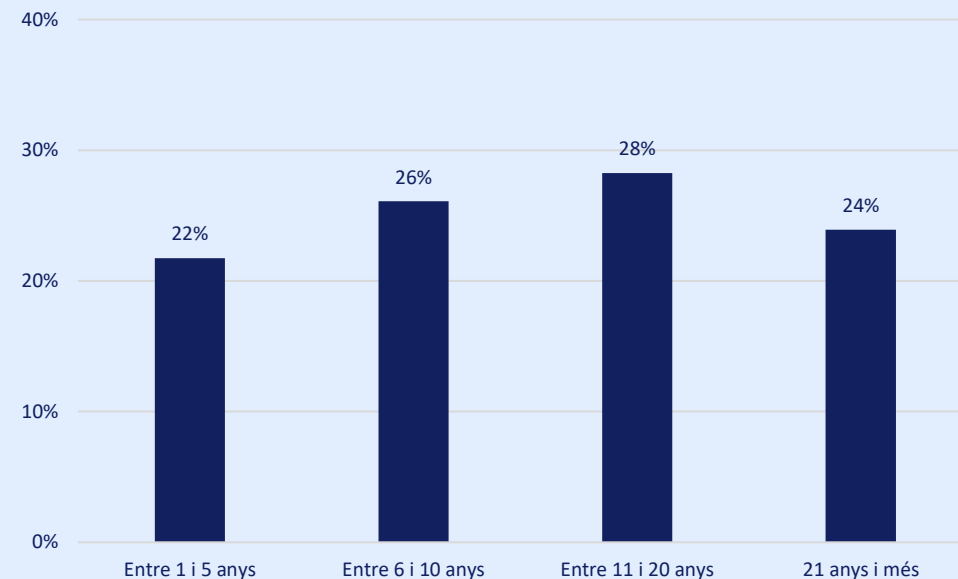
82,0%
NO



8 de cada 10 establiments associats no vol participar en la gestió i direcció de l'associació. En xifres absolutes, n'hi hauria 9 que sí que ho voldrien fer o que s'ho podrien plantejar.



Quants anys fa que vas obrir el teu negoci a Sant Quirze?



Els establiments fa, de **mitjana, 15,7 anys** que van obrir el seu negoci. Hi ha 5 establiments que fa més de 40 anys que estan oberts però només 2 que portin 1 o 2 anys en funcionament.

5. Calculadora d'impacte Tasta SQV

Calculadora d'impacte econòmic

Informe d'impacte econòmic
Tasta SQV
10 de juny de 2023



Nota metodològica

- Data de realització: 10/06
- Nombre d'enquestes realitzades: 70
- Assistència estimada: 2.500 persones

3€ de cada 4€ gastats durant el dia de l'esdeveniment s'imputen com a impacte directe.
És a dir, es van utilitzar dins del recinte.

Tanmateix, i més enllà de la participació d'establiments comercial a la fira, el públic assistent també va realitzar una despesa indirecte al municipi de prop de 14.000 €. Aquesta despesa no s'hagués realitzat si no s'hagués desenvolupat el Tasta SQV.

Es pot accedir als resultats al següent enllaç: [accés a la calculadora](#)

Calculadora d'impacte econòmic

Impacte directe

23.087,98€**95,71%**

dels grups visitants han comprat a l'esdeveniment

Altres Esdeveniments 72,83%

**44,77€**

despesa mitjana per persona

Altres Esdeveniments 20,60€

**23.087,98€**

impacte econòmic total a l'esdeveniment

Impacte indirecte

6.972,37€

Comerç local

**48,57%**

dels visitants han comprat al comerç local

**16,44€**

despesa mitjana per persona

Altres Esdeveniments 14,19€

**4.302,34€**

impacte econòmic total al comerç local

Restauració local

**44,29%**

dels visitants han consumit a establiments de restauració local

Altres Esdeveniments 52,00%

**11,19€**

despesa mitjana per persona

Altres Esdeveniments 13,73€

**2.670,03€**

impacte econòmic total a la restauració local

Pràcticament la totalitat de les persones que es varen enquestar dins del recinte firal havien realitzat algun tipus de despesa. La despesa mitjana per grup ascendeix fins a € de cada 45€.

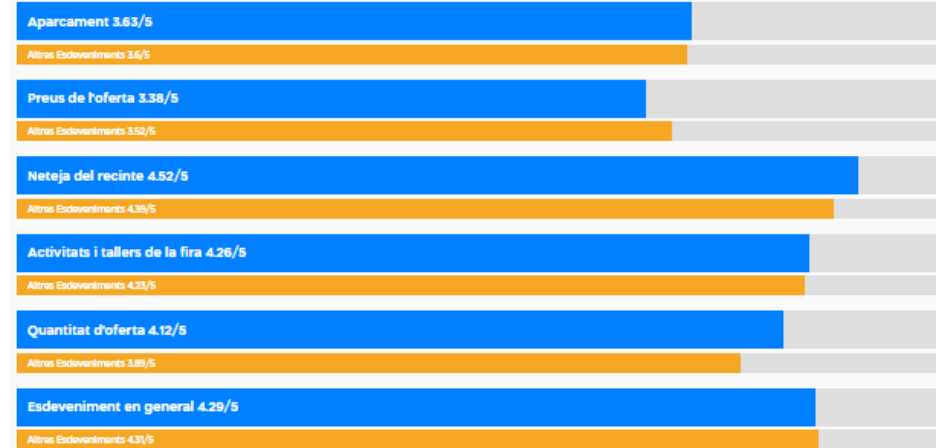
Quant a l'impacte indirecte, gairebé la meitat de les persones enquestades havien realitzat alguna despesa al municipi que no s'hagués dut a terme si no s'hagués realitzat el Tasta SQV.

Així, tant el comerç local com també la restauració que no va participar de manera directa amb un estand a la fira, també es va beneficiar de la realització de l'esdeveniment.

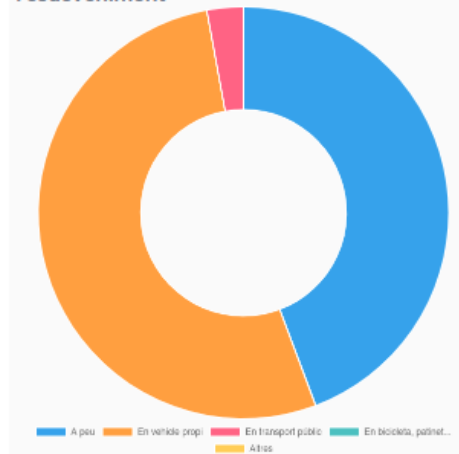
Calculadora d'impacte econòmic

Els visitants

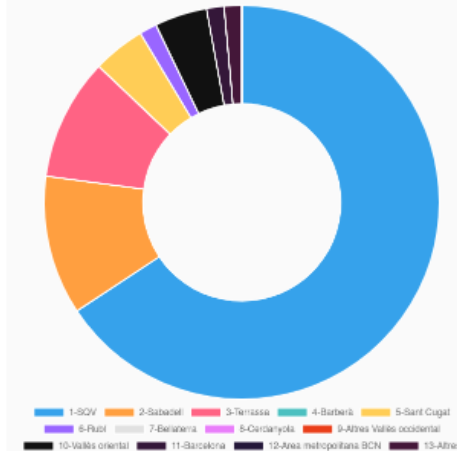
Grau de satisfacció dels visitants a l'esdeveniment:



Mitjà de transport principal per acudir a l'esdeveniment



Procedència dels visitants



La satisfacció amb els diferents elements de l'esdeveniment és alta, situant-se gairebé en tots els aspectes per sobre de la mitjana d'altres esdeveniments firals analitzats.

Tot i que les activitats i tallers de la fira i l'esdeveniment en general aconseguixen molt bones valoracions, la **neteja** i la **quantitat d'oferta** són els elements que destaquen més en termes comparatius. Això sí, **els preus dins del recinte firal, no van acabar de satisfer**.

Tot i que 2 de 3 visitants són de Sant Quirze, el Tasta SQV també genera interès fora del municipi, fet que ajuda a que més de la meitat dels assistents, es desplacin fins a l'esdeveniment amb vehicle privat.

6. Recursos

Recursos econòmics: els recursos de comerç al pressupost municipal

	Despesa total Ajuntament de Sant Quirze del Vallès	Àrea 4. Actuacions de caràcter econòmic	Grup programes 431. Comerç	
2019	20.826.263,7 €	835.268,0 €	92.927,5 €	0,4%
2020	22.169.856,5 €	1.090.792,2 €	194.913,5 €	0,9%
2021	23.800.968,6 €	1.021.735,5 €	137.740,8 €	0,6%
2022	25.274.956,4 €	989.080,8 €	139.111,3 €	0,6%
Variació 2019-2022	21,4%	18,4%	49,7%	-
Variació 2021-2022	6,2%	-3,2%	1,0%	-

Increment important de la despesa en comerç en els darrers 4 anys.

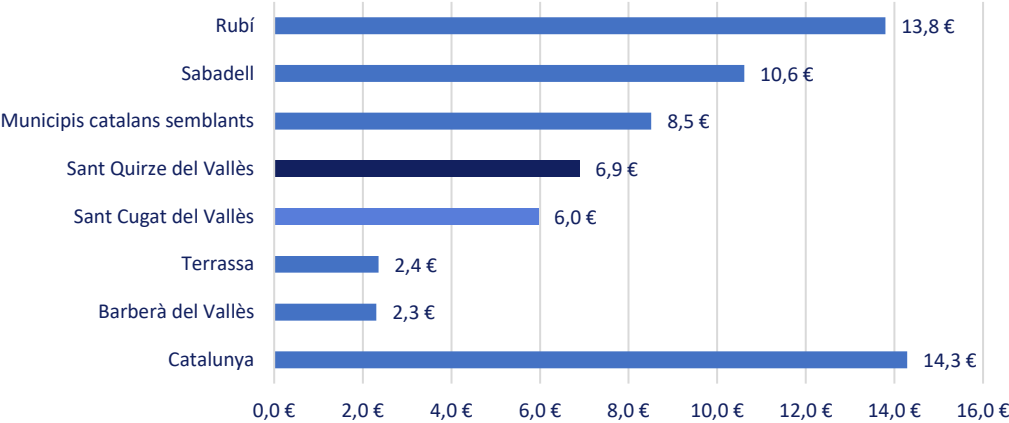
Si el conjunt del pressupost ha augment un 21%, el de comerç ho ha fet un 50%.

L’equip tècnic municipal destinat a l’àmbit de la promoció econòmica està conformat per la cap del servei, 4 tècnics/ques de promoció econòmica i 1 inspector/a.



