



ACTA DE LA TAULA SECTORIAL DE PROMOCIÓ ECONÒMICA I INFRAESTRUCTURES

Sessió ordinària

Número de la sessió: 2024/02

Data: 10 d'abril març de dos mil vint-i-quatre

Hora: De 18:00 hores a 19:30 hores

Lloc: Ca n'Arús

Assistents:

- Ramon Vives, president de la TS de Promoció Econòmica i Infraestructures
- Jose Antonio Garcia- Calvillo, Cap de Servei de Desenvolupament Econòmic i Turisme i secretari de la TS de Promoció Econòmica i Infraestructures
- Josep Miquel Miralles, cap de secció de Mercats, Comerç i consum.
- Vanessa López Aznar, tècnica de comerç
- Maria Hilda López, Assat50 (Associació de persones Aturades de Més de 45 anys de l'Hospitalet)
- Tomàs Maria Porta i Calsina, Ateneu de Cultura Popular de l'Hospitalet
- Carlos Galve Farre
- Manuel Domínguez López, L'Hospitalet en Comú Podem
- Antonio Rodríguez Ponce
- Joaquim Ponce

No assisteixen:

- Victoria Casanova Fernández
- David Contreras Baena
- Inés Rodríguez
- Alejandro Moreno Oliva, representant de Espíritu de Santa Cruz de la Sierra



- Joan torres Carol
- Raül Brenchat Barberà, representant de EMMCA
- Àngel Tubau Quintano, representant de UJP UGT
- Lelia Becana Velasco, representant de l'Associació de veïns i veïnes La Florida
- Francisco Javier Villaescusa
- Concepción Soler Hernández
- Víctor Ventura Sánchez
- Joan Juncadella Dalas, representant Espai cultura C-T Terrarios Albos
- Marina Ruiz Pons, representant de l'Associació Retina Catalunya
- Julia Paula Portal Fernández, Associació de veïns i veïnes La Florida
- Juan Ruiz Pacheco
- Olga Rodríguez Quirós
- Juan Luis Hidalgo Contreras
- Francisco Javier Fenoy Serrano
- Xavier Navarro Herbón
- Cayetano Belmonte Muñoz, Associació Professional d'empresaris instal·ladors- APEI
- Eduardo Molist Fondevilla
- Sonia Planas Gimeno
- Ivan Carod Muñoz, representant de l'Associació professional d'empresaris instal·ladors - APEI
- Patricia Gómez
- Yolanda Riera Fernández, Oficina del Pla Integral de Regeneració Urbana Les Planes-Blocs Florida
- Joan Badenes Veà
- Lluís Esteve Garnès, Àrea Hisenda i Urbanisme, Inversions Habitatge i Plans Integrals Oficina del Pla de Regeneració urbana Integral Les Planes - Blocs Florida.
- Agustí Miró Castillo, PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet
- Amparo Vinaja Sorolla, representant de PIMEC Baix Llobregat-L'Hospitalet



- Pilar Mínguez, representant de PIMEC Baix Llobregat-l'Hospitalet
- Carles Mas Lloveras, representant de PIMEC Baix Llobregat-l'Hospitalet
- Eduard Campos Merola
- Rosa Rodríguez Arraez
- M^a Carmen González Durán
- Carmen González, Directora de Desenvolupament Econòmic.
- Maria Rosa Monreal Bel
- Javier Álvarez Garcia
- Tomàs Farré Oliveres
- Carmen Flor, representant del Club deportivo señor de Luren en Barcelonaica-Perú
- Uri Rivero, representant de Industrial AKROLL (Calera Studio, SL)

Assistència tècnica:

- Obdulia Domínguez, assistència tècnica de l'empresa EDAS

Constatada l'existència del quòrum previst al Règim de funcionament de les taules sectorials, obre la sessió el Sr. Ramon Vives, que dona la benvinguda als assistents i s'entra en l'examen i debat dels assumptes relacionats a l'Ordre del Dia.

Es presenta al Sr. Josep Miquel Miralles, cap de secció de Mercats, Comerç i consum i la Sra. Vanessa López Aznar, tècnica de comerç.

1. Aprovació de l'acta de la sessió del dia 05/03/ 2024

S'aprova l'acta anterior.

2. Resultats de la prioritització de les propostes sorgides a la sessió anterior

El Sr. Ramon Vives fa lectura de la prioritització, amb dues propostes amb més puntuació i per tant, que siguin les línies de treball a seguir:

- Promoció i dinamització del comerç de proximitat dels barris i dels mercats de la ciutat, amb 9 punts.
- Millorar la interconnexió i infraestructura del transport públic entre barris, amb 8 punts.



