

**TIANA**

# Pla estratègic de comerç



**TIANA**

# Índex

1.	<u>Proposta metodologia</u>	3
2.	<u>Anàlisi sociodemogràfica</u>	5
3.	<u>Atractivitat del teixit comercial de Tiana</u>	21
4.	<u>Clima comercial de Tiana</u>	35
5.	<u>Urbanisme comercial</u>	45
6.	<u>Conclusions</u>	54
7.	<u>Estratègia</u>	58
8.	<u>Pla d'acció</u>	60
9.	<u>Actes de les entrevistes</u>	81

# 1 Proposta metodològica

# 1. Fitxa tècnica i treball de camp

## Anàlisi quantitativa

Enquestació presencial:

1. 27/01: de 17:00 a 20:00
2. 28/01: de 9:00 a 13:00
3. 31/01: de 10:00 a 13:00

Enquestació en línia:

1. Del 03/02 al 10/02

## Anàlisi qualitativa

Entrevistes (6) semi estructurades en profunditat d'entre 30 i 40 minuts entre els dies 06/02 (presencial), 07/02 (en línia) i 20/02 (en línia)

1. Magda Carreras: El petit món
2. Marc Soldevilla: Soldevilla Arquitecte
3. Toni Margalef: LBDM
4. Emma Salvatierra: Ca l'Anita
5. Àngel Beltran: Òptica La Punxa
6. Lluís Gallén: dinamitzador ACIST

## Anàlisis de context i complementàries

Anàlisi sociodemogràfica:

Procedent de dades secundàries

Indicadors d'anàlisi comercial:

1. Densitat comercial
2. Índex d'abastiment comercial
3. Índex aprofitament comercial
4. Índex comerç alimentari
5. Índex restauració
6. Índex oci nocturn

## Urbanisme comercial

Realització entre els dies 27/01 i 07/02

# **2** Anàlisi sociodemogràfica

# 2.1. Consideracions generals

## Introducció

Tiana s'ubica al sud de la comarca del Maresme, vora de la B-20, que connecta cap al sud amb Santa Coloma de Gramenet i infraestructura que enllaça amb la C-32 cap a Mataró i el nord de Catalunya.

El municipi es caracteritza per tenir una superfície de 7,95 km<sup>2</sup>, i una densitat de població alta, de 1.133 hab/km<sup>2</sup>, similar a la del Maresme, 1.153 hab/km<sup>2</sup>, però molt per sobre de la mitjana catalana, 242 hab/km<sup>2</sup>.

El 2002 la població resident va superar els 6.000 habitants i 10 anys després va augmentar un 30% fins a superar els 8.000 habitants. Des del 2013, s'ha experimentat un creixement de l'1% anual fins assolir els 9.000 habitants el 2021. En síntesi, en els darrers 20 anys el municipi ha augmentat un 60% la seva població.

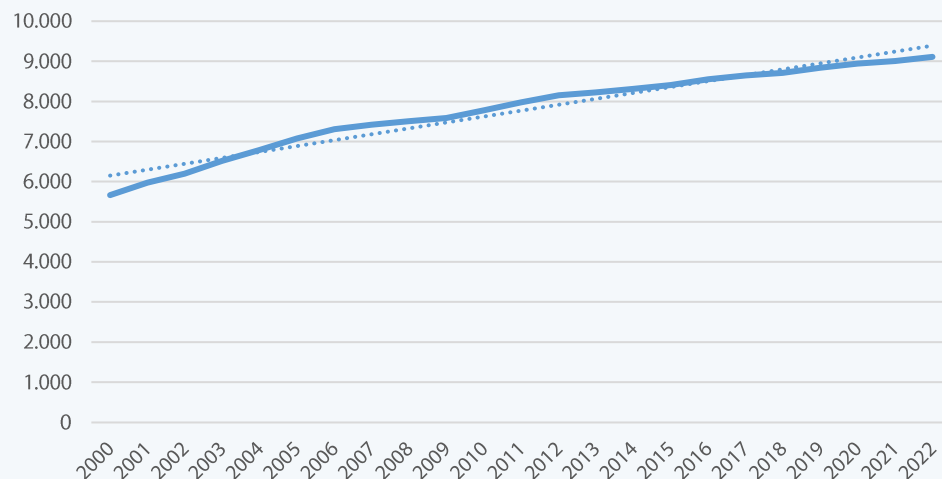
La taxa d'envelliment és força inferior a la comarcal i catalana així com també el pes de la població amb nacionalitat estrangera.

La RFBD tianenca se situa molt per sobre de la del Maresme i de la catalana i, complementàriament, els nivells d'atur locals, han estat sempre molt per sota dels altres territoris analitzats.



## 2.2. Anàlisi demogràfica

Evolució de la població. Tiana (2000-2022)



L'any 2022, la població de Tiana és de 9.110 persones. Entre el 2000 i el 2012 el municipi va experimentar un creixement continuat de la població fins a superar els 8.000 habitants. Des del 2013 fins a l'actualitat, la població ha seguit creixement però a un ritme menor, d'aproximadament l'1% anual, fins a superar els 9.000 habitants.

En aquestes dues primeres dècades del segle XXI, la població de Tiana ha augmentat en prop de 3.300 persones, un 60%.

Respecte als altres àmbits territorials, l'augment d'habitants se situa molt per sobre de les mitjanes comarcal, provincial i catalana.

Augment de la població 2000-2022 (%)

Tiana	Maresme	Barcelona	Catalunya
60,9%	34,0%	20,3%	23,6%

Font: IDESCAT

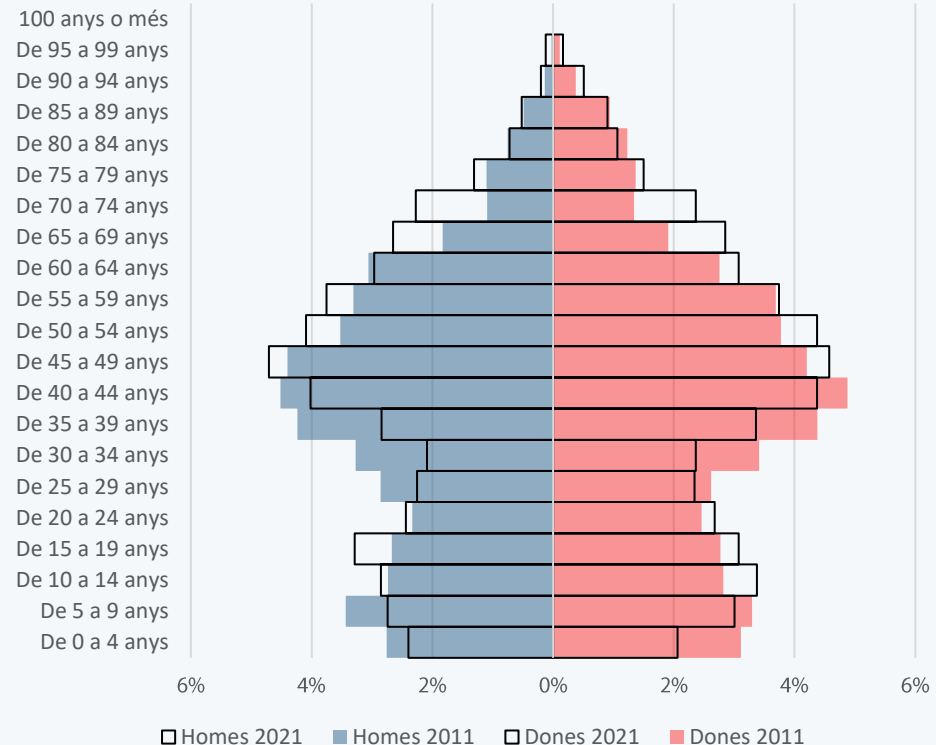
## 2.2. Anàlisi demogràfica

### Piràmide de població. Tiana (Comparativa 2011 i 2021)

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

En els darrers deu anys ha augmentat de manera considerable el grup poblacional de persones majors de 65 anys, del 12,7% al 17,2%. En l'altre extrem de la piràmide, s'observa un decreixement en la natalitat i el grup de 0 a 9 anys s'ha reduït. Si el 2011 representava el 12,6%, el 2021 era el 10,2% de la població tianenca.

L'edat mitjana de la població de Tiana l'any 2011 era de 39,5 anys i en 10 anys ha augmentat fins als 42. Aquest increment és similar a l'experimentat al conjunt de Catalunya on la mitjana s'ha incrementat de 41 a 43,1 anys.



Font: IDESCAT



## 2.2. Anàlisi demogràfica

### Procedència de la població segons nacionalitat. Comparativa (2021)

Nacionalitat	Tiana	Maresme	Catalunya
Espanyola	95,0%	87,7%	83,9%
Estrangera	5,0%	12,3%	16,1%
Procedència migracions			
Resta de la UE	31,5%	19,6%	22,8%
Resta d'Europa	12,9%	8,4%	8,2%
Àfrica	7,1%	39,0%	26,0%
Amèrica del Nord i Central	8,7%	6,4%	8,8%
Amèrica del Sud	25,4%	15,7%	19,3%
Àsia i Oceania	14,3%	11,0%	14,9%

El percentatge de població estrangera és clarament inferior en comparació amb els territoris on s'emmarca.

La major part dels estrangers tenen una nacionalitat d'algun país de la Unió Europea, els quals representen gairebé una de cada tres de les persones estrangeres. Aquest col·lectiu està sobredimensionat si es compara amb el conjunt del Maresme o de Catalunya. D'altra banda, hi ha una menor proporció de persones amb una nacionalitat africana.

Els principals països de procedència són Itàlia i Xina (9,6%).

### 10 nacionalitats més nombroses

Itàlia	Xina	Colòmbia	Veneçuela	Regne Unit	Alemanya	El Marroc	Argentina	Portugal	França
9,6%	9,6%	5,8%	4,9%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,0%	3,8%

Font: IDESCAT

## 2.2. Anàlisi demogràfica

### Índexs demogràfics. Comparativa (2021)

	<b>Tiana</b>	<b>Maresme</b>	<b>Catalunya</b>
<b>Població</b>	9.009	345.423	7.763.362
<b>Percentatge de joves</b>	16,4%	15,1%	16,1%
<b>Percentatge de població gran</b>	17,6%	14,3%	19,0%
<b>Índex d'envelliment</b>	104,4	125,7	127,1
<b>Índex de sobreenvelliment</b>	14,1	15,7	16,9
<b>Índex de dependència global</b>	50,6	51,6	51,6

En l'estructura poblacional del municipi el pes de la població jove és considerablement superior a l'existent a la comarca i similar al del conjunt de Catalunya.