Recursos econòmics: els recursos de comerç al pressupost municipal

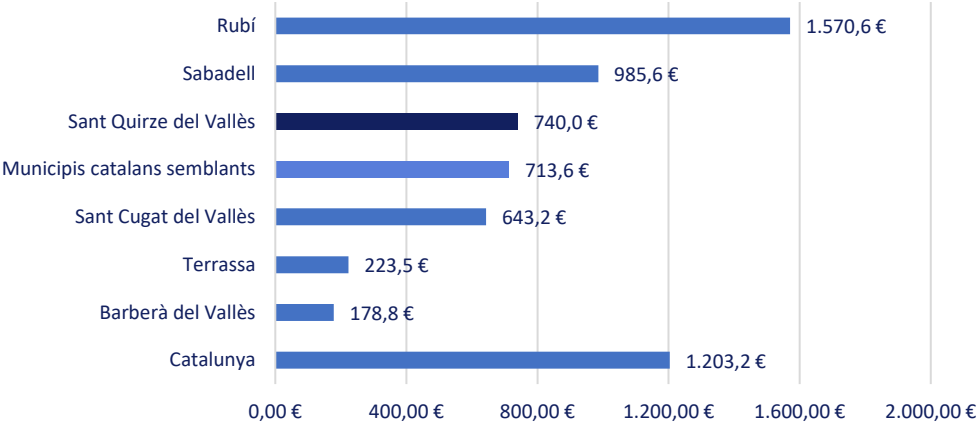
Despesa per habitant, 2022



Tanmateix, la **despesa per habitant i per establiment comercial** de Sant Quirze del Vallès **s’assimila** al dels altres municipis semblants de Catalunya.

Tot i l’increment de la despesa en comerç en els darrers 4 anys, **el municipi encara se situa lluny de la mitjana catalana.**

Despesa per comerç, 2022



7. Conclusions

DEBILITATS

D

Existència de zones comercials amb importants diferències entre elles.

Baixa densitat comercial en el conjunt de la trama urbana del municipi.

Accions de dinamització en fase de maduresa.

Dificultat per fer arribar a tot el teixit comercial les accions vinculades amb el comerç de la ciutat.

FORTALESES

F

Composició demogràfica amb un elevat pes de nuclis familiars amb fills/es a càrrec

Alienament d'objectius amb l'associació de comerciants que compta amb un nombre important d'establiments associats

Mix comercial correctament orientat a la realitat del territori amb una elevada presència d'establiments de serveis

Urbanisme comercial ordenat i adequat amb una bona valoració de la qualitat i de l'experiència de compra entre la ciutadania

AMENACES

Proximitat amb locomotores comercials potents (Sabadell i centres comercials) que poden derivar en una elevada fuga de despesa.

Manca de professionalització de l'associació de comerciants, amb escassetat d'estructura i recursos.

Existència d'un col·lectiu descontent/crític amb tots els elements relacionats amb l'àmbit comercial.

Percepció que cal augmentar la diversitat comercial i millorar-ne el mix.

Marge de millora en la satisfacció ciutadana amb els establiments comercials.

OPORTUNITATS

Població resident al municipi amb un perfil socioeconòmic elevat

Possibilitat d'incrementar la comunicació en línia com a factor catalitzador de la satisfacció interna i de la projecció externa

Marge de millora en la valoració dels col·lectius poblacionals més joves

Tot i el context advers dels darrers anys, s'apunta a una estabilitat econòmica del sector comercial

Terciarització de l'economia amb un increment important del nombre de serveis relacionats amb activitats professionals i tècniques

8. Estratègia i pla d'acció

Proposta de valor

Consolidar el municipi com un entorn amb una oferta comercial variada, coneguda i fonamentada en la proximitat i la quotidianitat, en el qual es duen a terme activitats de dinamització atractives tot fent valer els actius que té el municipi: població jove, facilitat d'aparcament, espais segurs i agradables.

Línies estratègiques

Línia estratègica 1

UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

Disposar d'una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi socialment i comercialment Sant Quirze del Vallès.

Línia estratègica 2

UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

Impulsar activitats de dinamització atractives per a tots els establiments comercials i per a la població resident a Sant Quirze del Vallès.

Línia estratègica 3

UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS

Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi.

Pla estratègic

Consolidar el municipi com un entorn amb una oferta comercial variada, coneguda i fonamentada en la proximitat i la quotidianitat , en el qual es duen a terme activitats de dinamització atractives tot fent valer els actius que té el municipi: població jove, facilitat d'aparcament, espais segurs i agradables .			PROPOSTA DE VALOR
1. UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT	2. UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT	3. UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS	LÍNIES ESTRATÈGIQUES
Disposar d'una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi.	Impulsar activitats de dinamització atractives per a tots els establiments comercials i per a la població resident a Sant Quirze del Vallès.	Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi.	OBJECTIUS
1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques 1.2 Espais amables i sostenibles 1.3 Dades, digitalització i vianants 1.4 Vivier comercial compartit 1.5 Emprenedoria i locals buits 1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats	2.1 Pla de dinamització comercial consensuat 2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants 2.3 Consolidació de la fira SQV Juga 2.4 Formació especialitzada per a comerç 2.5 Observatori del comerç i serveis 2.6 Campanya "Comerç amigable amb els infants"	3.1 Imatge i marca Comerç SQV 3.2 Difusió en línia 3.3 Difusió a peu de carrer 3.4 Catàleg de benvinguda 3.5 Comerç a l'escola	PROJECTES

LÍNIA ESTRATÈGICA 1: UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

Un mix comercial divers i amb continuïtat

Disposar d'una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi

Actuacions: 6

- 1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques
- 1.2 Espais amables i sostenibles
- 1.3 Dades, digitalització i vianants
- 1.4 Viver comercial compartit
- 1.5 Emprenedoria i locals buits
- 1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Línia estratègica 1 – UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

OBJECTIU:	Disposar d’una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi
PROJECTE:	1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques

1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques

- 1.2 Espais amables i sostenibles
- 1.3 Dades, digitalització i vianants
- 1.4 Viver comercial compartit
- 1.5 Emprenedoria i locals buits
- 1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Certificat de qualitat i bones pràctiques

Amb l’objectiu de **millorar la competitivitat del teixit comercial local**, i promoure’n bones pràctiques en sostenibilitat i responsabilitat social, es desenvoluparà un certificat de qualitat que reconegui els establiments que assoleixen un major nivell d’excel·lència. **Aquest certificat, basat en estàndards homologats i reconeguts, proporcionarà** un segell de confiança que les diferenciarà en el mercat.

El present projecte es desenvoluparà en dues fases: una prospecció inicial a través d’un **senzill formulari web** per identificar les accions i establiments que contribueixen a . Posteriorment, es realitzarà una **auditoria** al mateix establiment per tal de verificar i acreditar l'impacte positiu d'aquestes accions.

Les pràctiques identificades es documentaran i es publicaran en un **informe** detallat, exercint com a **guia i banc de bones pràctiques** per a les diferents organitzacions locals. Aquesta base de dades serà una font d'inspiració per a altres iniciatives, fomentant així la sostenibilitat i el compromís social en l'economia del municipi. Addicionalment, es preveu programar un seguit de **tallers i xerrades comercials** per compartir aquestes pràctiques, enfortint la cohesió i el sentiment de pertinença dins de la comunitat empresarial local.

PRIORITAT: BAIXA
RECURSOS: **
GESTIÓ: OFICINA TÈCNICA
EXECUCIÓ: 2026-2028

Línia estratègica 1 – UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

OBJECTIU:	Disposar d’una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi
PROJECTE:	1.2 Espais amables i sostenibles

1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques

1.2 Espais amables i sostenibles

1.3 Dades, digitalització i vianants

1.4 Viver comercial compartit

1.5 Emprenedoria i locals buits

1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Espais amables i sostenibles

Amb l'objectiu de crear un **espai urbà i comercial amable i segur per als ciutadans**, aquesta actuació proposa una transformació urbanística, especialment en els principals eixos comercials com l’avinguda Pau Casals i la rambla Lluís Companys. Aquesta iniciativa se centra en pacificar els carrers per promoure una major afluència de vianants, incrementant l'espai destinat als vianants amb voreres més amples i plataforma única en alguns trams. A més, la millora de la visibilitat en els passos de vianants i l'augment de les zones exclusives o prioritàries per als vianants contribuiran a crear un entorn segur i accessible.

Aquesta intervenció urbanística va encaminada a dissenyar espais que contribueixin a **una experiència de compra més agradable**, facilitant el trànsit a peu i creant entorns de socialització en un entorn tranquil i lliure de trànsit intens. Aquest enfocament es considera clau per **revitalitzar l’activitat comercial** i atraure un major nombre de persones als comerços locals, creant un entorn cohesionat que reforci el sentiment de comunitat i de pertinença al comerç de proximitat.

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: ***

GESTIÓ: INTERNA

EXECUCIÓ: 2026-2027

Línia estratègica 1 – UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

OBJECTIU:	Disposar d'una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi
PROJECTE:	1.3 Dades, digitalització i vianants

1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques

1.2 Espais amables i sostenibles

1.3 Dades, digitalització i vianants

1.4 Viver comercial compartit

1.5 Emprenedoria i locals buits

1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Dades, digitalització i vianants

Amb la voluntat de prendre decisions informades en el disseny de polítiques públiques en l'àmbit del comerç, es proposa que Sant Quirze del Vallès s'erigeixi com un referent en la **digitalització i l'obtenció de dades** generades a l'entorn comercial urbà.

En aquest sentit, la instal·lació de sensors de comptatge de persones en punts estratègics permetria recollir dades sobre l'afluència de vianants als principals eixos comercials. Aquesta informació permetrà comprendre millor els hàbits de mobilitat i el comportament de compra de la ciutadania.

A més, el desplegament de suports digitals a la via pública possibilitaria projectar campanyes comercials i promocionals, visibilitzant l'oferta local. Alhora, es crearà una APP de comerç digital (Aparador virtual) per facilitar la interacció online amb els establiments

Aquesta combinació de digitalització i seguiment del trànsit de vianants contribuirà a fer més atractiu el comerç de proximitat, integrant tant l'experiència física com la digital en una estratègia de dinamització comercial integral.

PRIORITAT: ALTA

RECURSOS: ***

GESTIÓ: INTERNA

EXECUCIÓ: 2025-2028

Línia estratègica 1 – UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

OBJECTIU:	Disposar d'una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi
PROJECTE:	1.4 Viver comercial compartit

1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques

1.2 Espais amables i sostenibles

1.3 Dades, digitalització i vianants

1.4 Viver comercial compartit

1.5 Emprenedoria i locals buits

1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Viver comercial compartit

Aquesta acció té com a objectiu fomentar l'emprenedoria i la revitalització del teixit comercial local mitjançant la **creació d'un espai compartit per a nous negocis**. Aquest viver oferirà a les empreses emergents l'**oportunitat de desenvolupar-se en un entorn col·laboratiu**, amb accés a **recursos compartits** com sales de reunions, infraestructures tecnològiques i serveis de formació i assessorament empresarial. A més, el viver promourà la interacció entre els emprenedors, facilitant l'intercanvi d'idees i el suport mutu.

L'acció pretén afavorir la **creació de nous llocs de treball**, alhora que també té la voluntat de **dinamitzar el comerç local**, incrementant la diversitat i l'atractiu de l'oferta comercial de Sant Quirze del Vallès.

El projecte s'emmarca dins d'una estratègia més àmplia de **suport al desenvolupament econòmic i el teixit comercial local** a través de diversos elements tals com l'impuls dels certificats de qualitat o la identificació de bones pràctiques o bé l'impuls de línies específiques de subvenció.