- Fomentar l'ocupació en el sector de la rehabilitació d'habitatges, avaluant el seu impacte, amb 5 punts.

Es proposa ampliar l'àmbit de treball de la segona proposta, i incorporar els polígons industrials (PAI).

3. Calendarització del Pla de Treball

Participant (P) manifesta la possibilitat d'incorporar la tercera proposta més votada en el Pla de Treball. Planteja dubtes en relació a si hi haurà temps per treballar les tres propostes. La Sr. Obdulia Domínguez manifesta que hi ha un primer període per treballar les primeres propostes del 24-25 i la resta es poden fer a partir del 25 fins al final del mandat, si fos necessari.

(P) Proposa que la proposta d'Economia Social i Solidària es treballi de forma transversal amb la resta de propostes. El Sr. Ramon Vives i el Sr. José Antonio García es mostren a favor d'incorporar aquesta visió i integrar-ho.

El Sr. José Antonio García proposa, per la propera sessió portar informació ampliada de com està la situació dels mercats i dels comerç, amb històric de dades des de fa anys, amb anàlisi de canvi d'hàbits de consum, etc., i algunes accions que s'estan desenvolupant i iniciar el debat i fer propostes. Les persones participants estan d'acord amb el plantejament. (P) considera que hi ha problemes molt importants, de les deficiències i necessitats dels comerços.

El Sr. José Antonio García, planteja que el comerç digital ha empitjorat amb la pandèmia i el Sr. Josep Miquel Miralles ho corrobora.

(P) Comenta que cal treballar, amb urgència, el tema dels fons Next Generation per la digitalització del comerç per no deixar-los perdre, i que acaba el 31 de desembre.

(P) Manifesta preocupació per la quantitat de locals tancats. Incideix en què es genera sensació d'inseguretat i falta de vida i dinamisme. La pèrdua del comerç va més enllà de la pèrdua del comerç, en si. La situació del mercat és també molt precària, amb cada cop més parades tancades. Es proposa fer un cens comercial.

(P) Fa notar que en relació a la remodelació dels mercats, a l'Hospitalet és un tema que encara està molt aturat. Posa l'exemple del cas del Mercat de Collblanc. Manifesta que caldria canviar la normativa perquè es pugui desbloquejar el tenir parades tancades. El Sr. Josep Miquel Miralles respon que a Barcelona, que és una ciutat "top" pel que fa a Mercats per nombre d'habitants, i té inclús un Institut de Mercats, no existeix gaire diferència de mercats remodelats, percentualment, en els darrers 25 anys, amb els que ha fet l'Hospitalet. Barcelona, escull un o dos mercats estratègicament per fer una



intervenció important, però percentualment, no són gaires. El que té Barcelona és que ho exposen i difonen millor i tenen alguns mercats molt emblemàtics. Pel que fa a facilitar que les persones puguin agafar parades, en els darrers anys, les licitacions s'han fet amb inversió a les parades, i per 200 o 300€ i gairebé sense cost. La qüestió no és només facilitar l'accés a les parades, sinó trobar operadors interessats en els mercats (pels horaris). Els costos directes i indirectes d'una parada són més baixos que al carrer, però hi ha pocs operadors especialitzats. És un fenomen que passa a tota Espanya.

(P) Manifesta que els que millor estan funcionant són els que estan treballant amb articles innovadors. En aquest sentit, es posa l'exemple del mercat de Tarragona.

El Sr. J. Antonio García pregunta si obrir l'oferta al mercat és una possibilitat, i que no només siguin productes d'alimentació i restauració. El Sr. J. Miquel Miralles pregunta com es pot fer més atractiva la compra al mercat.

(P) Exposava que la Boqueria ja no és el que era. El mercat de St. Antoni és una cosa diferent, hi ha diversitat, i tenen de tot. El Sr. Ramon Vives manifesta que el debat del comerç és intern i extern, ja que a les 17h al mercat és tot tancat. Planteja la pregunta de si el teixit comercial fa aliances, i que el comerç és un tema social, ja que ha tingut un rol de servei social, i aquest rol no s'està venent. Cal visibilitzar que el comerç és més que Amazon. Cal treballar intensament el què som i què oferim més enllà del comerç, sinó no hi ha alternativa. La gent jove, si volgués anar a comprar, no pot perquè no està obert. Explica que entre comerços d'altres nacionalitats, hi ha aliances, es ven lo de l'altre si cal, per exemple entre els comerços de pakistanesos. No es pot competir amb Amazon. Cal col·laboració, equilibri, oferta, social, més que no el vendre, i això no s'explica.

