



ACTA DE LA TAULA SECTORIAL DE PROMOCIÓ ECONÒMICA I INFRAESTRUCTURES

Sessió ordinària

Número de la sessió: 2024/03

Data: 11 de juny de dos mil vint-i-quatre

Hora: De 15:30 hores a 16:30 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.
- Alejandro Moreno Oliva, representant de Espíritu de Santa Cruz de la Sierra
- Maria Hilda López, Assat50 (Associació de persones Aturades de Més de 45 anys de l'Hospitalet)
- Francisco Javier Villaescusa
- Carlos Galve Farre
- Cayetano Belmonte Muñoz, Associació Professional d'empresaris instal·ladors- APEI
- Manuel Domínguez López, L'Hospitalet en Comú Podem
- Yolanda Riera Fernández, Oficina del Pla Integral de Regeneració Urbana Les Planes-Blocs Florida
- Vanessa López Aznar, tècnica de comerç

No assisteixen:

- Victoria Casanova Fernández



- David Contreras Baena
- Inés Rodríguez
- 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
- 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
- Eduardo Molist Fondevilla
- Sonia Planas Gimeno
- Ivan Carod Muñoz, representant de l'Associació professional d'empresaris instal·ladors - APEI
- Patricia Gómez
- Tomàs Maria Porta i Calsina, Ateneu de Cultura Popular de l'Hospitalet
- Joaquim Ponce
- 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.

1. Aprovació de l'acta de la sessió del dia 10/04/ 2024

S'aprova l'acta anterior.

2. Presentació d'una breu diagnosi de la situació del comerç i mercats a l'Hospitalet.

El Sr. Josep Miralles inicia la presentació amb una breu contextualització de la situació de l'Hospitalet, població, territori i distribució per Districtes.

Es donen a conèixer les principals característiques del comerç de proximitat a la ciutat:

- L'Hospitalet és una ciutat amb força volum de comerç de proximitat, sent el principal motor econòmic, tant pel que fa a generació d'ocupació com per la racionalització del territori.
- L'activitat es desenvolupa al voltant de sis eixos comercials.
- Es compta amb 8 mercats municipals distribuïts per la ciutat, i per gairebé tots els districtes.



- Existeixen 3 mercats no sedentaris i de freqüència setmanal. Que complementen l'oferta tradicional de productes alimentaris, amb productes de parament de la llar i de la persona, amb cert grau d'especialització.
- 3 centres comercials, i que ocupen un volum de superfície i de negoci molt semblant al que es trobaria a ciutats similars a l'Hospitalet.

En aquests moments hi ha uns 5.000 comerços. Es valora que existeix una bona concentració. El percentatge de saturació de l'activitat d'alimentació és del 11,53%, molt per sobre de les altres activitats, que se situen al voltant del 2%.

Per districtes destaca que es produeix un tall en la concentració de comerços entre els Districtes I al III, que se situen entre el 19 i el 20%, i els Districtes IV a VI on es redueix la concentració de comerços de forma important, del 17% al 7%, especialment en els Districtes V i VI, on se situa en el 13,4% i 7,8%, respectivament. Per tant, s'observen diferències entre el nord de la ciutat i el centre-sud.

Pel que fa als **eixos comercials**. Hi ha sis eixos comercials, els quals són dinàmics, van evolucionant i varien segons els hàbits de venda i de vida dels habitants. Els principals elements a destacar són:

- L'Eix Centre i St. Josep. En els darrers 6-7 anys, el pes del comerç s'ha desplaçat del Centre cap al C/ St. Josep. A nivell d'habitatge es podria observar que segueix el creixement de la població. Els lloguers de locals s'estan encarint en aquesta zona, i s'estan tancant més en la zona Centre que no pas en la de St. Josep.
- L'Eix Collblanc -Torrassa. Situat al voltant del mercat de Collblanc. En els darrers 4 - 5 anys està experimentant un canvi notable, sobretot per la tipologia i la rotació de comerços. Està molt vinculat amb Barcelona, amb bona comunicació per transport públic.
- L'Eix de Sta. Eulàlia. Té molta extensió i creixent a banda de mar. Situat tradicionalment entre el C/ Sta. Eulàlia i C/ Pareto. Darrerament, la zona sud s'està repoblant d'autoserveis i petits comerços.
- L'Eix La Florida-Les Planes. Té més pes La Florida que Les Planes. La Florida ha patit una devallada, amb molta rotació. El paper del mercat de la Florida, ha estat important. El procés de remodelació del mercat ha influït en els hàbits de compra de la població, i actualment, s'està recol·locant. Es considera que està perdent pes la zona nord.
- L'Eix Pubilla Cases- Can Serra. És la zona més feble a nivell de concentració comercial, sobretot la zona de Can Serra, per la pròpia estructura del barri. Pubilles Cases fa uns anys tenia una dinàmica comercial i actualment ha desplaçat la seva activitat cap a la restauració.