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: ***

GESTIÓ: INTERNA

EXECUCIÓ: 2026-2028

Línia estratègica 1 – UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

OBJECTIU:	Disposar d'una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi
PROJECTE:	1.5 Emprenedoria i locals buits

1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques

1.2 Espais amables i sostenibles

1.3 Dades, digitalització i vianants

1.4 Viver comercial compartit

1.5 Emprenedoria i locals buits

1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Emprenedoria i locals buits

L'impuls de l'emprenedoria a Sant Quirze ha d'orientar-se en dues línies diferenciades, les quals han de perseguir **l'activació de nous recursos de manera proactiva**:

1. Persones emprenedores amb voluntat d'iniciar nous negocis.
2. Persones propietàries i agents que disposen de locals comercials buits.

Amb la creació d'una borsa de locals buits, juntament amb l'impuls del viver comercial, es buscarà fomentar la creació de noves empreses al municipi que enforteixin l'economia local.

Així mateix, també es donarà suport i s'incrementarà la difusió del **programa Reempresa** que ofereix suport i acompanyament a projectes emprenedors que volen rellevar una activitat econòmica que finalitza la seva activitat.

L'inici d'una activitat econòmica suposa importants reptes, també econòmics per a la persona que ho lidera. Així, a més de l'assessorament que s'ofereix des de l'Ajuntament de Sant Quirze del Vallès, es valorarà l'impuls de **línies específiques de subvenció**.

PRIORITAT: MITJA
RECURSOS: **
GESTIÓ: OFICINA TÈCNICA
EXECUCIÓ: 2026-2028

Línia estratègica 1 – UN CENTRE DIVERSIFICAT I AMB CONTINUITAT

OBJECTIU: Disposar d'una oferta comercial variada i rica que contribueixi a retenir la despesa i que dinamitzi social i comercialment el municipi

PROJECTE: 1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques

1.2 Espais amables i sostenibles

1.3 Dades, digitalització i vianants

1.4 Viver comercial compartit

1.5 Emprenedoria i locals buits

1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats

Es valorarà la **introducció de modificacions en les ordenances fiscals** per tal de facilitar i bonificar les obertures de noves activitats comercials. També es bonificaran les obertures d'iniciatives cooperativistes i de l'Economia Social i Solidària.

La modificació de les ordenances ha de permetre fer més atractiva la incorporació de locals comercials que actualment no es troben al mercat i situar-los al **mercat de lloguer**. L'impuls en la captació de les persones emprenedores i els incentius a les noves obertures, juntament amb la feina realitzada en el marc del projecte de locals buits incrementarà el nombre d'activitats comercials a Sant Quirze del Vallès.

És necessari treballar en l'obertura de noves activitats econòmiques tant per **garantir un mix comercial adequat** i que cobreixi les necessitats actuals de la ciutadania com també per **evitar els trencaments en les façanes comercials** que suposen la presència de locals comercials buits.

PRIORITAT: BAIXA

RECURSOS: *

GESTIÓ: INTERNA

EXECUCIÓ: 2026

LÍNIA ESTRATÈGICA 2: UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

Unes activitats comercials atractives que generen atracció i interès

Impulsar activitats atractives de dinamització comercial per a tots els establiments comercials i per a la població resident

Actuacions: 6

2.1 Pla de dinamització comercial consensuat

2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants

2.3 Consolidació de la fira SQV Juga

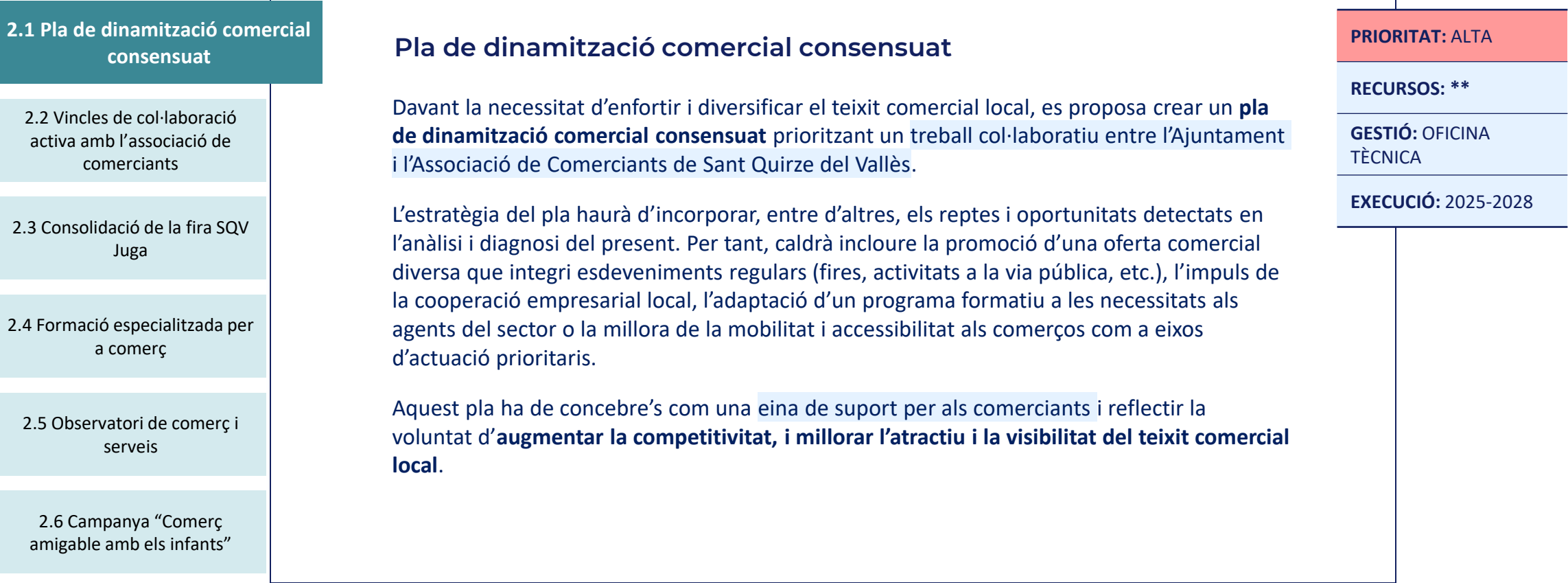
2.4 Formació especialitzada per a comerç

2.5 Observatori del comerç i serveis

2.6 Campanya "Comerç amigable amb els infants"

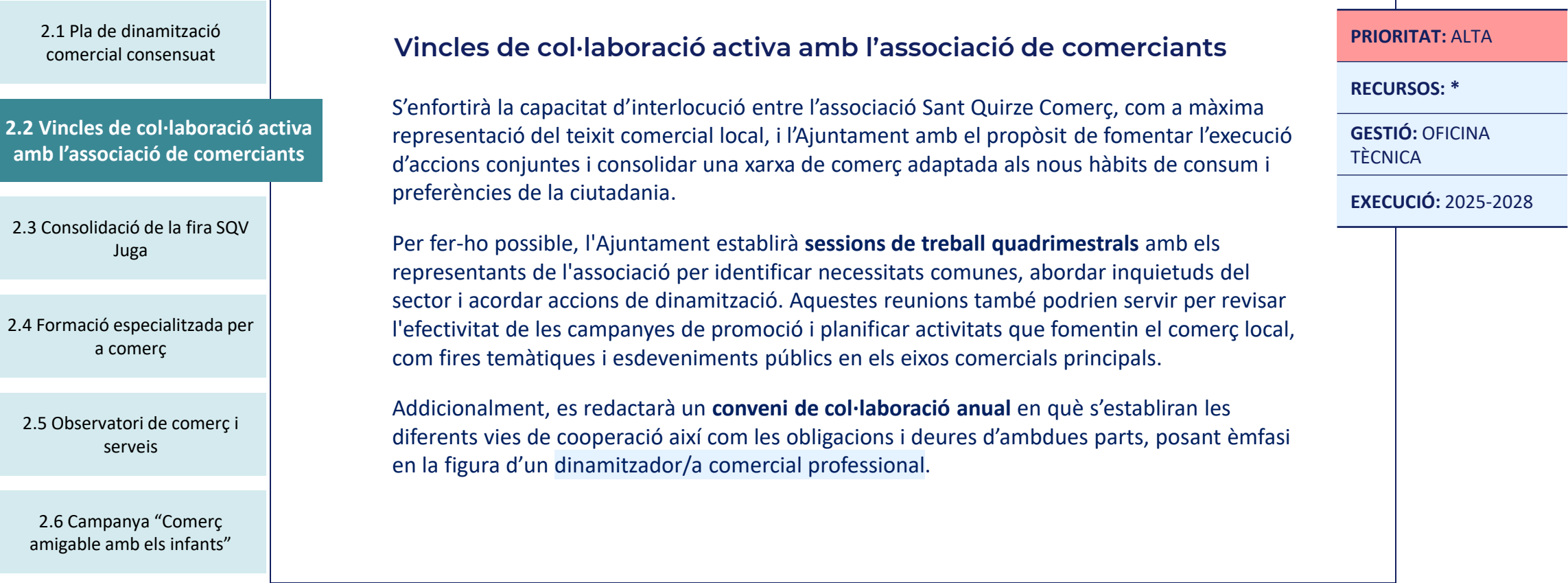
Línia estratègica 2 - UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

OBJECTIU:	Impulsar activitats atractives de dinamització comercial per a tots els establiments comercials i per a la població resident
PROJECTE:	2.1 Pla de dinamització comercial consensuat



Línia estratègica 2 - UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

OBJECTIU:	Impulsar activitats atractives de dinamització comercial per a tots els establiments comercials i per a la població resident
PROJECTE:	2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants



Línia estratègica 2 - UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

OBJECTIU:	Impulsar activitats atractives de dinamització comercial per a tots els establiments comercials i per a la població resident
PROJECTE:	2.3 Consolidació de la fira SQV Juga

2.1 Pla de dinamització comercial consensuat

2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants

2.3 Consolidació de la fira SQV Juga

2.4 Formació especialitzada per a comerç

2.5 Observatori de comerç i serveis

2.6 Campanya "Comerç amigable amb els infants"

Consolidació de la fira SQV Juga

La demanda local i de proximitat és el primer element que contribueix a l'inici, manteniment i consolidació de les activitats econòmiques locals. En aquesta línia, la celebració de **diferents activitats o esdeveniments al llarg de l'any** permeten ubicar el municipi en el marc mental, tant de la població del municipi com de la de les localitats veïnes.

Donada l'experiència de la primera edició de la **fira SQV Juga**, en la que el comerç local es va veure beneficiat des del punt de vista de la xifra de negoci i la seva visibilitat davant de nous visitants potencials, es proposa consolidar la celebració d'aquest esdeveniment de forma anual.

No obstant, es suggereix aplicar algunes millores pel que fa a alguns aspectes relacionats amb l'organització de la fira. En aquest sentit, es recomana ampliar els comerços locals participants i millorar la visibilitat amb campanyes digitals i suports en xarxes socials municipals per atraure públic de municipis veïns.

L'objectiu ha de ser el de consolidar i incrementar l'impacte que l'esdeveniment, en tant que dinamitzador de l'entorn urbà, deixa al teixit comercial.