(P) Es considera que hi ha una guerra perduda amb les plataformes. Les parades de mercats són famílies i no hi ha capacitat per obrir tot el dia. Caldria disposar de facilitats per obrir una parada tot el dia. Disposar d'incentius per poder contractar gent, etc. Cal buscar solucions.

(P) Exposava que encara hi ha gent jove que s'incorpora al sector, ex. en el del peix. Tot i que disminueix el nombre de gremiats. L'Administració té la possibilitat de fer alguna cosa pel comerç de proximitat, que és diferent de les grans superfícies. El problema no és diferent del dels agricultors, i és el paper de les grans superfícies.

El Sr. Ramon Vives explica un documental en què dos autònoms de la construcció, que es guanyaven bé la vida, desincentiven als fills per seguir amb la professió, perquè l'obra/construcció és molt dura. Per tant, es desincentiva el relleu generacional i no tot són problemes externs, sinó que també hi ha d'interns.



Es remarca que les condicions de duresa d'aquestes feines ha canviat i no és igual que abans.

(P) Manifesta que el problema del petit comerç, surt recurrentment al Ple Municipal, perquè és un problema social, cultural, d'arrelament, convivència, etc. Es va proposar portar un programa que funciona a Barcelona, en què els comerços fan de Radars de la gent gran, projecte "Radars". Hi ha varies qüestions a considerar: problemes d'oferta i demanda, com aconseguir que la gent vagi més al comerç de proximitat i mercats i es faci més atractiu amb horaris, relleu generacional. Hi ha diferents mecanismes:

- Moratòria de grans superfícies, en què són part del problema (Mercadones, etc.). El Sr. Josep Miquel Miralles, respon que primer cal definir què és una gran superfície.
- Quan es parla de relleu generacional, no cal que siguin els nostres fills, sinó algú altre interessat. En aquest sentit, cal connectar la necessitat del comerç local amb persones que poden estar interessades en tirar-ho endavant, i per això el tema de la ESS podria ajudar, i també la formació, etc. En les escoles de segona oportunitat, hi ha hostaleria, però es podria incloure i capacitar per fer un negoci de comerç. Si s'incorpora gent jove és més possible que aquests tinguin una altra sensibilitat per atraure gent jove.

El Sr. Ramon Vives comenta que la gent jove té idees que nosaltres no tenim. Hi ha fórmules imaginatives i són sobre les quals cal començar a pensar, com pot ser autoocupació i dedicacions compartides. Es posa l'exemple dels dos joves pagesos en que es tornaven el treball al camp, un durant la temporada de primavera-estiu i l'altra tardor-hivern.

(P) Expressa com ell prové d'una família de forners del Raval i els pares no volien que els fills no seguissin la professió. En el gremi de forners, a la reunió, no va assistir ningú, fora de la Junta. Ningú va al gremi, perquè la gent té prou feina amb casa seva. Hi ha gent jove que ha fet un celler, després formatges, ara fan visites, etc., un model diferent. S'ha de trobar la manera d'engrescar a la gent.

(P) Considera que no és el mateix la defensa dels mercats que el comerç de proximitat. En molts barris ha hagut un canvi de teixit social i econòmic que ha fet canviar el comerç de proximitat (carnisseries, peixateries, etc.) i s'ha anat a altres llocs. És diferent que el pol d'un mercat. Actualment, hi ha botigues que són inviables, es considera que l'opció és el mercat. Considera que el mercat de Sants és un referent. Es va posar el Mercadona i injecta al mercat, fa de motor. A l'Hospitalet costa que els paradistes acceptin aquest model. Cal ajudar a què els mercats de l'Hospitalet es revifin. El de Bellvitge és molt bo, però hi ha moltes parades tancades. El Sr. Josep Miquel Miralles respon amb la consideració que



el mercat és un tipus de comerç de proximitat i considera que la problemàtica que tenen és molt semblant.

(P) Considera que la problemàtica és molt similar entre el comerç, el mercat i els mercadillos, com són la inseguretat, neteja, etc. El Sr. Josep Miquel Miralles respon que són els problemes generals de la ciutat. Fa un repàs de qüestions que han sortit al llarg de la sessió: individualisme vs associacionisme amb poca força, mercats poc potents, "salvem els mercats", els comerços ho tenen més difícil. Per tant, si s'hagués de prioritzar, sembla que caldria començar pels mercats.

(P) Manifesta que hi ha un problema general a tots els municipis amb les botigues que obren amb comunicació prèvia. Hi ha moltes que obren amb la comunicació prèvia i fins la definitiva, no compleixen la normativa. Altres es queixen que tenen competència deslleial perquè no s'hi ha passat la inspecció, especialment en aquelles que tenen una presència poc higiènica. Es demana incidir en les inspeccions, ja que poden passar 2 o 3 anys des que hi tenen el permís provisional al definitiu. Es pregunta quants inspectors n'hi ha.