Es destaca que la situació limítrof amb Esplugues de Llobregat segurament influeix i li resta potencial comercial al barri.

- L'Eix Bellvitge. Disposa de dos mercats amb poca superfície útil de comerç de carrer. El Gornal, un barri tradicionalment amb poc comerç, s'observa un creixement en restauració, no tant en petit comerç. Bellvitge no té capacitat de creixement, però el Gornal és possible que es reactivi.

Es destaca per tant, que els eixos comercials més importants són Centre, St. Josep i Sta. Eulàlia. Els que estan en crisi són Pubilla Cases, La Florida i amb l'interrogant, Bellvitge, el qual té poca disponibilitat de locals comercials, i el Gornal que sembla que la tendència és cap a la restauració.

Pel que fa a les **Associacions de Comerciants**. Actualment, hi ha sis associacions comercials, cadascuna d'elles són independents entre elles. L'Associació de Grup Botigues Centre i Sant Josep amb 150 socis, és la més potent. L'Associació Unió de Botiguers és l'única que no té una territorialitat marcada i disposa d'uns 76 socis, oferint sobretot, formació i assessorament. L'Associació de comerciants de Pubilla Cases té 90 associats i l'Associació de comerciants de Bellvitge amb 30 associats. L'Associació de comerciants i empresaris de La Florida - Les Planes va començar fa uns 2 anys i encara és difícil valorar l'evolució

Mercats municipals

L'Hospitalet és dels municipis amb més concentració de mercats. Hi ha 8 fixes i 3 setmanals:

- Mercat del Centre: té parades exteriors (51) i interiors. Té un volum important de parades tancades a l'interior i sobretot a la banda del C/ Mercat. Tanmateix, és un mercat que es revitalitza els caps de setmana, i per tant, encara té vida.
- Mercat de Collblanc. És el més popular de la ciutat. Té la peculiaritat de que l'oferta de peix i marisc és molt important pel que fa a la varietat, tant a la ciutat, com dels municipis del voltant. És el mercat amb més parades exteriors i en forta davallada. Pel que fa al volum d'oferta de complements per a la llar, és el que disposa de més varietat de tota la ciutat. Hi ha un mercat setmanal del llibre de segona mà, que ha entrat en crisi, i només queden una o dues parades.
- Mercat de Sta. Eulàlia: presenta una planta i té forma en creu. És el mercat amb menys parades tancades, tres o quatre, tant a l'exterior com a l'interior. Està ben dimensionat i remodelat fa pocs anys
- La Florida. S'ha remodelat fa 4 anys. Arquitectònicament és el més gran de la ciutat, per superfície i volum d'ocupació. No té exterior i interior. A tocar del Carrer Castellvell estan les parades de complements (que en altres mercats és exterior) i la zona sud i est, està dedicat a l'alimentació.



Té la peculiaritat que a l'exterior, al C/ Primavera hi ha un Mercadona, i és dels que més factura de tota Espanya. Té 4 plantes: dues de soterrani, la 1a planta del mercat, i la 2a planta on s'està construint L'Hospitalet 3.0. És un mercat que va millorant el volum de negoci i està atraient altres pols econòmics.