Tot i que el pes relatiu de la població gran és substancialment superior al percentatge comarcal, la grandària del col·lectiu de persones joves fa que l'índex d'envelliment sigui baix. Dins del col·lectiu de persones grans, l'índex de sobreenvelliment també és baix tant en la comparativa comarcal com en la catalana.

Segons les dades d'Idescat, la càrrega que suporta la població activa a Tiana és lleugerament inferior a l'existent al Maresme i Catalunya.

Font: IDESCAT

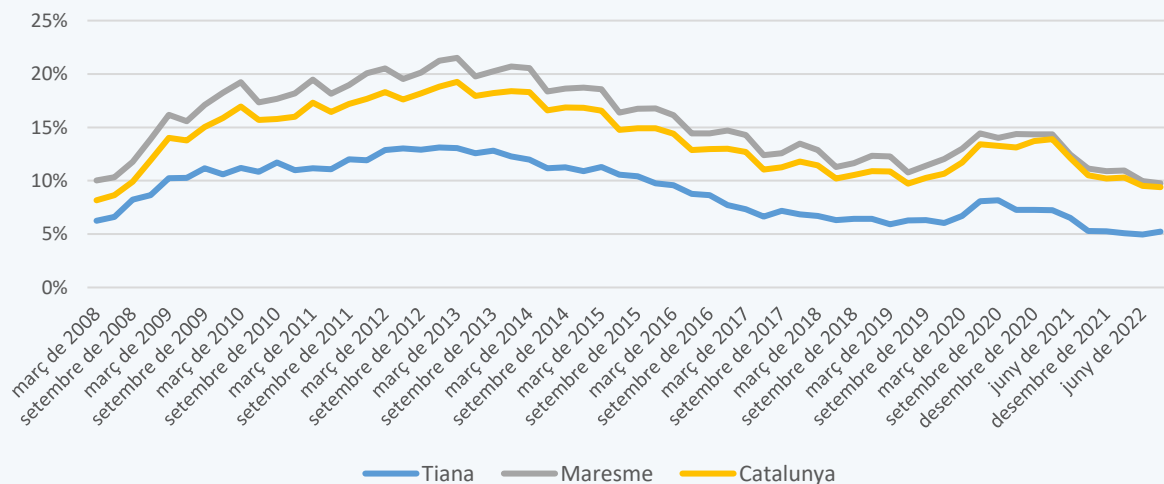
## 2.3. Anàlisi econòmica

### Renda Familiar Bruta Disponible. Comparativa (2019)

	Tiana	Maresme	Catalunya
<b>RFDB (milers d'euros)</b>	213.044	8.283.683	139.741.988
<b>RFDB per habitant (milers d'euros)</b>	24,3	18,4	18,2
<b>RFDB per habitant (Índex Catalunya = 100)</b>	133,2	101,0	100,0

Font: IDESCAT

### Taxa d'atur registral. Evolució trimestral (2019-2022)



Font: Observatori del Treball i Model Productiu

La Renda Familiar Bruta Disponible (RFBD) és prop d'un 33% superior al municipi que a la mitjana catalana o del Maresme. Concretament, és de 17.300€ anuals (uns 2.025€/mes).

Les dades situen Tiana molt per sobre de la mitjana del Maresme i de la catalana, en un nivell mig-alt.

La taxa d'atur registral municipal durant el 2022 és del 5,1%, la meitat de l'existent al Maresme (10,3%) i també molt per sota de la mitjana catalana, 9,8%.

La incidència de la Covid-19 en el mercat laboral local va ser superior al municipi que a les altres realitats observades. Així mateix, tant la comarca com el conjunt de Catalunya s'han refet millor d'aquesta crisi.

## 2.3. Anàlisi econòmica

### Nombre i distribució de les empreses segons sectors. (2021)

	Indústria	Construcció	Comerç, transport i hostaleria	Serveis
<b>Tiana</b>	3,2%	9,3%	29,8%	57,8%

Font: *Directorio Central de Empresas, INE*

El conjunt d'activitats dedicades als serveis representen el 57,8% del total d'empreses de Tiana. Malgrat això, i pel que fa al comerç, segons el DIRCE, es detecten **254** empreses amb codis CNAE vinculats al Comerç, la restauració, l'hostatge i transports.

L'any 2013 el nombre d'empreses va ser el més baix de la dècada (699) mentre que el nombre màxim va ser el 2020 (864). El 2021 se'n comptabilitzaven 853. En aquesta dècada, el conjunt de les empreses dedicades al comerç, la restauració i l'hostatge ha perdut uns 5 punts percentuals que ha guanyat el sector serveis.

### Establiments comercials

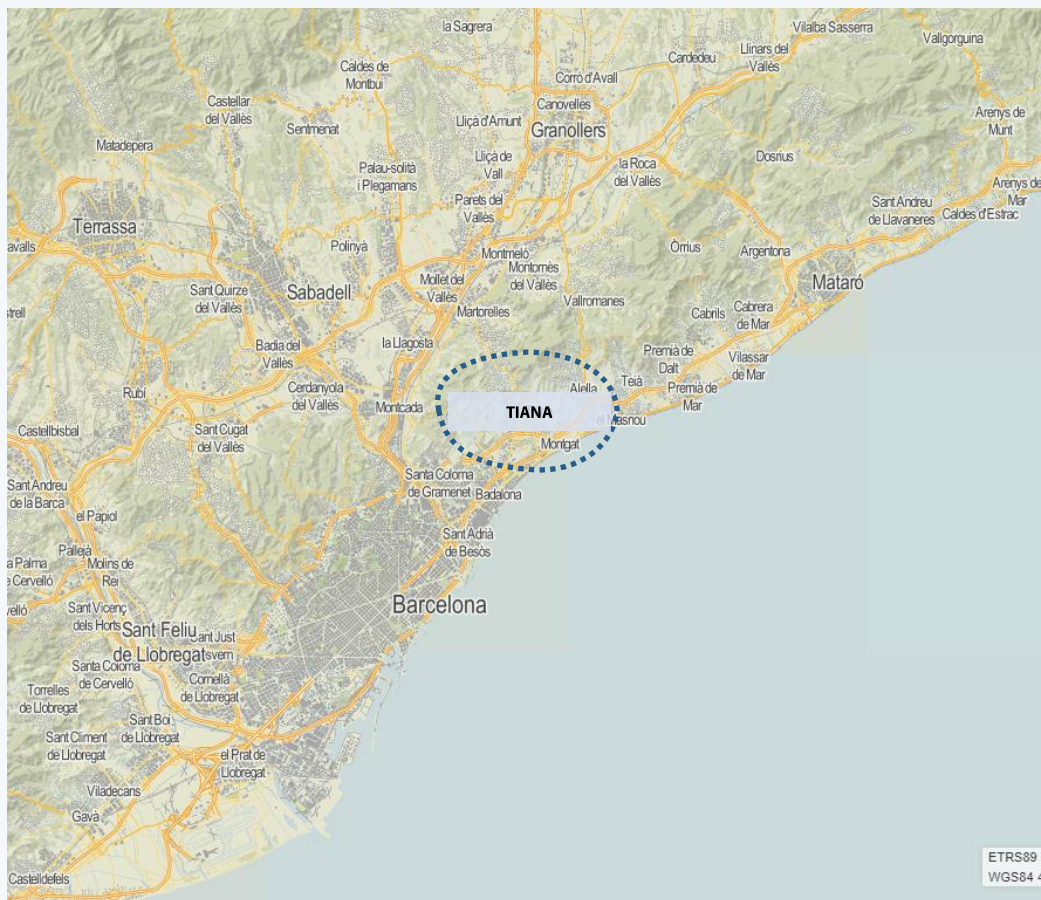
	Tiana	Maresme	Àmbit metropolità
<b>Superfície de venda (m<sup>2</sup>)</b>	4.243	588.410	6.673.950
<b>Densitat comercial (est. / 1.000 hab.)</b>	4,66	10,88	11,65
<b>Densitat comercial (m<sup>2</sup> / 1.000 hab.)</b>	471	1.280	1.351
<b>Superfície mitjana per establiment (m<sup>2</sup>)</b>	101	118	116
<b>Nombre d'establiments</b>	42	2.093	57.583

El Cens d'Establiments Comercials del CCAM ens indica que Tiana té una estructura comercial molt menys densa que el Maresme i el conjunt de l'Àmbit Metropolità.

Font: *Cens d'establiments comercials (CCAM)*

## 2.4. Relació amb l'entorn

### Situació geogràfica de Tiana



### Ubicació

El municipi es situa al sud del Maresme, sent limítrof amb la comarca del Barcelonès.

Tiana se situa més a prop de Barcelona i la seva conurbació urbana que de la capital del Maresme, Mataró. Ara bé, amb transport privat, ambdues ciutats se situen a uns 25 minuts.

### Transport públic

La connexió del municipi es realitza a través de diferents línies d'autobús (B29; B34; B35; M30; N9) que s'aproximen a la xarxa de rodalies (R1), que connecta cap al nord amb Mataró i cap al sud amb Barcelona.

### Carreteres

Les carreteres que connecten el municipi amb la resta del territori són:

- B-20 / C-32: al llarg de la connexió Santa Coloma de Gramenet i Barcelona cap al sud i el Masnou i Mataró cap al nord.
- B-500 i BV-5008: carretera que el municipi amb el Vallès.

Font: *Open Street Map*

## 2.5. Fluxos turístics

### Allotjaments turístics a Tiana (2021)

Allotjaments turístics	Tiana	Maresme	Catalunya
Hotels	0	157	3.092
Places d'hotels	0	32.369	319.395
Càmpings	0	30	353
Places de càmpings	0	18.876	269.985
Turisme rural	1	24	2.540
Places de turisme rural	10	197	20.498

### Allotjaments

Tiana no és un municipi turístic.

La localitat només disposa d'un allotjament de turisme rural conformat per amb 10 places tot i ubicar-se en una comarca que presenta el 10% de les places hoteleres de Catalunya o el 7% de les places de càmping.