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: **

GESTIÓ: INTERNA

EXECUCIÓ: 2025-2028

Línia estratègica 2 - UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

OBJECTIU:	Impulsar activitats atractives de dinamització comercial per a tots els establiments comercials i per a la població resident
PROJECTE:	2.4 Formació especialitzada per a comerç

2.1 Pla de dinamització comercial consensuat

2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants

2.3 Consolidació de la fira SQV Juga

2.4 Formació especialitzada per a comerç

2.5 Observatori de comerç i serveis

2.6 Campanya “Comerç amigable amb els infants”

2.4 Formació especialitzada per a comerç

Per tal de facilitar l'accés a formació a les persones del sector comercial, es proposa integrar una consultora externa que ofereixi formacions en format de **petites píndoles formatives impartides al mateix establiment**. Això permetria als comerciants rebre una formació pràctica i adaptada a les seves necessitats sense desplaçar-se ni interrompre l'activitat laboral. Les sessions podrien ser breus, d'entre 15 i 30 minuts, amb un enfocament directe i aplicable.

Es formularà una **planificació anual** de les formacions que impartirà la consultora extern. L'elaboració del programa formatiu es basarà en aquelles inquietuds que manifestin els mateixos comerços, les mancances identificades a l'observatori del comerç i serveis o aquells buits qualitats que es detectin durant l'impuls dels certificats de qualitat i bones pràctiques.

Amb aquesta actuació es pretén continuar reforçant la capacitat i la professionalització dels agents que formen part del teixit comercial del municipi per mitjà d'un format accessible i que s'adapti als horaris laborals d'aquests.

PRIORITAT: BAIXA
RECURSOS: **
GESTIÓ: OFICINA TÈCNICA
EXECUCIÓ: 2026-2028

Línia estratègica 2 - UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

OBJECTIU:	Impulsar activitats atractives de dinamització comercial per a tots els establiments comercials i per a la població resident
PROJECTE:	2.5 Observatori de comerç i serveis

2.1 Pla de dinamització comercial consensuat

2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants

2.3 Consolidació de la fira SQV Juga

2.4 Formació especialitzada per a comerç

2.5 Observatori de comerç i serveis

2.6 Campanya “Comerç amigable amb els infants”

Observatori de comerç i serveis

Es realitzaran, de manera periòdica, **estudis de satisfacció i d'avaluació del teixit comercial, de serveis i de restauració locals**. Es partirà dels qüestionaris que s'han implementat en les darreres edicions per tal de poder continuar **l'anàlisi evolutiva del sector**.

Els estudis aniran encaminats als dos sectors que conformen l'equació d'oferta i demanda:

- 1. Estudis de **clima comercial**: anàlisi de la situació de l'oferta comercial
- 2. Estudis d'**atractivitat comercial**: anàlisi de la percepció ciutadana.

La combinació d'ambdós estudis permetrà precisar matisos i identificar divergències entre les perspectives de l'oferta i de la demanda.

Complementàriament, també es confeccionaran unes **fitxes d'avaluació de les activitats de dinamisme comercial** que es duguin a terme.

El conjunt d'aquestes accions s'englobaran dins de l'observatori de comerç i serveis, la funció del qual serà la recopilació de dades per tal d'identificar tendències, reptes i oportunitats del comerç local.

PRIORITAT: ALTA
RECURSOS: *
GESTIÓ: OFICINA TÈCNICA
EXECUCIÓ: 2025-2028

Línia estratègica 2 - UN MUNICIPI DINÀMIC COMERCIALMENT

OBJECTIU:	Impulsar activitats atractives de dinamització comercial per a tots els establiments comercials i per a la població resident
PROJECTE:	2.6 Campanya “Comerç amigable amb els infants”

2.1 Pla de dinamització comercial consensuat

2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants

2.3 Consolidació de la fira SQV Juga

2.4 Formació especialitzada per a comerç

2.5 Observatori de comerç i serveis

2.6 Campanya “Comerç amigable amb els infants”

Campanya “Comerç amigable amb els infants”

Amb la voluntat de teixir al municipi un comerç amigable amb els infants, es concebrà un **segell** per tal de certificar aquells establiments que implementin accions orientades a oferir una experiència acollidora per a les famílies amb nens. Els comerços que vulguin adherir-se hauran d'incorporar elements com una zona recreativa infantil, una petita biblioteca per a infants o disposar productes a l'alçada dels més petits, entre d'altres.

Aquest segell serà una distinció visible als establiments participants, la qual cosa els ajudarà a destacar com a comerços compromesos amb l'atenció a les famílies. A més, es proposa promoure els establiments certificats en campanyes de comunicació municipals, incrementant la seva visibilitat.

Aquesta actuació no només fa més atractiva l'experiència de compra familiar, sinó que també potencia l'entorn comercial local, creant un vincle amb la comunitat i donant suport al **comerç de proximitat** com a part activa d'un entorn amable i inclusiu per a tots els membres de la família.

PRIORITAT: BAIXA
RECURSOS: **
GESTIÓ: INTERNA
EXECUCIÓ: 2027-2028

LÍNIA ESTRATÈGICA 3: UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS

Uns establiments comercials, de serveis i restauració que són coneguts per locals i visitants

Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials,
de serveis i de restauració del municipi.

Actuacions: 5

3.1 Imatge i marca Comerç SQV

3.2 Difusió en línia

3.3 Difusió a peu de carrer

3.4 Catàleg de benvinguda

3.5 Comerç a l'escola

Línia estratègica 3 – UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS

OBJECTIU:	Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi
PROJECTE:	3.1 Imatge i marca Comerç SQV

3.1. Imatge i marca Comerç SQV

3.2 Difusió en línia

3.3 Difusió a peu de carrer

3.4 Catàleg de benvinguda

3.5 Comerç a l'escola

Imatge i marca Comerç SQV

Per expandir i consolidar la nova imatge i marca del comerç de Sant Quirze del Vallès, es proposa una **campanya de promoció integrada** que enforteixi la presència d'aquesta identitat en tots els canals de comunicació locals. Es recomana utilitzar xarxes socials, suports digitals en via pública i materials visuals als mateixos establiments perquè els ciutadans reconguin fàcilment aquesta marca i associïn el comerç local amb qualitat, proximitat i confiança.

Una marca personalitzada pel comerç del municipi permet destacar el seu valor únic, diferenciant-lo d'altres zones comercials properes. Això facilita que els comerços se sumin a una **identitat comuna**, millorant la seva competitivitat i creant un sentiment de pertinença entre els residents.

La imatge del comerç de Sant Quirze no només contribueix a l'atracció de compradors locals, sinó també d'altres municipis, afavorint així una economia local forta i reconeguda per la seva autenticitat i proximitat. Aquesta actuació dona continuïtat i visibilitat a la nova identitat comercial, generant valor per a tot el teixit comercial.

PRIORITAT: MITJA
RECURSOS: **
GESTIÓ: INTERNA
EXECUCIÓ: 2026-2028

Línia estratègica 3 – UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS

OBJECTIU:	Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi
PROJECTE:	3.2 Difusió en línia

3.1. Imatge i marca Comerç SQV

3.2 Difusió en línia

3.3 Difusió a peu de carrer

3.4 Catàleg de benvinguda

3.5 Comerç a l'escola

Difusió en línia

Es proposa l'ús dels canals oficials de l'Ajuntament de Sant Quirze del Vallès per donar visibilitat a l'activitat comercial del municipi, centrant-se especialment en projectes i accions de dinamització comercial. Aquestes publicacions es podrien compartir a través de les xarxes socials de l'Ajuntament, el web municipal i newsletters dirigides a la ciutadania.

El contingut difós inclouria informació sobre esdeveniments comercials, promocions especials, campanyes de suport al comerç local i noves iniciatives que es duguin a terme en col·laboració amb l'associació de comerciants.

També es proposa que aquesta comunicació tingui un enfocament visual atractiu, amb vídeos i imatges, per atraure més interaccions i reforçar la vinculació entre els comerços i els consumidors.

Aquest tipus de difusió ajudaria a incrementar la participació i el coneixement de la ciutadania sobre l'oferta local i a potenciar la imatge del comerç de proximitat com un motor econòmic del municipi.

PRIORITAT: MITJA
RECURSOS: *
GESTIÓ: INTERNA
EXECUCIÓ: 2026-2028

Línia estratègica 3 – UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS

OBJECTIU:	Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi
PROJECTE:	3.3 Difusió a peu de carrer

3.1. Imatge i marca Comerç SQV

3.2 Difusió en línia

3.3 Difusió a peu de carrer

3.4 Catàleg de benvinguda

3.5 Comerç a l'escola

Difusió a peu de carrer

Per tal de promoure l'activitat comercial de Sant Quirze del Vallès a peu de carrer, es proposa la instal·lació de “muppis”, és a dir, **suports digitals instal·lats a la via pública**, especialment en zones d'alta afluència de vianants, com l'avinguda Pau Casals i la rambla Lluís Companys. Aquests suports permetrien als comerços locals **anunciar campanyes, esdeveniments i promocions**, fent arribar la seva oferta als vianants d'una manera visual i atractiva.

La cartellera digital en aquests punts estratègics contribuiria a la **notorietat del comerç local**, maximitzant l'impacte de les accions de màrqueting i reforçant la connexió amb la ciutadania.

Aquesta **estratègia omnicanal** apropa el comerç de proximitat al dia a dia dels residents i visitants, incentivant la compra en establiments locals i contribuint a la dinamització de l'espai comercial del municipi.

PRIORITAT: ALTA
RECURSOS: **
GESTIÓ: INTERNA
EXECUCIÓ: 2026-2027

Línia estratègica 3 – UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS

OBJECTIU:	Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi
PROJECTE:	3.4 Catàleg de benvinguda

3.1. Imatge i marca Comerç SQV

3.2 Difusió en línia

3.3 Difusió a peu de carrer

3.4 Catàleg de benvinguda

3.5 Comerç a l'escola

Catàleg de benvinguda

En les darreres dècades i fins a l'actualitat, la població resident a Sant Quirze del Vallès ha seguit una tendència a l'alça. No obstant, en algunes zones urbanes i urbanitzacions del municipi hi resideixen habitants que, per les seves dinàmiques quotidianes, mantenen una relació gairebé inexistent amb el teixit comercial local.

A fi i efecte **d'augmentar la notorietat del comerços locals**, es realitzarà un **dossier de benvinguda a les persones que s'empadronin** en el qual s'informarà dels serveis i equipaments del municipi però també de l'oferta comercial existent. En l'àmbit comercial, convé fer-hi constar, almenys, la següent informació:

- Els productes comercialitzats
- Les formes de contacte amb els establiments amb presència de les xarxes socials
- Les línies de transport públic que permeten aproximar-s'hi
- Les zones d'aparcament properes

En línies generals, també es pot facilitar la **programació anual d'activitats de caràcter comercial**. El material que es generi, també es pot ubicar als **equipaments municipals** per tal d'arribar a un major nombre de persones.

PRIORITAT: MITJA
RECURSOS: *
GESTIÓ: INTERNA
EXECUCIÓ: 2026-2028

Línia estratègica 3 – UNS ESTABLIMENTS COMERCIALS CONEGUTS

OBJECTIU:	Incrementar la notorietat de tots els establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi
PROJECTE:	3.5 Comerç a l'escola

3.1. Imatge i marca Comerç SQV

3.2 Difusió en línia

3.3 Difusió a peu de carrer

3.4 Catàleg de benvinguda

3.5 Comerç a l'escola

Comerç a l'escola

Amb el propòsit de consolidar el projecte "**Comerç a l'escola**" de Sant Quirze del Vallès, es proposa ampliar les activitats educatives i participatives destinades a conscienciar els estudiants sobre els beneficis del comerç local.