- Mercat del Torrent Gornal. Tradicionalment, els usuaris del Mercat de la Florida no han estat usuaris del Mercat Torrent Gornal, tot i la seva proximitat. Té un greu problema per les parades tancades, al voltant del 40%. El mercat setmanal del diumenge, el mercat dels ocellets, és el més important d'arreu de Catalunya, amb una gran afluència de públic. El qual ajuda a vitalitzar-lo.
- Mercat de Can Serra. És el que té pitjor oferta de la ciutat, amb dos autoserveis (Dia i Clarel) i amb 3 parades obertes, i un local comercial d'estètica. S'està pensant en cedir els espais buits a entitats de la ciutat.
- Mercat de Bellvitge. Ha fet 50 anys. S'està plantejant què se'n fa del mercat i de la seva continuïtat. Té moltes parades tancades (25-30%). Té una oferta de producte econòmicament competitiu.
- Mercat-2 de Bellvitge: es va inaugurar al 1989 aproximadament. És un mercat molt ben comunicat i amb molta vida comercial i poques parades tancades. Alguns operadors del mercat vell s'estan traslladant cap al mercat-2.

En aquests moments, està obert el període de licitació de les parades. Per al Mercat de Bellvitge es farà una licitació exclusiva. Pel Mercat de Can Serra, s'està pensant en un reagrupament de les tres parades existents, a tocar dels autoserveis. Hi ha la por que algun operador ocupi alguna parada i dificulti el projecte. Per a Collblanc s'està en procés de definir un projecte de remodelació, que inicialment era només de les parades exteriors, però que podria ser de caràcter general. El Mercat de Can Serra està també en procés de projecte de remodelació. Per aquest motiu no s'obren processos de licitació.

Participant (P) pregunta pel volum de parades tancades. El Sr. Josep Miralles respon que al Mercat del Centre són el 35% de parades tancades. Mercat de Sta. Eulàlia és d'un 5%. La Florida 15-18% de parades tancades. Torrent-Gornal 40% de parades tancades i Merca-2 Bellvitge del 12%.

Mercats de venda sedentària:

- Mercat de Bellvitge, s'han reduït parades i ampliat passadissos. És molt concorregut.
- Mercat dels Ocellets, és molt concorregut
- Mercat dels llibres, en procés de desaparició.

Centres comercials: el conjunt d'oferta que ofereixen és similar a la que es produeix en altres ciutats com Sabadell o Terrassa.



- La Farga: amb la nova redifinició de l'espai de restauració ha donat un gir i està creixent. Inclús a nivell d'equipament de ciutat.
- Gran Via 2
- Ikea

Campanyes de dinamització

- Festes de primavera. Gaudeix de molta afluència de públic.
- Ruta de tapes. Hi ha barris amb molta participació i St. Josep i Can Serra en canvi, costen molt.
- Vermuts als Mercats. Al mes de novembre, en dissabtes. Es fa aperitiu amb actuació musical.
- Enllumenat comercial, especialment al Nadal. Fins el 2019 els comerciants feien aportació econòmica, afegida a la de l'Ajuntament. Amb la pandèmia es va aturar l'aportació. Actualment, el cost està assumit per l'Ajuntament. Es prioritzen els carrers perquè no hi ha pressupost per il·luminar tota la ciutat.
- La Nit del comerç. A finals de novembre i a la nit, es fa un acte conjunt amb un hotel o local, de reconeixement a comerciants de la ciutat. És molt ben rebut pels comerciants.
- Campanya de Nadal, amb la Fira d'Artesania i productes nadalencs, gaudeix de molta afluència de públic.

(P) vol saber en quina situació està el comerç de persones estrangeres, perquè cada vegada hi ha menys participació de comerç de persones d'orígens diversos. Considera que està faltant un nexa, mecanismes per atreure i informar. Seria un gran valor i aportació per la ciutat. Demana taules de treball per abordar aquest tema i afrontar aquesta feblesa. Es considera que alguna cosa està fallant. El Sr. Josep Miralles, respon que des del punt de vista comercial no es fa diferenciació per origen. S'observa, tot i que no disposa de dades objectives, que en districtes més del nord hi ha més tendència de negocis regentats per persones d'orígens diversos. Pot fallar la forma de comunicar, però no diferencien. (P), comenta que des de l'Ajuntament fan bé de no discriminar, però de vegades cal fer una discriminació positiva, perquè els estrangers potser tenen més dificultats, desconeixement, etc., per posar els negocis. Des de l'Ateneu Cooperatiu de l'Hospitalet, que promouen cooperatives, estan donant suport a aquest perfil de comerciants, sobretot a parades dels mercats. L'objectiu és afavorir que hi hagi oferta de productes propis de les persones d'orígens diversos. El Sr. Josep Miralles, comenta que s'han celebrat tres jornades de formació, i han col·laborant amb l'Ateneu Cooperatiu de l'Hospitalet i amb un grup de persones que busquen assessorament diferent al que el comerç tradicional demandaria. (P) manifesta



que cal analitzar si la fórmula funciona, i no tant si es fa. Les persones d'orígens diversos tenen altres hàbits i formes de pensar i cal posar canals d'aproximació.