### Estimacions de població estacional (2021)

	Tiana	Montgat	Alella	El Masnou	Maresme
Població ETCA (%)	88,2%	91,7%	92,0%	93,9%	97,5%

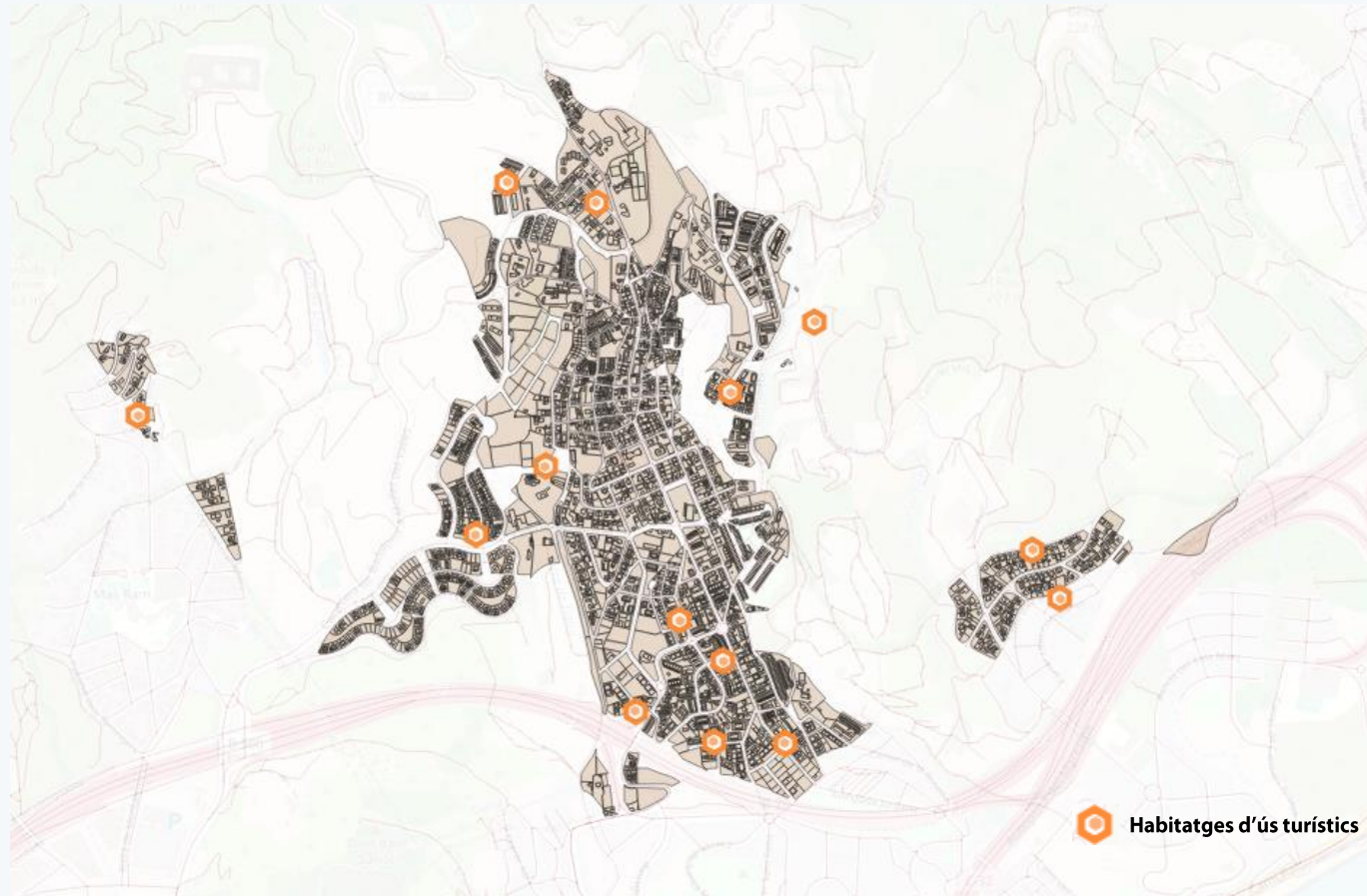
La taxa de vinculació ETCA de Tiana és la més baixa dels municipis dels voltants, situant-se molt per sota del conjunt del Maresme.

*L'estimació de població estacional vol ser una aproximació a les càrregues de població que ha de suportar cada municipi. La població ETCA és el conjunt de persones que tenen alguna vinculació amb la localitat sense ser-ne residents. El seu valor mínim és 100 i correspon a un municipi que no rep població no resident.*

Font: IDESCAT

## 2.5. Fluxos turístics

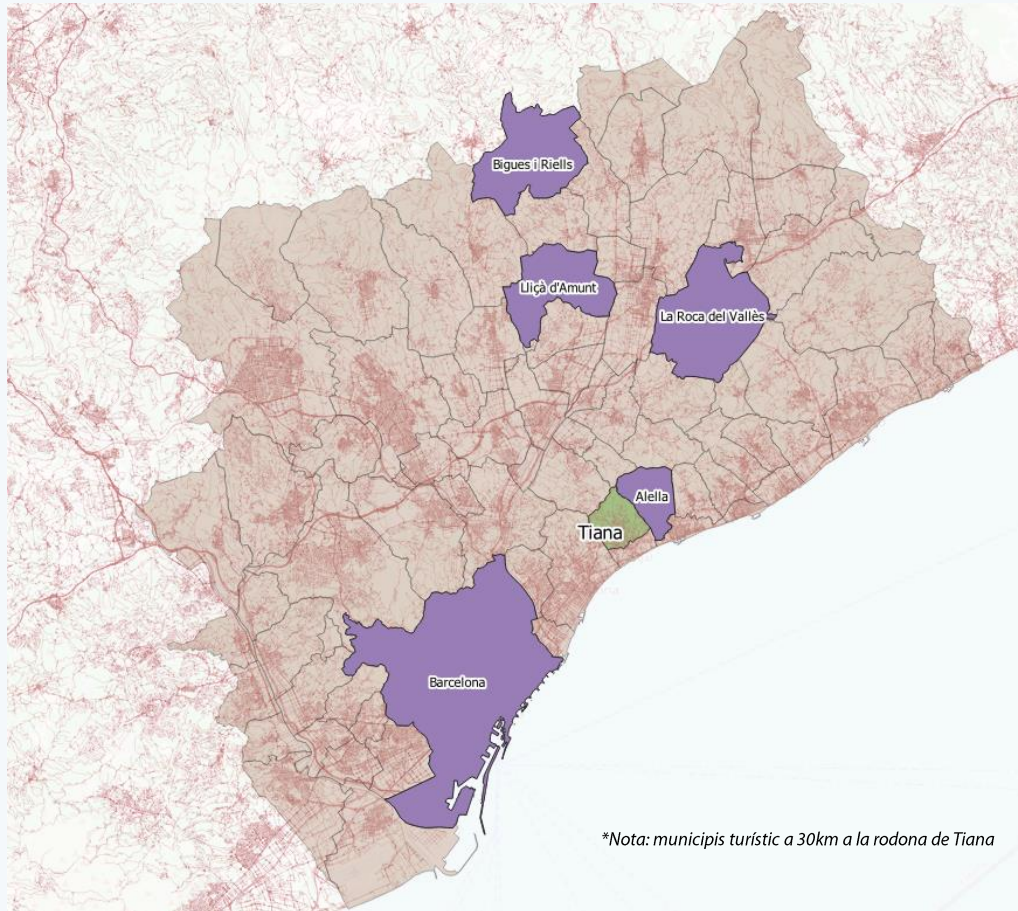
Habitatges d'ús turístic. Tiana 2023



Font: *dades facilitades per l'Ajuntament de Tiana*

## 2.5. Fluxos turístics

### Municipis turístics al voltant de Tiana



Font: Poblacions turístiques a efectes d'horaris comercials. Departament d'Empresa i Treball, Generalitat de Catalunya.



## 2.6. Indicadors d'anàlisi comercial

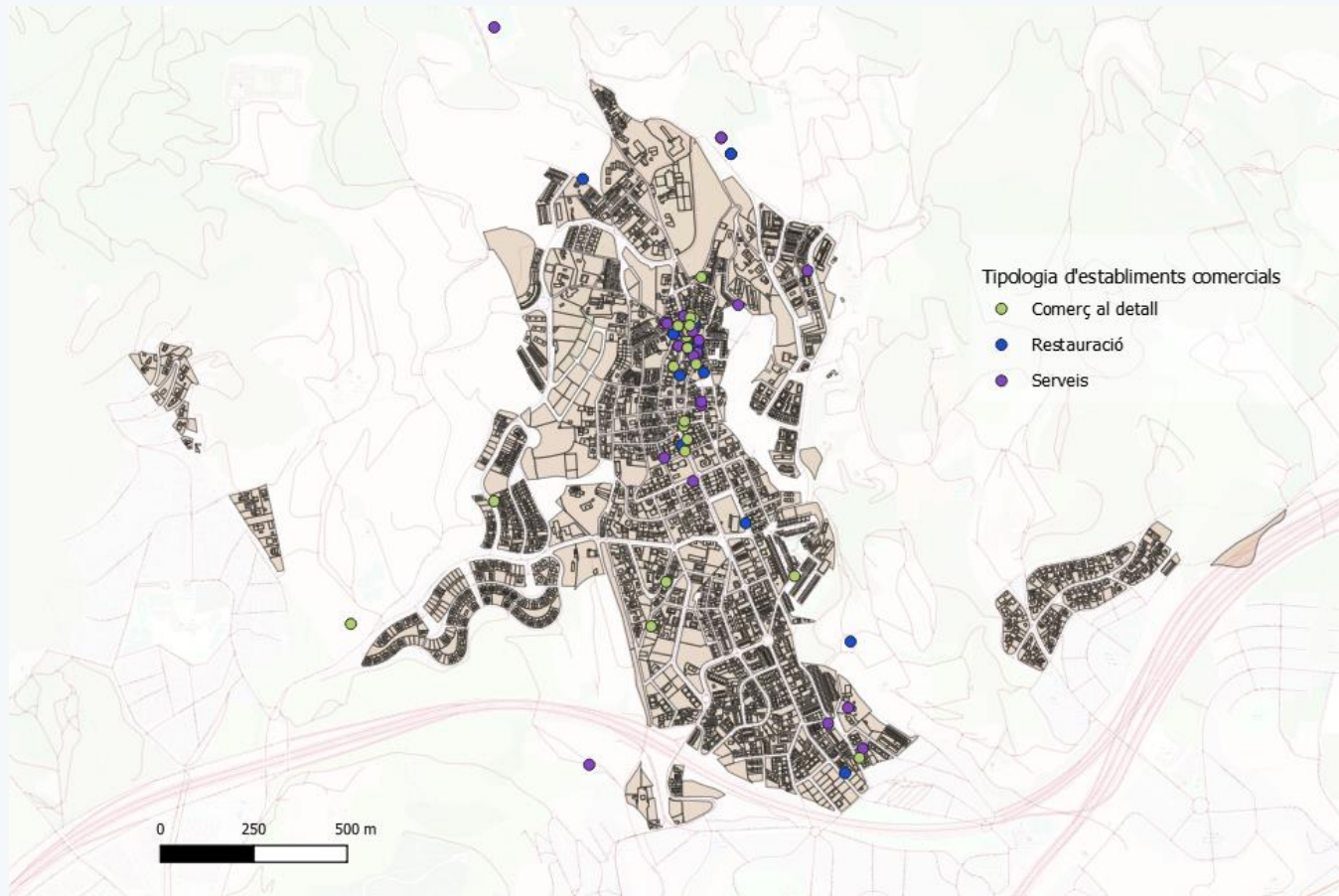
### Principals indicadors d'anàlisi

Indicador	Explicació	Tiana
Densitat comercial	Establiments de comerç al detall per cada 1.000 habitants	2,4
Índex d'abastiment comercial	Nombre de locals per cada 1.000 habitants	8,3
Índex aprofitament comercial	Establiments en actiu respecte el nombre total de locals	88%
Índex comerç alimentari	Nombre d'establiments d'alimentació respecte el nombre d'establiments de comerç al detall	50%
Índex abastiment alimentari	Nombre d'establiments d'alimentació per cada mil habitants	1,2
Índex restauració	Nombre establiments de restauració respecte el nombre d'establiments de serveis	45%
Índex oci nocturn	Nombre establiments d'oci nocturn respecte el nombre d'establiments de serveis	0%

Font: elaboració pròpia a partir del cens d'establiments comercials facilitat per l'Ajuntament de Tiana i del treball de camp realitzat.