Les accions proposades inclourien visites guiades als comerços del municipi perquè els infants coneguin els productes de proximitat, i activitats didàctiques a les escoles com tallers sobre sostenibilitat, consum responsable i el valor de la compra de proximitat.

D'altra banda, es planteja integrar també un concurs anual en què els alumnes dissenyin campanyes de suport al comerç local, aportant així noves perspectives i involucrant-los activament en la promoció del comerç de proximitat.

Aquestes iniciatives s'orienten a reforçar els vincles entre el comerç i les famílies, a la vegada que s'encaminen a construir una cultura de consum conscient des de joves, promovent el sentiment de pertinença i la sostenibilitat.

PRIORITAT: MITJA
RECURSOS: **
GESTIÓ: INTERNA
EXECUCIÓ: 2026-2028

Cronograma

Línia estratègica 1 – Un centre diversificat i amb continuïtat

		2025	2026	2027	2028
	1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques				
	1.2 Espais amables i sostenibles				
	1.3 Dades, digitalització i vianants				
	1.4 Viver comercial compartit				
	1.5 Emprenedoria i locals buits				
	1.6 Revisió de les ordenances fiscals per a noves activitats				

Cronograma

Línia estratègica 1 - Un municipi dinàmic comercialment

		2025	2026	2027	2028
	2.1 Pla de dinamització comercial consensuat				
	2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants				
	2.3 Consolidació de la fira SQV Juga				
	2.4 Formació especialitzada per a comerç				
	2.5 Observatori del comerç i serveis				
	2.6 Campanya "Comerç amigable amb els infants"				

Cronograma

Línia estratègica 3 – Uns establiments comercials coneguts

		2025	2026	2027	2028
	3.1 Imatge i marca Comerç SQV				
	3.2 Difusió en línia				
	3.3 Difusió a peu de carrer				
	3.4 Catàleg de benvinguda				
	3.5 Comerç a l'escola				

9. Consideracions al voltant de l'execució del pla

Secretaria tècnica

Davant la possible manca de recursos tècnics propis destinats a la fase d'execució del pla, es proposa l'externalització d'alguns dels projectes i actuacions del pla d'acció a una **secretaria o oficina tècnica**. Els projectes subjectes a aquesta externalització, s'enumeren a continuació:

- 1.1 Certificat de qualitat i bones pràctiques
- 1.5 Emprenedoria i locals buits
- 2.1 Pla de dinamització comercial consensuat
- 2.2 Vincles de col·laboració activa amb l'associació de comerciants
- 2.4 Formació “in company” per a comerç
- 2.5 Observatori del comerç i serveis

Finalment, es valorarà per part de l'administració local la inclusió d'algun projecte addicional.

10. Annexos

Entrevistes als establiments comercials

1. DRÜ

							
Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès							
Establiment: DRÜ							
• Dia: 31/01/2024 • Hora: 09:30 h – 10:30 h • Lloc: Videotrucada							
Persones assistents							
• Susana Pallarès – DRU, Avinguda Pau Casals, 46 (649865123) • Pol Maceira – Consultoria J3B3							
La videotrucada s'estructura a partir del següent esquema:							
1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat 2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.							
Els blocs temàtics són:							
a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès b) Urbanisme comercial c) Dinamització i associacionisme comercial d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)							
S'espera que les preguntes es puguin anar responenent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:							
a) Com veus el comerç de Sant Quirze? b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació? c) Dinamització comercial a Sant Quirze? d) Municipi de referència de l'entorn?							
Informació de context de Sant Quirze del Vallès							
Gran increment de població en els darrers anys. Era un poble que va créixer a l'extraradi del que era el poble tradicional. Les noves urbanitzacions, en alguns casos, poden entendre's com a barris dormitori. A Sant Quirze no hi ha una tradició, una cultura del passeig pel poble.							
Hi ha d'haver diferents tipus d'actuacions pels diferents entorns del municipi.							
L'Ajuntament ha treballat molt per reduir la utilització del transport privat dins del poble tradicional. S'han eliminat moltes places d'aparcament i si la ciutadania del municipi resideix en urbanitzacions on és necessari disposar del vehicle privat, cal que puguin aparcar a prop de l'establiment							
Hi ha una bossa d'aparcament però que té un usos no previstos i no desitjats.							
Urbanisme comercial							
La zona de nova construcció sí que té uns estàndards de passeig molt positius i agradables mentre que a la zona antiga, l'urbanisme comercial no és tan positiu.							
A la zona antiga (entorn avinguda Pau Casals) poc a poc s'ha anat apartant la via social del carrer. Després de 4 anys la cavalcada de Reis va tornar a passar i això ens va permetre augmentar molt la visibilitat.							
Hi ha un greuge entre la part antiga i la part nova del poble.							
Moltes de les actuacions s'han traslladat a l'entorn del Parc de les Morisques i potser seria interessant organitzar i mantenir una activitat de dinamització a l'avinguda Pau Casals.							
Dinamització i associacionisme comercial							
L'estudi que vam fer relatiu a l'associació de comerciants va confirmar el que ja s'intuïa. Hi ha poca voluntat i interès associatiu en l'entorn comercial de Sant Quirze.							
S'hauria de disposar d'un projecte que organitzés les actuacions que es realitzen i en el qual s'especifiqués els objectius de les accions.							
En el cas del Tasta SQV la presència dels establiments no estava ben pensada. Potser hi van passar moltes persones però no ens van veure i conèixer perquè no estàvem ben ubicats. Convindria generar un circuit que realment retornés l'esforç de ser-hi present.							
El futur de l'associació sembla complicat per la falta de relleu. És complicat que la gent treballi de forma altruista. Tampoc no tenim clar el retorn i el benefici d'estar associat. Hi ha poca participació en les accions i activitats.							
Identificació de poques accions molt concretes que realment tinguin impacte. El model Tasta SQV funciona i ens posiciona. Hauríem de pensar poques accions d'aquest tipus que satisfacin tant a l'Ajuntament com als establiments comercials.							
Municipi de referència a l'entorn							
Tot i que és un entorn molt diferent potser seria una referència Granollers.							
Altres qüestions d'interès							
Els establiments han de trobar elements diferenciadors, que aportin valor afegit a la clientela.							
<u>Possibles línies d'actuació:</u>							
• Visibilitzar el que fem i on som (presència a la revista d'un mapa!) • Visibilitat de les noves obertures d'establiments • Recuperar el trenet de Nadal com a mecanisme de cohesió del poble i visibilització del comerç • Creació d'una taula de treball							
El concurs d'entrepans funciona molt bé tot i que es podria fer el dissabte per afavorir l'activitat comercial. Al fer-se diumenge, els establiments comercials estan tancats i no serveis per augmentar-ne la visibilitat.							
<u>Qüestions a tenir en compte:</u>							
• Els dissabtes a la tarda pràcticament tothom tanca. • Hi ha poca diversitat comercial. • Els lloguers de locals són cars.							

Entrevistes als establiments comercials

2. PANAKOS

								
Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès			Informació de context de Sant Quirze del Vallès			Municipi de referència a l'entorn		
Establiment: PANAKOS			Es posen molts esforços per visibilitzar els comerços tot i que, habitualment, els serveis es visibilitzen menys. Tanmateix, totes les accions que es realitzen i que es dirigeixen a comerços i restauració sempre hi ha un impacte a tots els establiments comercials.			No s'identificaria un municipi de referència tot i que possiblement la població tendeix a anar a municipis més grans amb més oferta.		
• Dia: 05/02/2024 • Hora: 12:05 h – 12:30 h • Lloc: Trucada Persones assistents • Pilar Escoté – PANAKOS, Avinguda Pau Casals, 48 (937212491) • Pol Maceira – Consultoria J3B3			A l'avinguda Pau Casals hi ha la problemàtica del trànsit de vehicle i, també, la manca d'aparcament. Es podria plantejar la possibilitat de peatonalitzar el conjunt del carrer.			Altres qüestions d'interès		
La trucada s'estructura a partir del següent esquema:			L'Ajuntament ha fet molta feina per visibilitzar el teixit comercial però el boca-orella és el que funciona millor. En l'àmbit estrictament dels serveis, les jornades poden ser una bona solució per visibilitzar-los:			Els establiments han de trobar elements diferenciadors, que aportin valor afegit a la clientela.		
1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat 2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.			• Jornada de salut (fa força temps) • Jornada d'educació (portes obertes de les escoles)			Possibles línies d'actuació: • Visibilitzar els establiments comercials, especialment els serveis • El trenet de Nadal funcionava molt bé, especial per incrementar la visibilitat dels comerços		
Els blocs temàtics són:			Urbanisme comercial			Com que el seu públic és majoritàriament infantil i juvenil, els dissabtes no hi ha demanda i, per tant, no hi hauria incentiu d'obertura.		
a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès b) Urbanisme comercial c) Dinamització i associacionisme comercial d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)			Es podria plantejar la possibilitat de fer peatonal l'avinguda ja que se'n podria beneficiar tants els establiments de restauració amb també de serveis.			Durant els més de 20 anys ha canviat fins a 4 vegades de local. Els preus dels lloguer són elevats, són cars però ho són a tot arreu. Sant Quirze és car.		
S'espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:			Dinamització i associacionisme comercial			El gruix d'activitats de dinamització comercial és correcte, afegir-ne més podria arribar a ser contraproductiu.		
a) Com veus el comerç de Sant Quirze? b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació? c) Dinamització comercial a Sant Quirze? d) Municipi de referència de l'entorn?			En línies generals la feina de l'associació de Sant Quirze és molt positiva. La junta ho fa força bé i s'hi implica molt. És una llàstima perquè realment hi ha molt poca assistència a les reunions de la junta. Tots els establiments estan molt ocupats i la gent té poca feina.					
			Des de l'associació es podria mirar de promoure més els establiments de serveis:					
			1. Jornades 2. Revista					

Entrevistes als establiments comercials

3. FARMÀCIA 3 CANTONS



Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: FARMÀCIA 3 CANTONS

- Dia: 13/02/2024
- Hora: 09:40 h – 10:00 h
- Lloc: Trucada

Persones assistents

- Elisabet – Farmàcia 3 Cantons, Av. Camí del Mas, 12 (937212491)
- Pol Maceira – Consultoria J3B3

La trucada s’estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s’han realitzat
2. Es fa palès que l’entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d’interès (relació amb l’Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S’espera que les preguntes es puguin anar responnent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se’n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l’associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l’entorn?



Informació de context de Sant Quirze del Vallès

Sant Quirze té una oferta molt extensa i s’hi pot trobar pràcticament tot el que es necessita. Malgrat això, possiblement la proximitat amb Sabadell fa que hi hagi gent que se’n vagi però, en línies general l’oferta és variada.

En els darrers anys la vida comercial s’ha desplaçat cap a l’entorn de la Rambla i potser l’Avinguda Pau Casals està una mica en retrocés quant a vida al carrer i dinamisme comercial.

S’ha de tenir en compte, però, que Sant Quirze s’ha convertit en una poble dormitori i que, per exemple, a la farmàcia els festius locals no tenen impacte ja que la població resident a Sant Quirze no treballa al municipi.

Urbanisme comercial

L’entorn de la Rambla i el Parc de les Morisques són zones agradables de passeig i l’activitat s’ha anat concentrant en aquesta zona. És una zona més cara però el retorn de la inversió també és major.