(P) Comenta que la reflexió global és que cal saber l'evolució de les dades ja que ajuden a prendre decisions. La percepció és que s'està en crisi i no es va a millor, que es perden establiments. Incideix en què cal distingir entre restauració i comerç. El repte és com es recolza i impulsa. S'apunten aspectes a avaluar, com per ex., l'impacte d'una acció urbanística i el comerç (peatonalització). Es planteja cap a on anirà el mercat de Collblanc i la possibilitat d'aprofitar nínxols. El Sr. Josep Miralles, planteja que cal definir indicadors per valorar.

El Sr. Jose Antonio Garcia-Calvillo, explica i ensenya en pantalla l'eina de l'Hturisme. A l'apartat de rutes gastronòmiques, hi ha algunes dades i l'evolució de les accions de dinamització.

S'informa que s'enviarà la presentació per correu electrònic.

3. Elaboració de propostes

(P) Comenta que el Mercat de Can Serra, és un edifici molt tancat en si mateix, poc accessible i la gent entra i surt pel moll de càrrega i descàrrega. Es valora que la Pl. de Font té vida i que per tant, és un problema d'arquitectura. Caldria obrir façanes, etc. El Sr. Josep Miralles constata la valoració i que la gent entra més pel moll que pel accessos.

(P) Planteja que per aconseguir impacte i atracció, es pot caure en el parany de fer com a la Boqueria. També diferencia que hi ha dues velocitats entre l'hostaleria que va molt ràpid, i el comerç. En el comerç hi ha les grans cadenes, i la mobilitat, en què qualsevol lloc està molt a prop amb el transport. Des de la CETAC s'identifica que els autònoms tenen problemes a l'hora de fer les gestions i de connexió amb realitats administratives, no tant amb la municipal.

(P) Manifesta que troba a faltar a l'exposició, la relació entre els m2 de grans superfícies per habitant. També ressalta que els mercats tenen una problemàtica diferent a la del petit comerç. Al petit comerç li és difícil d'associar-se, i el comerç d'estrangers tampoc tenen tradició d'associar-se i agremiar-se. Es ressalta que cal tenir en compte que a Barcelona les remodelacions estan molt ben fetes. Cal una visió global del model de mercat que es necessita. En el mercat de Collblanc, si funciona la secció del peix funciona el mercat. Tanmateix, es comenta que el del peix és un sector molt castigat, perquè ha baixat molt el seu consum entre la població i els horaris per a les persones que s'hi dediquen són molt dolents, ja que han d'estar molt aviat a Mercabarna. El Sr. Josep Miralles respon que hi ha la mateixa proporció de m2 de grans superfícies/habitant que en altres ciutats semblants, com Badalona. Properament s'obrirà un Mercadona, tot i que no és una gran superfície. Es constata que en aquests moments hi ha poques parades



de peix, el problema és que la gestió de la peixeteria té molt de risc, ja que si el peixeter s'equivoca en el càlcul de compra es pot malbaratar molt producte i l'ha de llençar i es perd la inversió. A hores d'ara no hi ha cap demanda per posar parades de peix als mercats.

(P) Comenta que el grup polític d'en Comú Podem va presentar una moció en defensa del comerç de proximitat, amb dues propostes: i) suspendre llicències a grans superfícies; ii) fer un pla d'usos comercials. No es va aprovar la primera moció, però sí la segona, i per tant, hi ha al voltant d'un any per fer el pla d'usos. Aquesta és una feina d'associacions comerciants i caldria que la Taula també hi participés.

. Tancament de la sessió i data de la propera reunió

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.

Propera sessió el 17/09 a les 18:00. Es preveu tancar el tema de comerç amb propostes i iniciar un altre tema.

I no havent-hi més assumptes de què tractar, el President aixeca la sessió essent les 16.30 hores del dia 11 de juny de dos mil vint-i-quatre de tot el qual com a Secretari en dono fe.