## 2.6. Indicadors d'anàlisi comercial

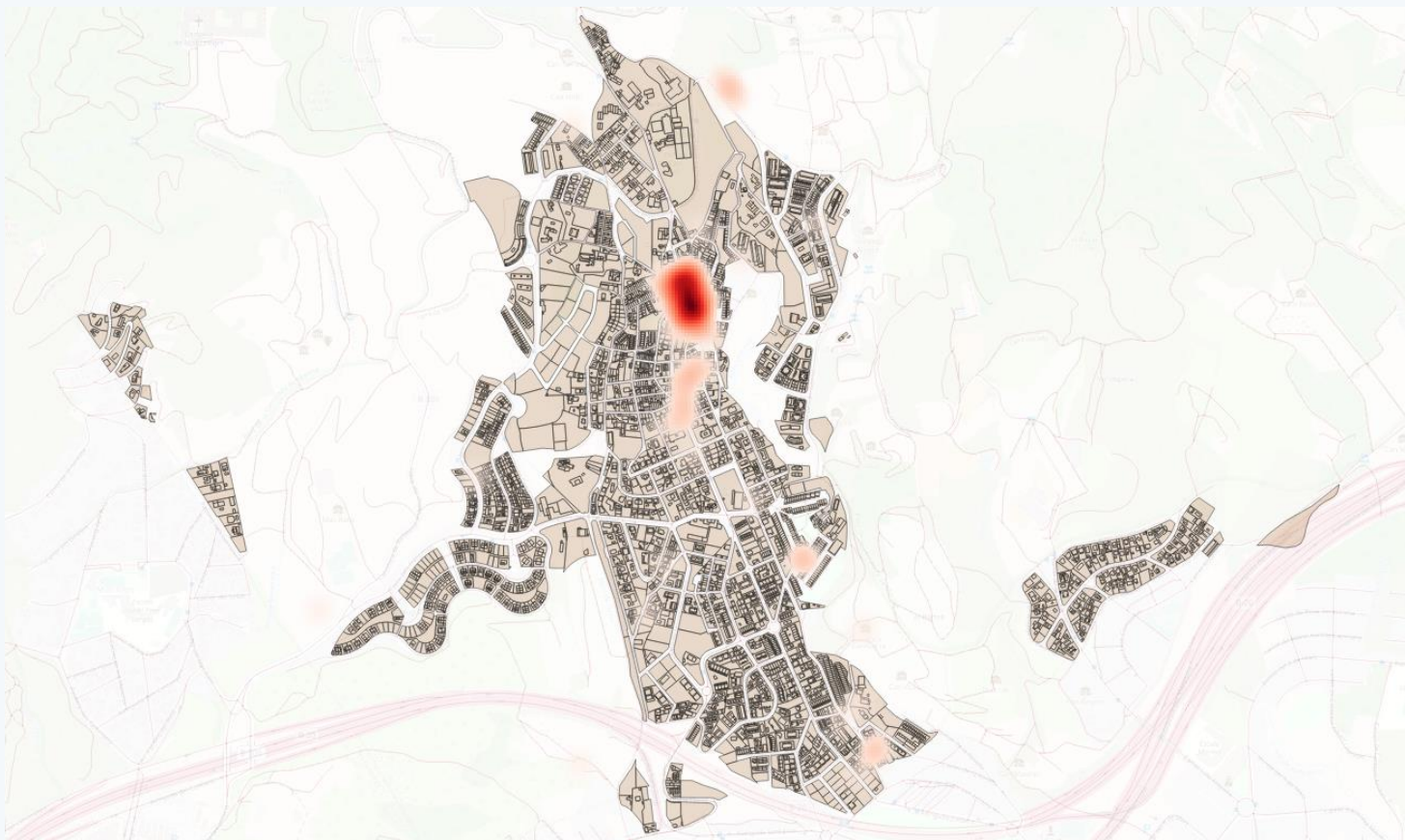
Distribució dels establiments comercials a peu de carrer



Font: elaboració pròpia a partir d'informació proporcionada per l'Ajuntament de Tiana i d'informació procedent de treball de camp.

## 2.6. Indicadors d'anàlisi comercial

Mapa de calor de la distribució dels establiments comercials a peu de carrer

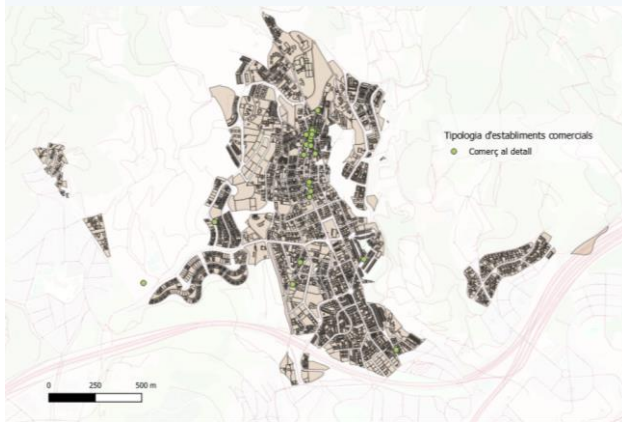


Font: elaboració pròpia a partir d'informació proporcionada per l'Ajuntament de Tiana i d'informació procedent de treball de camp.

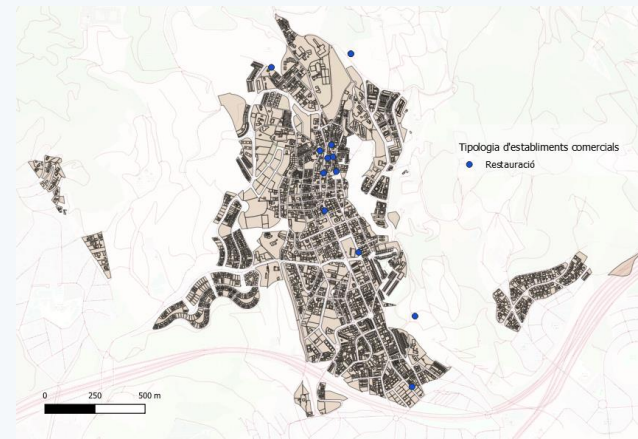
## 2.6. Indicadors d'anàlisi comercial

Distribució dels establiments comercials a peu de carrer

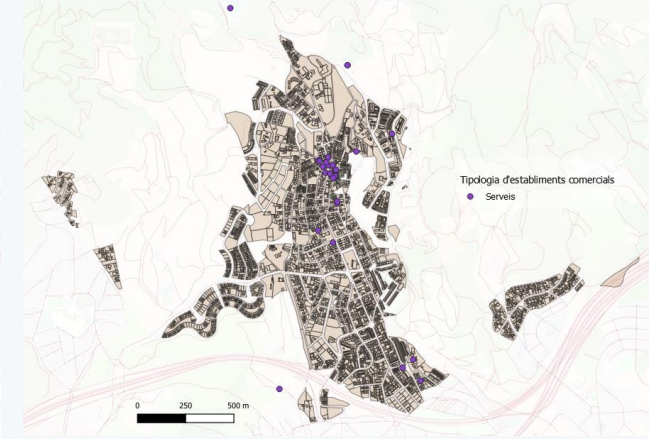
Comerç al detall



Restauració



Serveis

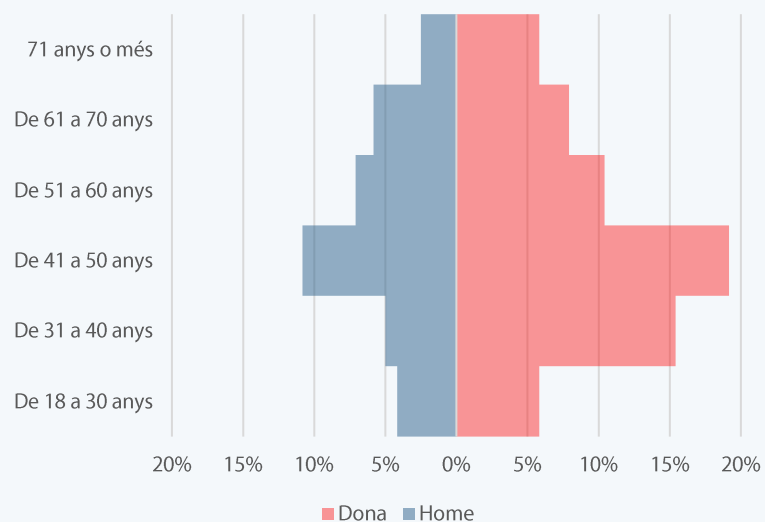


Font: elaboració pròpia a partir d'informació proporcionada per l'Ajuntament de Tiana i d'informació procedent de treball de camp.

# **3** Atractivitat del teixit comercial de Tiana

# 3.1.1. Hàbits de compra

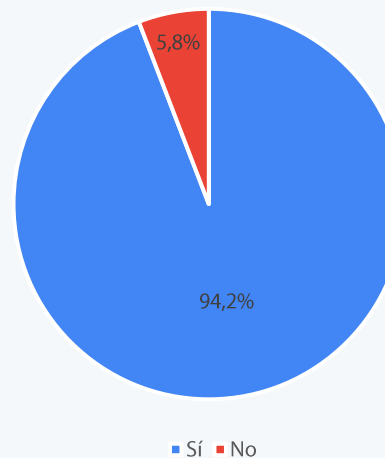
Distribució per sexe i edat



Sobrerrepresentació de les dones, especialment en l'enquestació en línia (69%).