Dinamització i associacionisme comercial

En moltes ocasions no arriba el flux d’informació i falta comunicació respecte les accions de dinamització. En diverses ocasions han estat els mateixos clients/es que ens han avisat de l’acció que s’estava duent a terme. En el cas de la farmàcia podria ser perquè hi treballen moltes persones i no s’identifica la persona amb qui s’hauria de contactar.

Les accions tampoc no són innovadores i a la farmàcia no es percep un increment del públic assistent. Tanmateix, qualsevol acció ajuda a fer poble i això és un element important a tenir en compte.

Bona part de les accions tenen el Parc de les Morisques com a punt de referència, i això afavoreix molt l’activitat comercial dels establiments de l’entorn més proper. Els caps



de setmana (dissabtes i diumenges al matí) també noten l’impacte de les famílies amb infants al parc.

Municipi de referència a l’entorn

Possiblement Sabadell per la varietat. Tanmateix, més que altres municipis la competència seria internet.

Altres qüestions d’interès

Es realitzen comunicacions per Whatsapp i xarxes, sobretot Instagram. Es tracta d’una característica planificada i executada amb perseverança. És una manera més, i força important, de comunicar-se amb la clientela.

Quant al preu del local, el Pla Estratègic del negoci ja ha de comptar amb el cost que pugui suposar l’emplaçament. S’ha de tractar més com una inversió que com un cost. Malgrat això, també es té en compte que es tracta d’una farmàcia i que ja té un volum important de clientela procedent de les receptes mèdiques. El model de negoci i els marges associats dels altres establiments comercials és possible que siguin molt diferents.

Possibles línies d’actuació:

- Accions com el trenet de Nadal funcionaven molt bé, especial per incrementar la visibilitat dels comerços. A nivell d’imatge i per fer poble funcionava molt bé.
- Activitats de dinamització al Parc de les Morisques afavoreix a tothom de l’entorn més immediat.
- Visibilitzar els establiments comercials, especialment els serveis perquè bona part de la població resident al municipi és possible que no els coneixi.

Entrevistes als establiments comercials

4. ESPAI FAMÍLIA



Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: ESPAI FAMÍLIA

- Dia: 13/02/2024
- Hora: 10:45 h – 11:45 h
- Lloc: Videotrucada

Persones assistents

- Olga – Espai Família, Carrer Vallicorba, 71 (623319700)
- Pol Maceira – Consultoria J3B3

La trucada s'estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat
2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S'espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l'entorn?



Informació de context de Sant Quirze del Vallès

Tot i que pel que diu la població de tota la vida el tarannà de la població ha canviat molt, Sant Quirze segueix sent un poble tranquil i on s'hi viu bé. Tanmateix sí que és un poble on es fomenten les tradicions, les activitats a l'aire lliure, etc. Al Parc de les Morisques es fan moltes activitats del i pel poble i aquests elements cohesionen la població.

A nivell comercial es pot trobar tot el que necessites però, en algunes ocasions, la població pot anar a Sabadell o Barcelona per una qüestions de grandària.

En el seu àmbit d'expertesa, també es busca la proximitat, i el negoci ha tingut una molt bona acollida des de l'obertura a finals del 2021.

Urbanisme comercial

El Parc de les Morisques és el punt neuràlgic de la vida social de Sant Quirze. És fàcil d'aparcar i han florit molts establiments comercials al voltant. És l'entorn més dinàmic a nivell comercial de Sant Quirze. Malgrat això, l'avinguda Pau Casals segueix sent un punt comercial rellevant i on hi ha teixit comercial.

Dinamització i associacionisme comercial

Les accions que es duen a terme són poc trencadores. Es van fent cosetes però no són especialment engrescadores. El concurs de dibuix seria interessant però se'n fa poca difusió.

L'organització del darrer Parc de Nadal no va ser la millor a l'hora de construir la programació.

Municipi de referència a l'entorn

Barberà del Vallès i Rubí funcionen molt bé a nivell d'educació i cultura. A Sant Quirze hi ha la necessitat d'un Auditori.



A Badia del Vallès tenen un poliesportiu-gimnàs molt millor que el del Mercat. També tenen un Mercat, que a Sant Quirze no en tenim.

Altres qüestions d'interès

El boca-orella ha funcionat molt per donar a conèixer el negoci.

Potser s'hauria d'enfocar més les accions de dinamització i sensibilització al perfil de les persones que hi resideixen (professionals liberals, sector sanitari, educatiu, etc.).

L'adolescència no està contemplada en cap dels sentits. No hi ha oferta orientada a aquest segment d'edat i s'ha enquistat una problemàtica relacionada amb aquesta edat. Les accions que s'hagin de dur a terme, també han d'incorporar les valoracions i les decisions de les persones adolescents.

Els locals comercials són molt cars. A l'avinguda dels Països Catalans hi ha molts locals buits que són propietat de les mateixes persones i que no tenen voluntat de baixar els preus.

Possibles línies d'actuació:

- Activitats relacionades amb les noves tecnologies, la robòtica i la intel·ligència artificial (empresa ABB).
- Actuacions orientades a les famílies i als infants.
- Planejament urbanístic a l'altre costat del Parc de les Morisques i a l'avinguda Egara que tingui en compte la possibilitat d'instal·lar-hi comerç.
- Parcs adequats a totes les edats per tal que les famílies puguin anar a passejar pel seu entorn.

Entrevistes als establiments comercials

5. PERRUQUERIA SALLÉS

		
Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès		
Establiment: PERRUQUERIA SALLÉS		
• Dia: 14/02/2024 • Hora: 9:00 h – 9:15 h • Lloc: Trucada telefònica		
Persones assistents		
• Montse Sallés – Perruqueria Sallés, Av. Antoni Gaudí, 48, 08192 • Carla Marchal – Consultoria J3B3		
La trucada s'estructura a partir del següent esquema:		
1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat 2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.		
Els blocs temàtics són:		
a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès b) Urbanisme comercial c) Dinamització i associacionisme comercial d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)		
		
Informació de context de Sant Quirze del Vallès		
Només es tenen en compte algun tipus de comerç, per exemple el del sector de la moda, i els altres no se'ls té en compte per res.		
Només es promociona una zona comercial i l'altre zona està molt abandonada, on te l'establiment no es fa res, la gent cada cop hi va menys. Fa molts anys que es queixen i la situació no millora.		
Per Nadal no il·luminen els carrers, les llums de les faroles no s'encenen o ho fan fins molt aviat.		
		
Conclusions		
Porta en el negoci molts anys (22 anys) i la situació a anat a pitjor, es senten oblidats per part de l'ajuntament. Durant els darrers anys, han transmès les seves queixes però no s'han dut a terme les iniciatives necessàries perquè la situació canviés i estan farts.		
Es plantegen fins i tot tancar.		
Altres establiments de la mateixa zona estan en la mateixa situació però li traslladen les queixes a ella, que les comunica a l'ajuntament, sense èxit.		
Urbanisme comercial		
Han tallat un carrer, el que implica que la gent deixi de passar per allí i els negocis de la zona es vegin afectats.		
Dinamització i associacionisme comercial		
No forma part de l'associació de comercials i no se n'assabenta de les activitats que fan, no els notifiquen i se n'assabenta a posteriori mitjançant les xarxes socials.		
Abans es feien coses també pels que no formaven part de l'associació i ara ja no.		
Opina que formar part de l'associació de comerciants no serveix de res, perquè els membres juguen a veure qui té més raó.		
Municipi de referència		
No surt de Sant Quirze i, per tant, no té cap municipi de referència.		

Entrevistes als establiments comercials

6. MEDICINA ESTÈTICA AM



Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: MEDICINA ESTÈTICA AM

- Dia: 16/02/2024
- Hora: 09:15 h – 09:30 h
- Lloc: Trucada

Persones assistents

- Franc Casals – Medicina Estètica AM, Plaça del 14 d'Abril, 11b, 08192
- Carla Marchal – Consultoria J3B3

La videotrucada s'estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat
2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S'espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l'entorn?



Informació de context de Sant Quirze del Vallès

En els darrers anys Sant Quirze ha crescut molt en quant a la població, però no ha anat lligat amb un increment del comerç.

El comerç ha evolucionat, però encara està molt lluny d'on hauria d'estar.

Falta oferta, hi ha molta necessitat d'anar a comprar fora (roba, alimentació, etc.)

Urbanisme comercial

La part urbanística de la zona nova està molt bé. Pel que fa al comerç hi ha de tot, encara que hi ha molt local disponible per potenciar.

En canvi, la zona antiga està perdent, l'accés és difícil i no te encant.

Dinamització i associacionisme comercial

No formen part de l'associació de comerciants, no la coneix.

Es van constituir fa un any.

Pel que fa a les accions de dinamització, tot hi portar poc temps oberts, troben que falten accions per promocionar els comerços i els serveis de Sant Quirze.

Com a centre mèdic, a part de voler captar tot el públic de Sant Quirze, també volen captar a la població veïna. Els centres mèdics d'altres municipis es promocionen a Sant Quirze i no els afavoreix.

Municipi de referència a l'entorn

Sant Cugat seria un municipi de referència.



Altres qüestions d'interès

- És important invertir per facilitar i millorar els accessos al poble.
- La zona nova hauria de ser prioritària pel creixement del municipi, ja que la zona vella es troba molt desgastada i dedicar recursos a la seva promoció no és eficient.
- Cal millorar en temes de neteja i incrementar la facilitat d'aparcament.
- Cal realitzar accions per promocionar el poble, organitzar festes, esdeveniments i tot tipus d'iniciatives per atraure gent de fora de Sant Quirze. És important que l'ajuntament col·labori en donar a conèixer el comerç local.