El Sr. Josep Miquel Miralles respon que no n'hi ha cap. Es van jubilar i no es va posar relleu. Només es fan inspeccions davant de denúncia, però no hi ha planificació. Es planteja que cal posar en valor la professió de botiguer i canviar el missatge. La Sra. Vanessa López manifesta que cal sensibilitzar a la ciutadania perquè la gent doni pes al comerç. Pel que fa a la inseguretat, il·luminació, etc. aquests serveis depenen d'altres àrees municipals que han de treballar en aquest sentit. .

El Sr. Ramon Vives manifesta que és important la dignificació de la FP, perquè hi hagi professionals.

(P) Manifesta que no té connexió amb el comerç, tanmateix, ha tingut la sensació d'estar a una reunió més pròpia del sector comercial, i venia amb l'expectativa de venir a una reunió de la TS de Promoció Econòmica i Infraestructures. L'argumentació de la reunió s'ha centrat al voltant de la problemàtica del comerç. La Sra. Obdulia Domínguez l'explica que a l'inici de la sessió s'ha fet una lectura de la prioritització de les propostes en què la proposta prioritzada a treballar ha estat la del comerç. Li sorprèn que no hi participi més gent. Comenta que es faran propostes en el sector que més preocupa als assistents, i per tant, no es recull la diversitat de la ciutadania. Comprèn la preocupació dels comerciants davant les grans superfícies i planteja que la qüestió és fer una anàlisi de quin és el valor afegit que les plataformes i les grans superfícies aporten a la gent i veure, si el petit comerç es pot adaptar. Es posiciona en contra d'una moratòria a les grans superfícies, perquè considera que cal trobar solucions i veure quines són les necessitats de la població.



(P) Respon que el debat sobre les grans superfícies no és nou. Planteja que potser no és la mesura més decisiva, però és una, ja que la gran superfície fa una competència deslleial, perquè fan la venda a pèrdues, dúmping, etc. (P) respon que caldria actuar legalment perquè no puguin vendre per sota de preu de producció.

El Sr. Jose Antonio pregunta si hi ha possibilitat d'utilitzar la compra digital per part del comerç?. El Sr. Josep Miquel Minguell respon que l'experiència, de moment, no és conclouent. Pot ser d'utilitat en alguns casos puntuals. No és una forma de compra adoptada per la majoria d'usuaris, més del 50% no compra per internet. S'ha fet algun projecte pilot, al mercat de Sta. Eulàlia (de taquilles en què el comprador pot anar a recollir la compra quan li va bé), i l'ús que s'ha fet ha estat per sota de les expectatives generades. Pot ajudar, però no és la salvació. Post pandèmia va haver un boom de lockers i els resultats han estat decebedors. Es considera que la gent el que vol és tocar.

(P) Manifesta que s'acaba assabentar d'aquest servei per part del comerciant.

(P) Es planteja que cal posar l'èmfasi en comprar en el comerç de proximitat. S'està apostant en què qualsevol comerç pugui assessorar, per exemple en violència sexista, gent gran, refugi climàtic, suport, etc. Seria donar serveis complementaris. S'exposa que a St. Andreu de la Barca es va fer un projecte, en aquest sentit, sobre violència sexista, que està previst es traslladi a tota la comarca. Es canviar la concepció cap al fet que el comerç beneficia a tota la població.

El Sr. José Antonio García manifesta que per la propera TS es presentarà una breu diagnosi sobre la situació del comerç i mercats per iniciar el treball de propostes.

. Tancament de la sessió i data de la propera reunió

La Sra. Vanessa López comenta la possibilitat que hi hagi opció de connexió online i que la sessió sigui al migdia, entre 15 i 17h, en què els comerços estan tancats i poden venir. Les persones participants accepten provar la possibilitat i si no funciona seguir com fins ara. La Sra. Obdulia Domínguez posa en relleu que en la llista de persones inscrites a la TS no consten comerciants. S'acorda fer la següent sessió el dia 11 de juny a les 15:30h.

Alguns membres demanen la possibilitat de disposar d'un espai online on es pugui guardar la documentació i baixar-la. La Sra. Obdulia Domínguez informa que hi ha al seu abast la plataforma Decidim on poden trobar les actes i es pot adjuntar documentació d'interès, al que les persones participant puguin accedir.



I no havent-hi més assumptes de què tractar, el President aixeca la sessió essent les 19.30 hores del dia 10 d'abril de dos mil vint-i-quatre de tot el qual com a Secretari en dono fe.