15. Gènere / 16. Grup d'edat

Pràcticament la totalitat de la població enquestada compra habitualment a Tiana

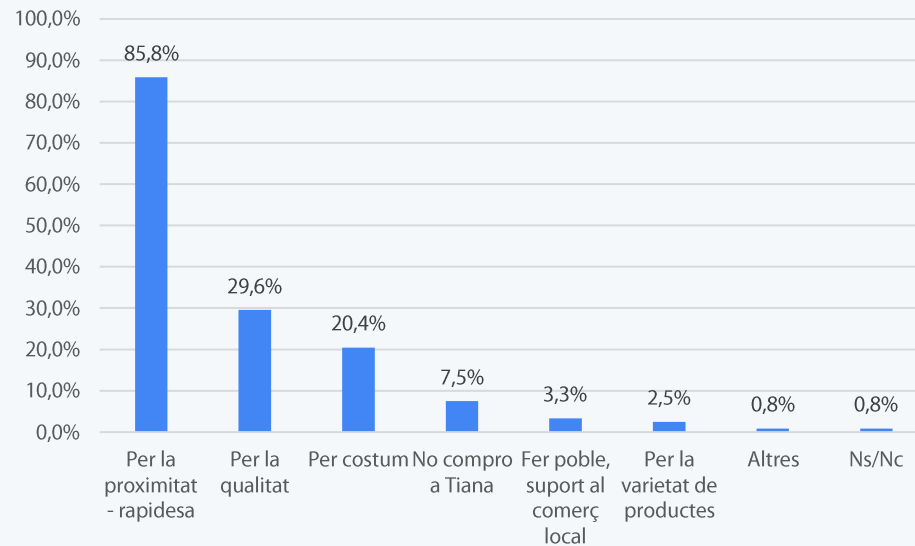


Un 9% dels qui han respost en línia, no han comprat en el darrer mes a Tiana.

1. En el darrer mes ha comprat vostè en algun establiment comercial de Tiana?

## 3.1.2. Hàbits de compra

La proximitat és el principal motiu de compra



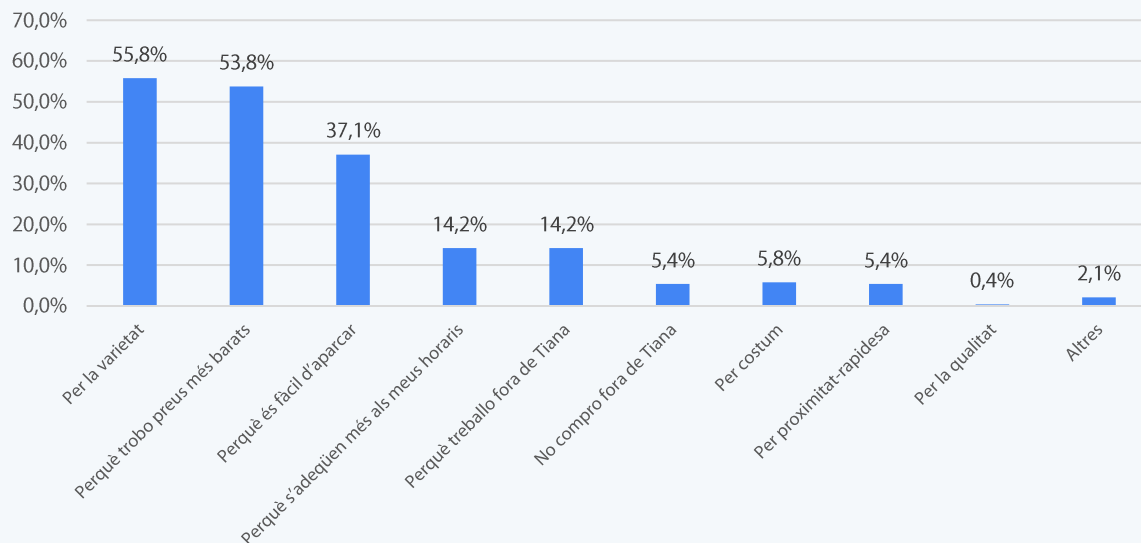
El principal motiu de compra local és per la proximitat i la rapidesa. Així ho afirma el 86% de les persones enquestades.

En un segon nivell apareix la qualitat (28%) i el costum o l'hàbit (22%).

2. Per quins motius compra a Tiana?

## 3.1.3. Hàbits de compra

La ciutadania busca fora de Tiana una major varietat i preus més econòmics



Més de la meitat de les persones enquestades busca fora de Tiana una **major varietat** i uns **preus més barats**.

En un segon nivell emergeix la facilitat d'aparcament com a motiu per comprar fora del municipi.

Altres casuístiques individuals també estan presents en el 14% de les persones són: una millora adequació amb els seus horaris i motius laborals.

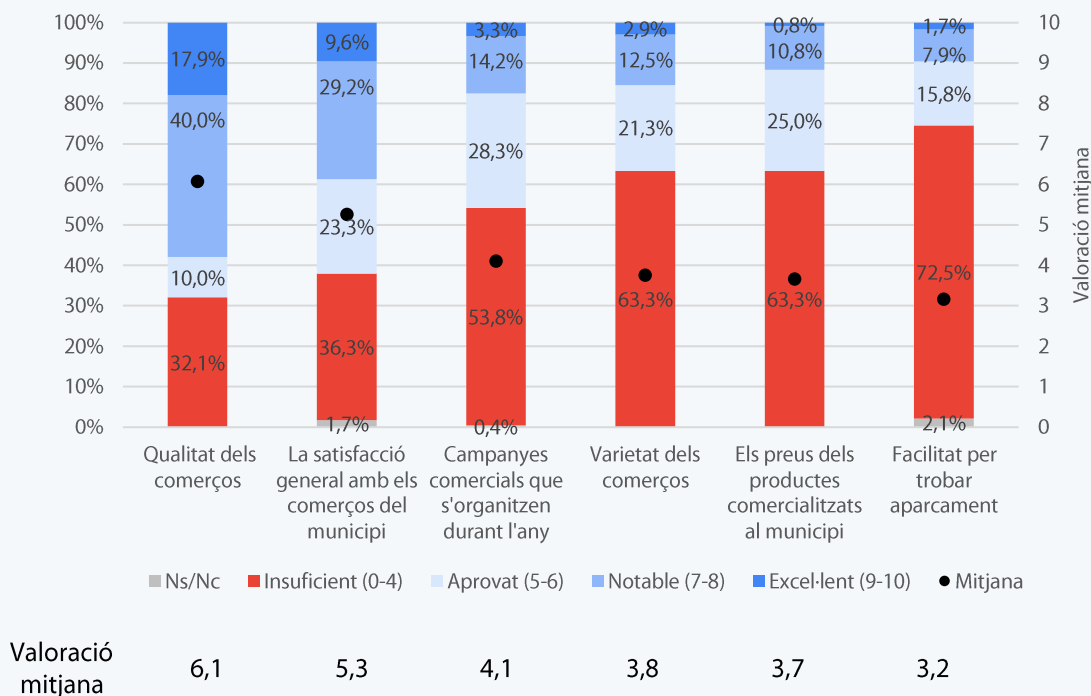
**"En els últims anys ha augmentat molt la població de Tiana i molta d'aquesta gent no sap quin comerços hi ha al poble."**

3. Per quins motius compra fora de Tiana?



## 3.2. Satisfacció amb diferents elements

Les valoracions no són prou bones però la qualitat dels comerços es valora positivament



La ciutadania valora positivament la qualitat del teixit comercial de Tiana i 6 de cada 10 persones ho puntua amb notes d'entre el 7 i el 10.

La satisfacció general amb els comerços locals tot just aprova i 1 de cada 3 persones no està satisfeta.

Les campanyes comercials, la varietat dels comerços i els seus preus no són ben valorats. Són més els que ho suspelen que els que ho aproven.

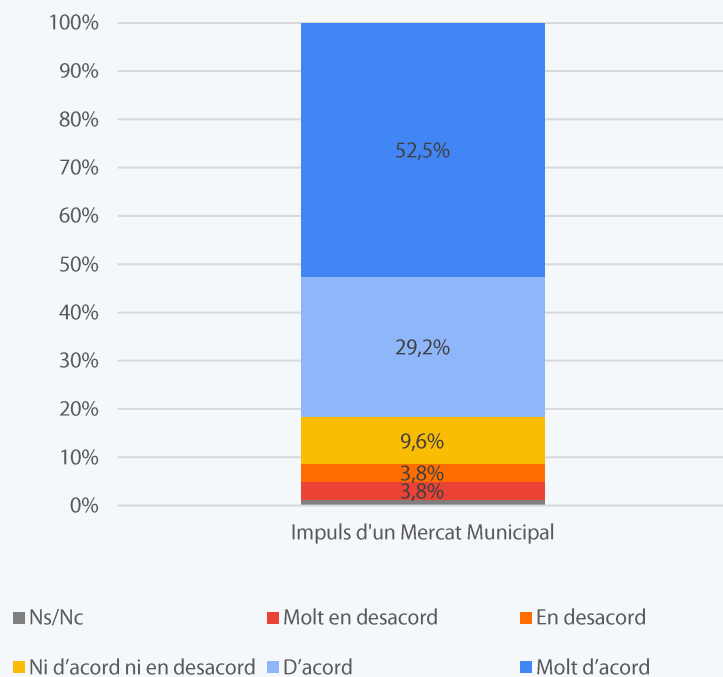
L'element més mal valorat és l'aparcament i 7 de cada 10 persones el valoren amb notes d'entre 1 i 4.

<i>Campanyes comercials que s'organitzen durant l'any</i>	0.01080 *
<i>Els preus dels productes comercialitzats al municipi</i>	0.00379 **
<i>Facilitat per trobar aparcament</i>	0.87869
<i>Qualitat dels comerços</i>	< 2e-16 ***
<i>Varietat dels comerços</i>	0.00553 **
<b>Multiple R-squared:</b>	<b>0.7631,</b>
<b>Adjusted R-squared:</b>	<b>0.7571</b>

4-9. Fins a quin punt està satisfet/a amb els següents elements: Valori-ho amb una escala del 1 al 10, on 1 significa gens satisfet/a i 10 molt satisfet/a.

## 3.3. Impuls d'un Mercat Municipal

Els tianencs i tianenques està a favor d'impulsar un Mercat Municipal



La meitat de les persones enquestades està molt d'acord en que s'impulsés un Mercat Municipal a Tiana. Un altre 29% hi està d'acord.

El conjunt d'aquelles que persones que es mostren indiferents o que tenen dubtes no arriba al 10%.

Les persones que s'hi oposen tot just representen el 7,5%.

**El suport a un eventual Mercat Municipal a Tiana és constant en tots els grups d'edat i en ambdós gèneres.**

No s'aprecien diferències en cap de les dues variables sociodemogràfiques.