Entrevistes als establiments comercials

7. SANDRINI SPORTS

 Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès Establiment: SANDRINI SPORTS • Dia: 16/02/2024 • Hora: 09:30 h – 10:15 h • Lloc: Trucada Persones assistents • Sandra López – Sandrini Sports, Carrer Vallcorba, 71 (666701874) • Pol Maceira – Consultoria J3B3 La trucada s'estructura a partir del següent esquema: 1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat 2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès. Els blocs temàtics són: a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès b) Urbanisme comercial c) Dinamització i associacionisme comercial d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.) S'espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta: a) Com veus el comerç de Sant Quirze? b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació? c) Dinamització comercial a Sant Quirze? d) Municipi de referència de l'entorn?	 Informació de context de Sant Quirze del Vallès Va obrir l'establiment a mitjans del 2024 després d'una llarga trajectòria al sector bancari. Els missatges que rebia no l'acompanyaven a emprendre perquè semblava que al municipi no era fàcil fer-se lloc al mercat comercial, en la prospecció del sector a Sant Quirze va identificar que hi havia un nínxol de negoci. Tanmateix, en la seva idea de negoci va incorporar clarament la presència del <i>Decathlon</i> i el <i>Wala</i> i que, per tant, s'havia d'especialitzar per poder-se diferenciar. Està molt vinculada a l'esport i procura participar en tots els esdeveniments esportius que es realitzen a la comarca. Proporciona roba esportiva a alguns equips de l'entorn. També es va trobar la dificultat de llogar, especialment a l'entorn de la Rambla Lluís Companys i Països Catalans. Urbanisme comercial Hi ha molts establiments comercials de Pau Casals que estan tancats. L'Ajuntament hauria de promoure la neteja exterior i la instal·lació de vinils, fotografies, etc. que fessin que l'entorn estigués més cuidat. Dinamització i associacionisme comercial El fet d'associar-se és una bona manera de conèixer l'entorn on et desenvolupes i pots teixir complicitats. També està vinculada a l'Associació Dones Emprendedores i Empresàries de Sant Quirze. En la seva presència a l'associació ha identificat clarament molt poca voluntat de participació i implicació en l'associació. L'Ajuntament hauria d'agafar el relleu de la dinamització comercial si, finalment i de manera desafortunada, acaba suspentent l'activitat l'associació.	 No hi ha sentiment de pertinença i de comunitat comercial de Sant Quirze. Hi ha una sensació de negativitat i dificultats generalitzades entre els comerciants que no afavoreixen la participació. Municipi de referència a l'entorn Els ferrocarrils i la grandària de Sabadell generen un important pol d'atracció. Altres qüestions d'interès L'especialització com a diferència i element distintiu del negoci. S'han de generar sinergies entre els diferents municipis perquè això farà que la ciutadania es quedi a Sant Quirze. Compte amb la implementació d'un dossier dels establiments comercials perquè ja n'hi ha una que ho està fent a nivell privat i finançat pel establiments: Decompres. Possibles línies d'actuació: • Comunicacions compartides amb informació i promocions d'interès. • Publicitat als panells de l'entrada dels comerços de Sant Quirze. Principals conclusions: • Teixir complicitats i cohesionar els establiments comercials • Millorar la neteja i projecte de locals buits a l'entorn de l'Avinguda Pau Casals • Preus del lloguer a Mas Duran molt elevats • Associació Dones Emprendedores i Empresàries de Sant Quirze amb molt bona dinàmica i projectes engrescadors
--	---	--

Entrevistes als establiments comercials

8. ESTANC PAU CASALS



Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: ESTANC PAU CASALS

- **Dia:** 22/02/2024
- **Hora:** 13:30 h – 13:55 h
- **Lloc:** Videotrucada

Persones assistents

- Elena Martin – ESTANC PAU CASALS, Avinguda Pau Casals, 29 (937212491)
- Pol Maceira – Consultoria J3B3

La videotrucada s’estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s’han realitzat
2. Es fa palès que l’entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d’interès (relació amb l’Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S’espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se’n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l’associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l’entorn?



Informació de context de Sant Quirze del Vallès

Resident a Sant Quirze des de fa uns 10 anys i es va traslladar a viure-hi per buscar la tranquil·litat i qualitat del poble. Tot i els canvis dels darrers anys, segueix sent un poble molt tranquil i on s’hi viu molt bé.

Molta gent que viu a les urbanitzacions no fa vida al poble. Tothom qui té cotxe a Sant Quirze es desplaça amb vehicle i és per això que hi pot haver problemes d’aparcament. De fet, a l’avinguda Pau Casals, hi havia un problema d’aparcament però amb la incorporació dels 15’ s’ha resolt. Tanmateix com que no hi ha control policial, tot i que habitualment funciona correctament, de vegades hi ha alguna persona que en fa un ús no adequat.

S’ha de tenir present que més que una barrera física, existeix una barrera psicològica entre Pau Casals (poble) i Morisques (urbanitzacions).

Urbanisme comercial

Si en algun moment es decidís peatonalitzar l’avinguda, això podria ser la mort de molts establiments. A Sabadell, per exemple, s’assumeix que no es pot aparcar però a Sant Quirze seria diferent. L’estanc no tindria problemes d’aparcament però els comerços de l’entorn sí que se’n poden veure afectats.

Dinamització i associacionisme comercial

L’estanc no té cap repercussió de les campanyes de dinamització que es vulguin fer. La lògica comercial dels estancs va en una altra direcció tot i que, amb el pas dels anys, s’han anat introduint nous serveis i nous productes a la venda per complementar l’oferta pròpia. Així, per exemple, també té servei de paqueteria.



Quant a l’associacionisme comercial, considera que la gent no vol assumir responsabilitats ni es vol vincular. Es tracta d’una feina altruista que, si s’assumeix, s’ha de compaginar amb les vides laboral i familiar. És complicat poder-ho fer tot alhora.

L’associació de comerciants, fa unes activitats que són atractives però, de vegades, les dates no són les millors (per exemple durant el mes de juliol o al pont de la Puríssima).

Municipi de referència a l’entorn

Sabadell seria el municipi de referència a nivell comercial, en bona mesura per la quantitat d’establiments comercials que té.

Altres qüestions d’interès

A Sant Quirze es pot trobar la gran majoria d’elements que es poden necessitar.

Hi ha molta gent que només ha vingut a Sant Quirze i només seria poble dormitori. Hi ha molta gent que no fa vida al poble.

Seria interessant que la informació pogués arribar a la població resident de les urbanitzacions però es fa difícil.

Línia de treball

Aconseguir difondre el teixit comercial de Sant Quirze a les diferents urbanitzacions, donar-se a conèixer.

Entrevistes als establiments comercials

9. EL CUCURUTXO



Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: EL CUCURUTXU

- Dia: 27/02/2024
- Hora: 12:00 h – 12:20 h
- Lloc: Trucada

Persones assistents

- Ana – Geladeria, Carrer Sant Jaume, 12, Local A, 08192 (931433304)
- Carla Marchal – Consultoria J3B3

La trucada s'estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat
2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S'espera que les preguntes es puguin anar responnent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l'entorn?



Informació de context de Sant Quirze del Vallès

El comerç ha crescut a conseqüència de que el poble ha crescut. Tot i així hi ha molt poca oferta, els habitants del municipi marxen fora a comprar.

Tot i que ha crescut el nombre de població, troba que és una ciutat dormitori, sense vida.

Pel que fa a l'oferta, no sap si que n'hi hagi poca depèn de que el municipi sigui car.

Urbanisme comercial

És un poble tranquil, sense perill. Així i tot, la il·luminació és escassa, falten papereres, falten fonts d'aigua. Hi ha aspectes a millorar.

El seu negoci es considera que forma part de la zona 1, i paga com els de la zona 1, però no es beneficia de les millores que es proposen. Per exemple, alguns establiments han tingut la possibilitat de, en lloc de tenir para-sols a les terrasses, posar una estructura (A l'Arbo, la Bodegueta, la Tramuntana, etc.). Ella ho va demanar i li van denegar. Troba que ja que paga com si fos zona 1, hauria de poder tenir els mateixos beneficis.

Dinamització i associacionisme comercial

Forma part de l'associació de comerciants.

Fan algunes activitats, però els hi falten subvencions per poder fer-ne més.

Van intentar fer un tren de nadal, i finalment no es va poder fer perquè no podien assumir la despesa.

Per tal de dinamitzar la zona proposa fer activitats de teatre, música, etc. al cap de setmana, ja sigui al carrer, a la plaça. Amb l'objectiu d'atraure a les famílies. A la Roca del Vallès es fan activitats cada cap de setmana pels nens i li sembla un bon referent.



Les accions de dinamització que es fan troba que estan molt bé, però no sap fins a quin punt aquestes activitats tenen repercussió. És a dir, li falta feedback. Li agradaria saber si després de la realització d'aquestes activitats, augmenten els clients dels negocis, augmenten vendes, etc.

Municipi de referència a l'entorn

A nivell comercial, Sabadell i Terrassa; l'eix comercial al centre és espectacular, hi ha molta vida i moltes botigues.

Pel que fa a activitats de dinamització, la Roca del Vallès.

Altres qüestions d'interès

Troba que l'ajuntament hauria de facilitar alguns aspectes als comerciants.

Posa l'exemple de la normativa d'ocupació de la via pública. A totes les poblacions se'ls permet tenir una terrassa amb una taula i 4 cadires, en canvi, a Sant Quirze únicament està permès posar una taula i 2 cadires. El canvi fa molt.

Proposa que es facin més activitats per moure al poble. No cal que s'hi destinin molts recursos, però fer activitats perquè la gent surti de casa (per exemple, de cara a la primavera fer activitats relacionades; activitat perquè els nens dibuixin, persona fent rams de flors, etc.).

Entrevistes als establiments comercials

10. CENTRE DE TERÀPIDES NATURALS



Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: CENTRE DE TERÀPIES NATURALS

- Dia: 21/03/2024
- Hora: 16:05 h – 16:45 h
- Lloc: Videotrucada

Persones assistents

- Celia Menes – Centre de Teràpies Naturals, Carrer Montserrat Roig, 2 (937212421)
- Pol Maceira – Consultoria J3B3

La trucada s'estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat
2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S'espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l'entorn?



Finalment s'ha aconseguit trobar un relleu en la junta de l'associació i que es podria fer efectiu a principis del mes maig.

A més a més, des de l'Ajuntament es posarà a disposició de l'associació una persona de suport per acompanyar administrativament a l'entitat.

Informació de context de Sant Quirze del Vallès

Bona part de la gent que ha anat a viure a Sant Quirze encara treballa a Barcelona i segueix amb les seves dinàmiques de compra.

Hi ha buits en l'oferta comercial (parament de la llar, no hi havia roba d'infants, falta oferta de roba d'homes) de Sant Quirze i molt possiblement la ciutadania ja aprofita quan va a Sabadell per comprar altres coses que necessita.

Cada vegada hi ha més perruqueries i centres d'estètica però no es cobreixen els buits existents del mix comercial local.

Emprendre a Sant Quirze del Vallès és molt difícil i tothom és molt conscient que els locals comercials a Sant Quirze són molt cars i costa molt accedir-hi.

Urbanisme comercial

Hi ha dues dinàmiques diferenciades entre l'entorn de l'avinguda Pau Casals i la zona de Mas Duran. La dificultat per trobar aparcament a la zona tradicional i històrica del municipi podria explicar part del retrocés en el nombre d'establiments. Malgrat això, Sant Quirze és prou petit com perquè es pugui anar caminant a la major part dels llocs.

Dinamització i associacionisme comercial

Hi ha un volum important d'establiments associats però hi ha poca implicació i poc sentiment de pertinença. Les aportacions que es fan són escasses i moltes vegades



destruïves. constructives. No hi ha aportacions propositives i això genera un important desgast en les persones que gestionen l'associació.

Costa d'entendre la pertinença a l'associació si després no hi ha voluntat d'implicar-se en les accions o, encara que fos, en la difusió de les iniciatives.

Per a l'èxit de l'associació, faltarien almenys, dues qüestions principals:

1. Professionalització de l'entitat perquè pugui tenir èxit
2. Proactivitat per part dels establiments

Municipi de referència a l'entorn

Sabadell i Sant Cugat són pols d'atracció i hi ha molta fuita de despesa cap a aquestes dues ciutats.

Altres qüestions d'interès

Des de l'Ajuntament sempre hi ha hagut molt bona voluntat de treballar conjuntament. Sempre que s'ha pogut treballar, s'ha realitzat.

De vegades apareix el tema del trenet de Nadal però s'ha de tenir en compte que és una despesa molt gran.

Hi ha molt poca voluntat de participar i d'implicar-se en el dia a dia de l'associació. És un element que, per exemple, es pot veure en l'escassa assistència a les reunions de l'associació o meses de comerç.