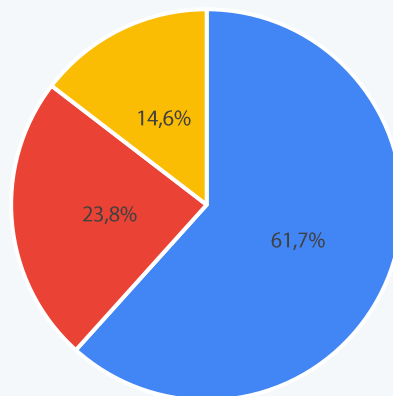
10. Fins a quin punt estaria d'acord en que s'impulsés un Mercat Municipal a Tiana?

## 3.4. El mercat setmanal

La ciutadania prefereix la ubicació actual del mercat setmanal

La ubicació actual és la preferida per la majoria de les persones enquestades (62%).

1 de cada 4 persones preferia l'anterior ubicació, a la plaça de la Vila (24%).



■ On està actualment

■ On estava fa uns anys, al centre de la Vila

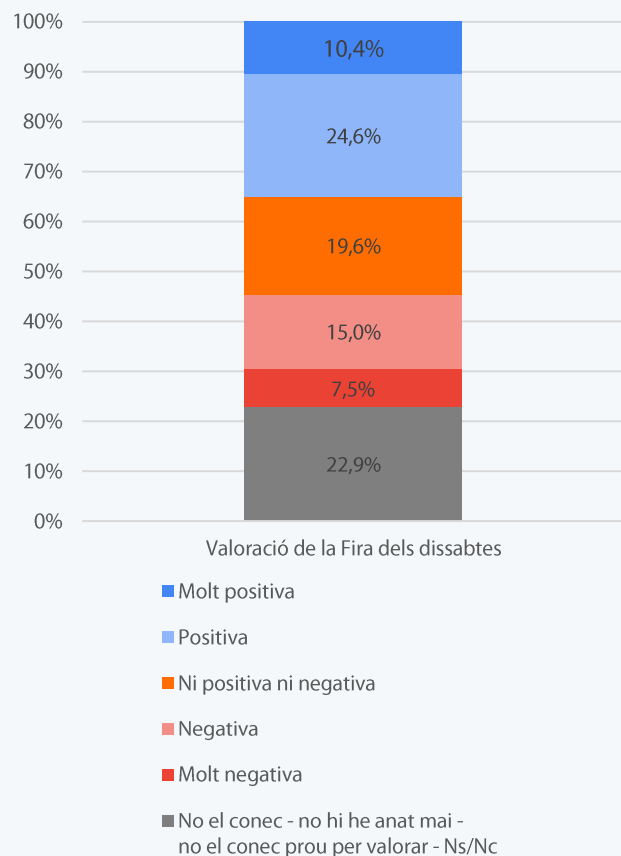
■ Desconec - Altres - Ns/Nc



11. Arran de la pandèmia es va modificar la ubicació del mercat setmanal de Tiana. **D'ara en endavant, on creu que s'hauria de situar?**

## 3.5. Fira dels dissabtes

### Ambivalència respecte la Fira dels dissabtes



12. Quina valoració fa del mercat / Fira dels dissabtes de Tiana?

Una part important de la ciutadania no coneix la Fira dels dissabtes.

D'entre els que la coneixen, són més els qui la valoren positivament que negativament. Malgrat això, hi ha un percentatge important de població que la valora "ni positivament ni negativament".

Es considera que hi faltarien més parades i una major varietat. També s'identifiquen problemes d'aparcament i d'ambientació de la Fira.



**"És important fer activitats al carrer. Triomfen especialment les que estan orientades a nens i nenes."**

**"Es podria mirar d'ubicar al calendari Tiana amb una altra activitat que tingués significat per la gent de Tiana, com el Tast,"**

## 3.6. Comentaris finals

### Falta comerç i varietat

- Que sempre obren botigues i tanquen. S'ha de donar més ajudes i ajudar a que funcioni i publicitar. Sabateria, merceria, can fresquito (casa Eulàlia), papereria..
- Donar més oferta i varietat. No despatxos de dissenyador, gestors... Sort del bazar que tenen de tot
- Més tendes, més varietat
- Més varietat. Mercat amb horari més flexible
- Més varietat i més possibilitats per a la ciutadania
- Falten serveis
- És un poble amb moltes pujades i amb el fred es necessita cotxe. Falta varietat, has d'anar a fora 100%. Merceria, carnisseria, ferreteria, xurreria, coses essencials
- Volem més varietat dels comerços
- Hi ha manca de coses, al ser un poble dormitori. No té un nucli
- Està mig mort, poble dormitori
- Més competència i l'aparcament es un problema
- Més varietat
- Monopolis
- Forns de pa: no hi ha varietat
- Falta comerç de proximitat en bastants barris
- Falta impulsar més locals perquè la gent pugui obrir altres varietats de comerços i així es comenci a fer vida al poble sense necessitat de marxar als pobles de voltant

14. Si vol pot realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Tiana.

## 3.6. Comentaris finals

### Falta comerç i varietat

- Molt pobre. Poca diversitat
- Hi ha molt poc comerç.
- No ni ha quasi
- M'agradaria que hi hagués una papereria i una ferreteria
- Falta oferta, mes establiments
- Es una pena que haguem d'anar fora del poble en busca dels serveis.
- Afavorir que hi hagi més oferta i per tant més competència en els productes frescos. Per exemple la carn a l'Anita és molt bona però té uns preus molt elevats. El peix i la fruita són caríssims també a tot arreu...
- És pobre, falta varietat
- Ha de deixar de ser un monopoli
- Necessitat d'una ferreteria com el Rodrigo de Montgat. I personalment i amb molta tristesa, el no haver fet més el responsable pertinent per ajudar a mantenir obert el bar de tapes i entrepans El Revolt.
- Trobo a faltar una carnisseria/queviures
- Falta fruiteria al poble. Altres comerços
- Sota em meu punt de vista falten comerços (varietat) i lloc on poder aparcar per a que sigui mes accessible. Si no vius al centre i has d'agafar cotxe, el mes provable es que marxis a un lloc amb pàrquing i varietat, i no es el cas de Tiana.
- Que es molt escàs. No tenim tintoreria, ni merceria, ni sabateria ni roba ni juguets ....
- Hi ha molt poca oferta real, manquen serveis bàsics com fruiteria, ferreteria...

14. Si vol pot realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Tiana.

## 3.6. Comentaris finals

### Car

- Incomplet i molt car
- Que baixin els preus
- Es caríssim
- Bo però car
- Que baixin els preus
- Prefereix comprar fora el municipi sempre que pot perquè té més varietat i és més econòmic
- Molt car
- Preus elevats
- Escàs. Monopoli. Promoure l'emprenedoria dels joves. Els preus són molt elevats
- Falta varietat, per a que tothom pugui accedir a diferents preus
- Es car en comparació del que ofereix grans superfícies
- Las tiendas que hay son de los mismos dueños por lo que no hay competencia y los precios son caros
- Molt car, poca variació de productes
- No us heu preguntat que una cadena sigui la que domini tot el municipi. Sense competència, les empreses no tenen incentius per a millorar els seus productes o serveis o per a mantenir preus raonables. Això pot conduir a una falta de varietat i a preus més alts per als consumidors. També pot conduir a pràctiques comercials poc ètiques i a una manca d'innovació. Per tant, és important per al benestar econòmic que hi hagi un nivell adequat de competència en un mercat.
- Som comerços no per tothom, preus molt elevats en comparació del mateix comerç a Badalona per exemple ( mateixa marca), horaris poc flexibles per la gent que treballem. No hi ha comerç fora del centre, hi ha més poble!!

14. Si vol pot realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Tiana.

## 3.6. Comentaris finals

### Aparcament

- Més aparcament
- L'aparcament es podria solucionar a Can Mates
- Millorar l'aparcament
- Falta zona aparcament
- Aparcament de pagament per tothom a la via pública a excepció de l'aparcament per consumidors i clients al centre poble

### Mercat Municipal

- Falten locals per nous comerços i un Mercat Local fixe
- Es necessari un Mercat Municipal a l'estil Pla de Montgat (combina comerç tipus BonPreu), amb accés fàcil en cotxe. Un bon lloc podria ser la Catequística.
- S'hauria de potenciar i incentivar la creació de nous comerços creant un mercat municipal amb locals comercials.

### Falta vida

- Els dissabtes està tot tancat. No hi ha vida.
- Lamentablement el trobo inexistent. És un poble mort

14. Si vol pot realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Tiana.



## 3.6. Comentaris finals

### Lloguers i locals comercials

- Baixar lloguers dels locals
- Crec que falten comerços, però els preus dels lloguers no ho fan possible
- Falten locals comercials prou grans
- Hauríem de oferir uns lloguers més assequibles dels locals per incentivar la creació d'establiments.

### Mobilitat

- Les esquenes d'ase instal·lades a la carretera fan encara més desagradable acostar-se al centre del poble a comprar. 4 semàfors i un radar de velocitat hagués tingut el mateix efecte i no afectaria a tots els que no excedim els límits de velocitat i respectem els passos de vianants.

### Correcte

- Tot bé
- Estic satisfeta
- El condís molt bé!

14. Si vol pot realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Tiana.

## 3.6. Comentaris finals

### Altres

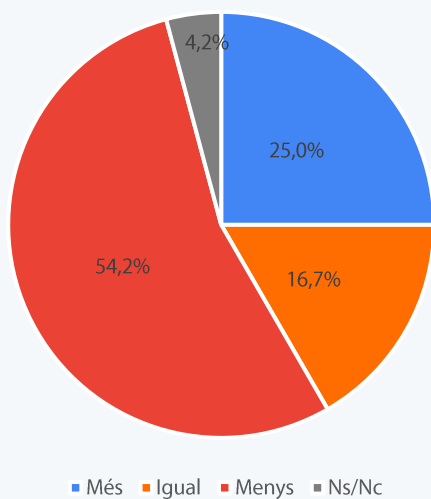
- Fer comptes de Instagram xarxes socials. Més moviment per a que vingui més gent del poble i de fora del poble
- Venta a domicili per comoditat
- Que baixin els preus, més diversitat, que els veïns siguin menys *tocapilotes*, que tallin carrers per fer-los peatonals
- Carril cavall ja. Vull treure asfalt
- Fer carril bici adequat
- Posar música!! La clau és la música
- Potenciar o inventar-se productes només de Tiana. Per crear una marca...
- Fa falta que passin menys cotxes i més peatonalització
- Fer promoció. Aparcament. Fan la compra gran a fora de Tiana (Mercadona) però si ha de comprar alguna cosa de qualitat per un dia especial ho compra a Tiana
- L'Ajuntament no hi pot fer res. És un problema global
- Troba que seria més còmode si els comerços estiguessin a un mateix lloc. El mercat setmanal és molt limitat i li va malament per horari
- "Convertir el carrer en un lloc d'estada, no de pas. Fora cotxes Prioritzeu el caminar i anar en bici, que són els transports d'abast local. Si prioritzeu el cotxe, un cop *desaparcats*, tant és 1km que 50km"
- Comprar a Tiana pots anar caminant però quan arribes a l'avinguda Isaac Albéniz les voreres son molt estretes, passen molts cotxes i autobusos, i si a sobre vaig acompanyada amb els nens o el gos es una odissea i incòmode anar carregada.
- Vales descuento como se ha hecho estas navidades en Badalona para gastar en comercios locales
- Abans de fer el Mercat Municipal es podria per impulsar més aquest...i implicar-hi més els venedors del poble, sobretot amb productes d'aquí
- Tancar permanentment l'accés al trànsit no local a aquest carrer perquè la gent acostumi a caminar més per aquesta zona, i que esdevingui una zona comercial idònia, no tan sols els dissabtes
- Que els comerços no depenguin dels mateixos dos propietaris
- Falten locals comercials, no és normal que en un local municipal hi hagi una administració de loteria, a l'hora de fer les licitacions s'hauria de valorar mes el projecte, no l'oferta econòmica
- Propulsar mes comerç a Tiana amb oreja mes assequibles
- Personalment, veig difícil que el comerç de Tiana estengui i creixi. Tiana és un poble dormitori i amb molta casa, la gent viu de portes cap a dins i no surt al carrer. Per comoditat, agafen cotxe i carreguen la compra. L'horari laboral fa que haguem de comprar així o a prop de la feina.

14. Si vol pot realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Tiana.

# 4 **Clima comercial de Tiana**

# 4.1. Situació passada

S'està venent menys que l'any passat



	n	%
Menys	10	21,0%
Més	3	33,3%

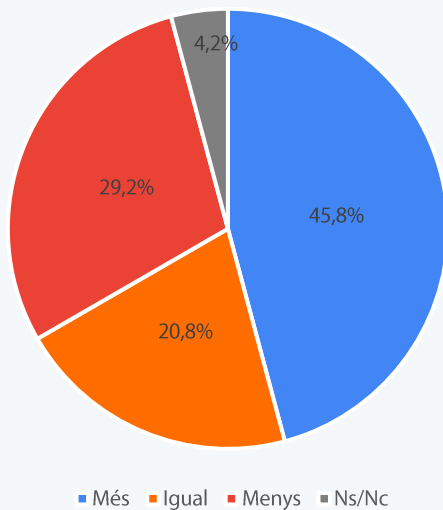
Més de la meitat afirma que està venent menys que l'any passat. Tot i això, 1 de cada 4 establiments afirma que han augmentat les vendes.

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

2. Podria dir aproximadament en quin percentatge (%)?

## 4.2. Situació futura

Hi ha confiança en un bon any



	n	%
Menys	4	17,5%
Més	2	25,0%

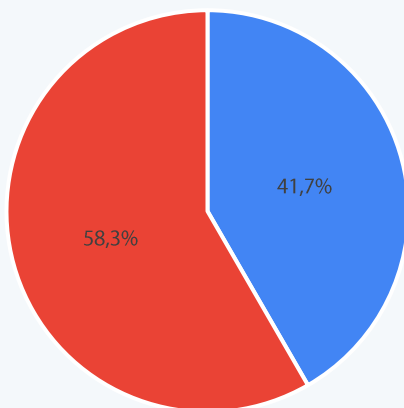
Gairebé la meitat creu que vendrà més enguany que el que ho va fer durant l'any passat. Un 29% no té bones expectatives quant a la facturació d'enguany.

3. Preveu que en aquest 2023 vendrà més/igual/menys que l'any passat?

4. Podria dir aproximadament en quin percentatge (%)?

## 4.3. Inversions

4 de cada 10 han realitzat inversions en el seu establiment

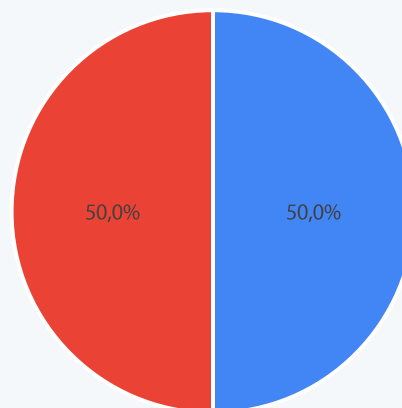


- Sí, he realitzat alguna millora en el meu establiment
- No, no he realitzat cap millora en el meu establiment

Són més els que no han invertit en el seu negoci que aquells establiments que ho han fet.

5. En els darrers dotze mesos (2022) heu realitzat alguna inversió (més de 600 euros) de millora en el vostre establiment?

La meitat realitzarà enguany inversions de millora



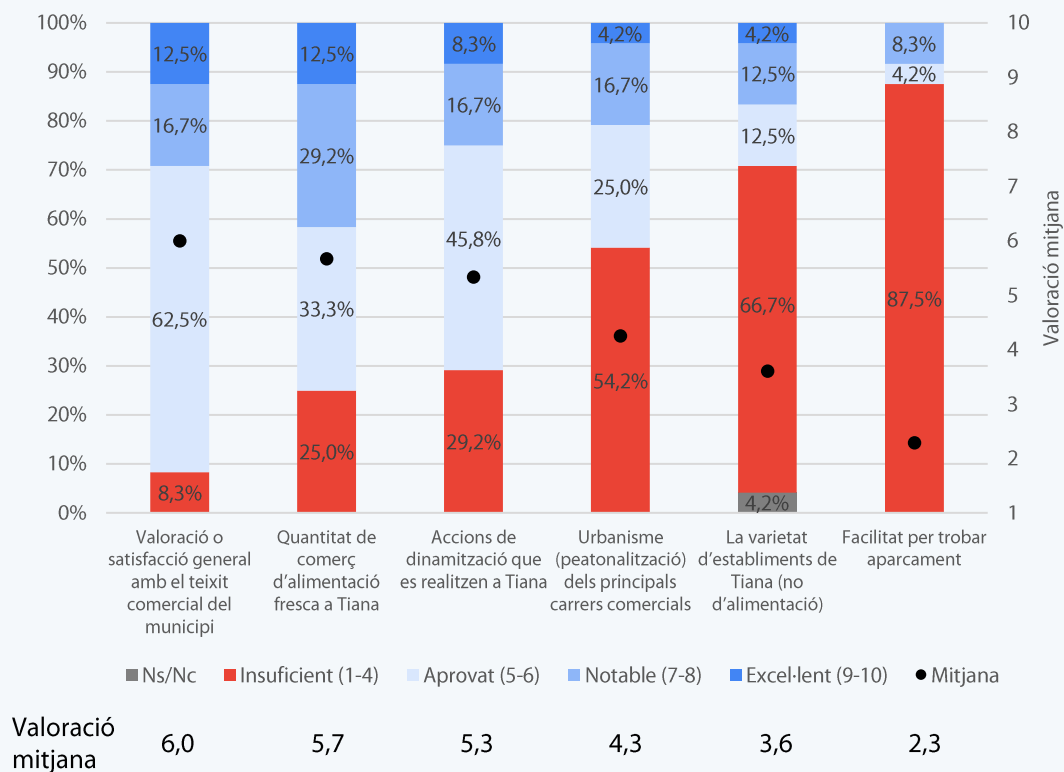
- Sí, realitzaré alguna millora en el meu establiment
- No, no realitzaré cap millora en el meu establiment

6. Preveieu en els dotze propers mesos (2023) realitzar alguna inversió de millora (més de 600 euros) en el vostre establiment?

	En realitzarà	No en realitzarà
N'ha realitzat	6	4
No n'ha realitzat	6	8

## 4.4. Satisfacció amb diferents elements

3 dels 6 elements no aproven.



La valoració amb el teixit comercial del municipi, la quantitat de comerç d'alimentació fresca i les accions de dinamització aproven.

La pitjor valoració es relaciona amb l'aparcament.

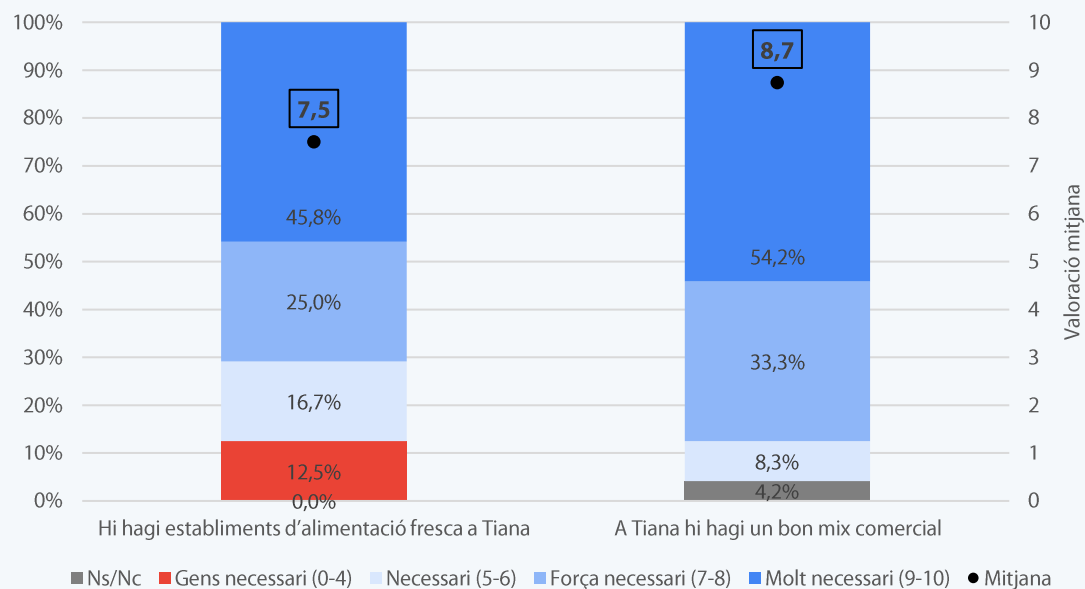
### Agrupacions

- 1 comerç ho aprova tot
- 5 comerços suspensen només 1 elements (l'aparcament)
- 5 comerços suspensen 2 aspectes
- 7 establiments suspensen 3 aspectes
- 2 comerços suspensen 4 elements
- 3 establiments suspensen 5 aspectes
- 1 establiment ho valora negativament tot

7-12. Quina valoració fa dels següents aspectes. Valori-ho amb una escala del 1 al 10, on 1 significa gens satisfet/a i 10 molt satisfet/a.