Entrevistes als establiments comercials

11. CRISTALLERIA DE SANT QUIRZE



Entrevista: Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: CRISTALLERIA DE SANT QUIRZE

- Dia: 26/03/2024
- Hora: 10:45 h – 10:55 h
- Lloc: Trucada

Persones assistents

- Ivan – Cristalleria de Sant Quirze, Carrer de Barcelona, 20, 08192 (652912754)
- Carla Marchal – Consultoria J3B3

La videotrucada s'estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat
2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S'espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l'entorn?



Informació de context de Sant Quirze del Vallès

Sant Quirze és un poble dormitori basat en el comerç de proximitat, que al llarg dels anys ha anat evolucionant però segueix faltant varietat. La gent marxa als municipis del voltant a comprar.

Urbanisme comercial

No veu que hi hagi diferències entre la zona antiga i la zona de nova construcció, les facilitats que proporciona l'ajuntament son les mateixes, la il·luminació i la neteja també és la mateixa a ambdues zones, excepte per nadal, que la zona nova està més ben il·luminada.

Dinamització i associacionisme comercial

Ha estat molts anys vinculat a l'associació de comerciants, no obstant ara tancarà perquè ningú renova.

Les activitats que s'han fet estan bé, però els comerciants volen que se'ls doni tot fet (facilitar els cartells, portar les campanyes, la loteria, etc.)

Municipi de referència a l'entorn

Cardedeu.

Altres qüestions d'interès

Possibles línies d'actuació:

- Reestructurar l'aparcament.

Entrevistes als establiments comercials

12. TALLERES LORENTE



Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès

Establiment: Talleres Lorente

- Dia: 26/04/2024
- Hora: 10:30 h – 10:45 h
- Lloc: Trucada

Persones assistents

- Yolanda Lorente – Talleres Lorente, Carrer Dr. Fleming, 21-23, 08192 (627421302)
- Carla Marchal – Consultoria J3B3

La videotrucada s'estructura a partir del següent esquema:

1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat
2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès.

Els blocs temàtics són:

- a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès
- b) Urbanisme comercial
- c) Dinamització i associacionisme comercial
- d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.)

S'espera que les preguntes es puguin anar resolent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta:

- a) Com veus el comerç de Sant Quirze?
- b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació?
- c) Dinamització comercial a Sant Quirze?
- d) Municipi de referència de l'entorn?



Informació de context de Sant Quirze del Vallès

Sant Quirze sempre ha tingut un comerç reduït, ara ha millorat molt, i pots trobar quasi de tot. Tot i així no hi ha diversitat d'oferta; si vols comprar-te un producte en específic (per exemple sabates) has de marxar fora del municipi.

Urbanisme comercial

Hi ha una diferència molt gran entre la zona nova i la zona vella. A la zona nova està tot, és on s'organitzen les festes, on es posen totes les llums de Nadal, on passa la cavalcada dels reis, etc.

La zona de nova construcció està molt més cuidada que la zona antiga, a part que les activitats que s'organitzen es fan a la zona nova, la neteja i la il·luminació tampoc és la mateixa.

Dinamització i associacionisme comercial

Forma part de l'associació de comerciants, i troba que les activitats que fan són correctes i en fan moltes. No obstant, al ser un taller de cotxes no es beneficia de les accions de dinamització, però entén que estigui enfocat a les botigues.

Pel que fa a les accions, totes es fan a la zona nova i es podria treure molt més partit de la zona vella. En concret, de l'espai de la masia can Feliu.

Municipi de referència a l'entorn

Sabadell.



Altres qüestions d'interès

Possibles línies d'actuació:

- Fer més activitats a la zona antiga
- Aprofitar l'espai de la Masia can Feliu

Qüestions a tenir en compte:

- Tots paguen igual, i es per això que tots haurien de tenir els mateixos drets i facilitats. Per exemple, la il·luminació per Nadal hauria de ser la mateixa.
- L'ajuntament hauria de donar més facilitats i ajudes a la gent perquè obri comerços, no posar traves. I també ajudes als comerços oberts.

Entrevistes als establiments comercials

13. PA I PUNT

		
Entrevista. Diagnosi comercial Sant Quirze del Vallès Establiment: PA I PUNT OBRADOR DEL MIG • Dia: 31/07/2024 • Hora: 17:30 h – 18:00 h • Lloc: Trucada Persones assistents • Aniol – Pa i Punt obrador del mig, Carrer del Mig, 29-33 08192 • Pol Maceira Duch – Consultoria J3B3 La videotrucada s'estructura a partir del següent esquema: 1. Es realitza una breu explicació de les diferents etapes i anàlisis que s'han realitzat 2. Es fa palès que l'entrevista que es realitzarà serà de tipus semiestructurada ja que, tot i que existeix un guió de blocs temàtics i preguntes específiques, es buscarà aconseguir una conversa informal i distesa sobre tots els aspectes relacionats amb el teixit comercial, de serveis i la restauració de Sant Quirze del Vallès. Els blocs temàtics són: a) Informació de context de Sant Quirze del Vallès b) Urbanisme comercial c) Dinamització i associacionisme comercial d) Altres qüestions d'interès (relació amb l'Ajuntament, identificació de bones pràctiques, principals necessitats, suggeriments, etc.) S'espera que les preguntes es puguin anar responent de manera distesa però, tanmateix, es presenten una sèrie de qüestions de les quals se'n voldrà tenir resposta: a) Com veus el comerç de Sant Quirze? b) Quina opinió tens de l'associació de comerciants? Vinculació? c) Dinamització comercial a Sant Quirze? d) Municipi de referència de l'entorn?	Informació de context de Sant Quirze del Vallès Sant Quirze és un poble dormitori de Barcelona en la seva pràctica totalitat. Hi ha un grup molt reduït de persones que és compradora habitual però que és molt fidel. En el sector dels forn de pa, és especialment complicada la fidelització ja que s'ha de competir amb la gran indústria que juga amb preus molt baixos i poca qualitat. Al poble hi ha el mal costum d'anar amb transport privat fins a la porta de l'establiment. S'ha de mirar de revertir la situació per fomentar el teixit local. Les grans superfícies de l'entorn també dificulten que la ciutadania transiti pel poble ja que poden trobar tot el que necessiten en un únic espai. A més a més de la problemàtica dels preus, s'han trobat amb una gran dificultat per trobar lloguers amb sortida de fums habilitada. Al poble hi ha la tendència a queixar-se de l'escassetat de restauració però alhora totes les escales de veïns/es posen dificultats perquè no s'hi ubiquin establiments de restauració. Segells de qualitat per als forns artesans que vertaderament ho són. Per exemple, que tots els artesans del poble poguessin vendre al carrer per fer-ho més atractiu. Podrien ser parades al carrer (una vegada al mes) en fruiteries – carnisseries – forns de pa – tèxtil. S'havia generat un espai semblant al poble (canya jove – que es feia durant el Nadal). Potser seria interessant que hi haguessin lavabos públics distribuïts arreu del poble per tal de fomentar que la gent camini pels carrers. Urbanisme comercial S'ha de fer el que sigui per recuperar el centre de Sant Quirze. S'ha anat perdent tot el teixit comercial i social del centre i s'ha desplaçat cap a Mas Duran.	Dinamització i associacionisme comercial Les activitats que es realitzen no acaben de ser motivadores i, en alguns casos, es realitzen per tradició més que no pas amb uns objectius concrets. Així mateix, es creu que només s'enfoquen per un tipus de negoci. A nivell de dinamització es podria re-impulsar el canya-tapa durant un dia a la setmana però cal que els empresaris s'ho creguin i ho reforcin. Col·laboracions • S'han unit amb una altra empresa (brunch) per compartir el local i optimitzar recursos. • S'està intentant crear una xarxa a nivell de diferents negocis de Sant Quirze Municipi de referència a l'entorn Tots aquells municipis que tenen centres urbans pacíficats, són indicadors que aposten pel comerç local. Caldes de Montbui o el centre de Sabadell en podrien ser exemples. Altres qüestions d'interès <u>Possibles línies d'actuació:</u> • Impuls d'un segell d'artesa/ana del poble (productor de principi a fi) • Places d'aparcament de 15' arreu del municipi • Sensibilització perquè la ciutadania s'animi a recórrer el municipi • Mercat setmanal/mensual entre setmana (molta gent marxa de cap de setmana) • Lavabos públics arreu del municipi • Recull de bones pràctiques del municipi (col·laboració entre empreses) • Trobades recurrents amb els establiments comercials en un horari òptim per a tothom • Pacificació de vies del centre de Sant Quirze

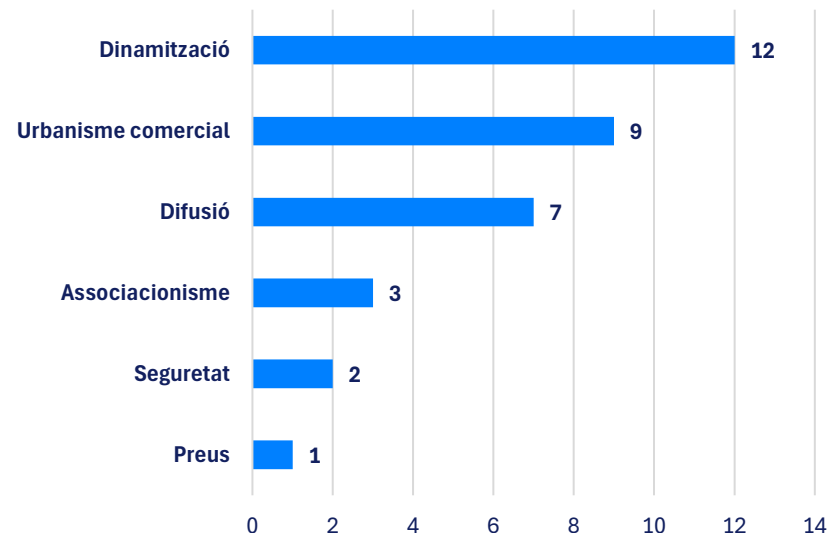
Principals conclusions de la sessió participativa amb el comerç

Identificació d'accions

1

Es va sol·licitar la **identificació de fins a 3 accions prioritàries** a dur a terme per part de l'Ajuntament en matèria de comerç.

A partir de la codificació d'aquestes accions, s'identifica que les línies prioritàries de treball són **la dinamització, l'urbanisme comercial i la difusió**.



2

La **presentació dels resultats de la diagnosi** a través de la matriu DAFO va permetre **identificar altres accions que no s'havien recollit o que calia matisar**, com ara:

1. Oferta amb elevada capacitat d'adaptació a la demanda
2. Mancança de locals comercials i, els existents, a preus molt poc competitius
3. Bona predisposició de l'Ajuntament a col·laborar amb l'associació de comerciants

3

La **dinàmica participativa, a partir de dos grups de treball i en base a les línies del PE presentades**, va aportar matisos i la conceptualització d'accions concretes com ara:

1. Dijous joves
2. Foment d'interrelacions
3. Reforç de la neteja

*Es va realitzar una **sessió presencial participativa** (09/07) amb el teixit comercial, de serveis i restauració per tal **d'identificar línies de treball i accions concretes** a dur a terme en el marc de la planificació estratègica.*

*Les propostes s'han categoritzat, estructurat i incorporat al pla d'acció. La sessió també va permetre esmenar i, posteriorment, validar, el **DAFO** presentat.*