## 4.5. Necessitats comercials a Tiana

És necessari assolir un bon mix comercial i fomentar els establiments d'alimentació fresca



El 70% considera que és força o molt necessari que hi hagi establiments d'alimentació fresca a Tiana i només el 13% no ho creu així.

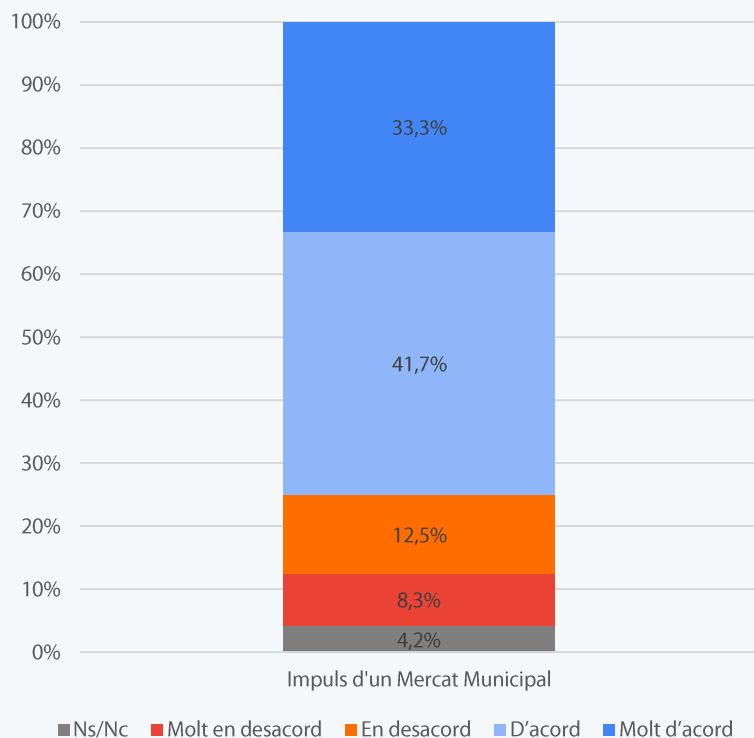
Amb diferents graus d'importància però tots els establiments coincideixen en la necessitat de tenir un bon mix comercial. Un 88% ho considera molt o força necessari.

13-14. I fins a quin punt considera necessari que.... Valori-ho amb una escala del 1 al 10, on 1 significa gens necessari i 10 molt necessari.



## 4.6. Impuls d'un Mercat Municipal

Els comerços estan d'acord en l'impuls d'un Mercat Municipal a Tiana.



**3 de cada 4 establiments comercials està d'acord en impulsar un Mercat Municipal a Tiana mentre que un 20% hi estaria en contra.**

*"És difícil trobar una ubicació però hauria de ser al centre."*

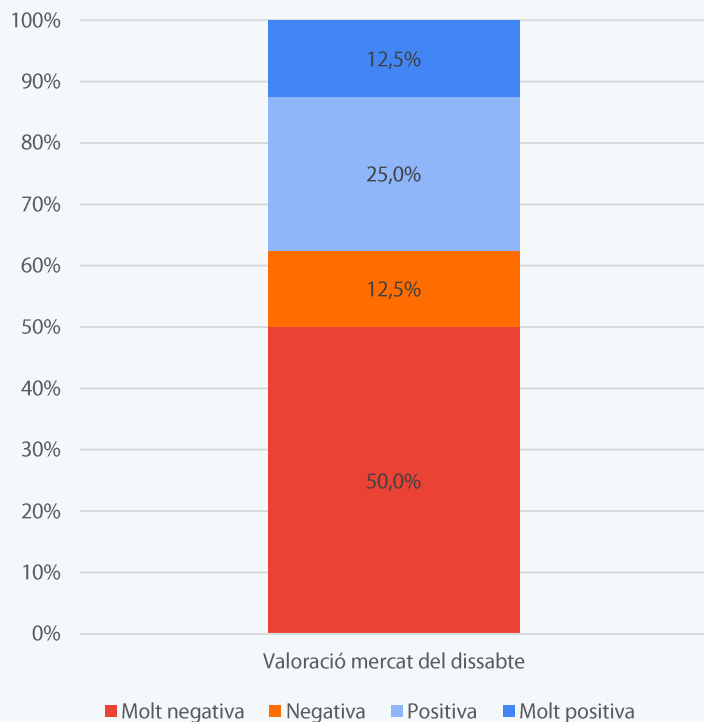
*"Si s'impulsa, potser s'hauria d'oferir als comerços en actiu la possibilitat d'instal·lar-s'hi".*

*"Pot servir per evitar la fuga de despesa que actualment se'n va cap a Montgat"*

15. Fins a quin punt estaria d'acord en que s'impulsés un Mercat Municipal a Tiana?

## 4.7.1. Fira dels dissabtes

Convé replantejar i/o reforçar la Fira dels dissabtes



**La meitat dels establiments comercials valora molt negativament la fira dels dissabtes.**

Els que ho valoren positivament representen el 38% dels comerços (9).

**“Entre tothom se l’ha deixat morir. Associació i Ajuntament haurien de treballar més conjuntament.”**

**“És positiu dinamitzar el centre del poble els dissabtes al matí.”**

16. Quina valoració fa del mercat dels dissabtes de Tiana?

## 4.7.2. Fira dels dissabtes

### Idees per a la dinamització de la Fira dels dissabtes

- Buscar paradistes, organització, control i serietat. Fidelitat i comunicació.
- Mes inversió
- Invertir perquè tots els productors de Tiana puguin vendre el seu producte i tinguin lloc en el mercat. Amb diners de l'administració (inversió real i economia circular).
- La gent dels comerços s'han de recolzar entre ells.
- Mes ampli, mes infraestructura
- Fer temàtiques. Segons l'estació de l'any en la que estiguem. Ambientar-ho.
- Posar més parades.
- La qualitat de les persones (paradistes) que fan la parada. Qualitat i varietat. Productes rellevants. Que l'ajuntament cuidi que les parades estèticament tinguin un valor afegit. Varietats gastronòmiques. Si ho ha un espai de degustació hi ha mes bon ambient.
- Ens ha tret moviment. Si no hi moviment no hi ha venta, per tant deixen de venir.
- Menys freqüent, cada 2 o 3 setmanes
- Que tallen el carrer per una parada
- Ficar mes aparcaments i mes diversitat de comerços
- Mes varietat. Altres parades
- Mes parades. Falta consumidor
- Col·locar Tiana al mapa
- Facilitar aparcament el més proper al centre, més varietat de comerços (drogueria...), mercat municipal positiu, no tanquin la via principal Isaac Albèniz per qualsevol activitat perquè la gent pugui arribar al centre amb facilitat
- Fer actes.
- Més producte local, parades on la gent pugui seure, km 0. Buscar-li un sentit. Ni que un cop al mes, producte de Tiana i més d'alimentació. Gastronòmic (com un tast) .
- Ajuntar-lo amb el dels dimarts. Que hi hagués una mica de tot.
- No fa falta que els hi facin res. Cada cop enterren mes el poble

17. Què creu que podria fer l'Ajuntament de Tiana per dinamitzar-lo i fer-lo més atractiu?

## 4.8. Comentaris finals

### Reflexions del teixit comercial de Tiana

- Deixats de la ma de deu. No hi ha comunicació.
- Mes varietat
- Els comerciants de Tiana ja sabem el que necessitem i què és el que falta i que és el que no funciona. I el que no necessitem son estudis estèrils i el que necessitem es inversió real a llarg termini i pensant en el futur.
- Mes varietat, una ferreteria, un sabater. Molt individual
- Posar places de 30 minuts exprés. Han tret les que teníem i són molt necessàries!
- Vull més varietat de comerç. Altres tipus de supermercats
- La pròpia gent del poble no ajuda a que hi hagi un comerç de qualitat. S'ha de treballar l'atenció al client. Ajudar i donar eines i recursos per explicar la importància a l'atenció al client. També s'ha de promoure que els tianencs comprin i consumeixin a Tiana. Perquè la gent que s'estableix a Tiana ha de tancar portes? Sobretot els establiments d'alimentació. Fer un pla d'acció per afavorir la compra als comerços de Tiana. Que l'ajuntament contracti productes de Tiana i explica per a que. No hi han locals amb bona estètica. Que es treballi l'ambient i l'estètica de l'establiment. Que organitzi un sistema de col·laboració entre tots els comerciants. Afavorir la cooperació entre els comerciants. Generar networking, recomanar la resta de comerços. Crear un programa d'atenció al client. Preguntar perquè la gent de Tiana compra fora de Tiana. Perquè hi ha el prejudici de que un establiment tancarà? La qualitat dels serveis no esta a l'altura dels habitants de Tiana. Que l'ajuntament ajudi als emprenedors a ser altaveu. La gent de tota la vida esta ajudant a crear un bon ambient? Els comerciants establerts de Tiana estan cooperant amb els nous establiment per tal de crear aquest efecte viral de que quedar-se a Tiana es la millor opció. Si l'ajuntament als nous emprenedors fa una formació per entendre als clients que rebran, informació que puguin facilitar, ajudin a entendre els clients. Com que Tiana es un poble multinacional, es pot crear una vegada a l'any un mercat multinacional, per donar la benvinguda als habitants de fora. S'ha de treballar fer sentir a la gent benvinguda a Tiana. Que hi hagi un fòrum comú.
- Apart de la falta d'opcions de botigues, no tens on anar a comprar el diari, una merceria, botiga de roba (bàsiques i necessàries). Falta de locals
- Hi ha un monopoli
- Hi ha molt poc
- Tot està influenciat per l'aparcament. Han de augmentar l'aparcament.
- Bo
- Millorar aparcament
- Totes les facilitats possibles perquè la gent no marxi a comprar fora
- Falta aparcament!!
- El problema és que falten locals. S'han de protegir els comerços que ja hi ha a Tiana.
- No hi ha teixit comercial perquè han fet un poble dormitori. La gent s'ha d'involucrar amb el poble.
- Falten moltes coses. Merceria, ferreteria, botigues de menjar diumenges...

18. Si vol pot realitzar algun comentari o observació que estigui relacionat amb el teixit comercial de Tiana

# 5 Urbanisme comercial

# 5.1. Vies urbanes analitzades

## Vies urbanes analitzades



---

Carrer del centre  
Passatge Moragas  
Carrer Lola Anglada  
Carrer Sant Jaume  
Carrer Anselm Clavé  
Avinguda Isaac Albéniz  
Passatge de Sant Cebrià

---

L'urbanisme és un element que convé tenir en compte a l'hora d'analitzar el teixit comercial d'un municipi. Un urbanisme amable pot contribuir a augmentar el nombre de persones que circulen i que, al seu torn, poden esdevenir potencials clients.

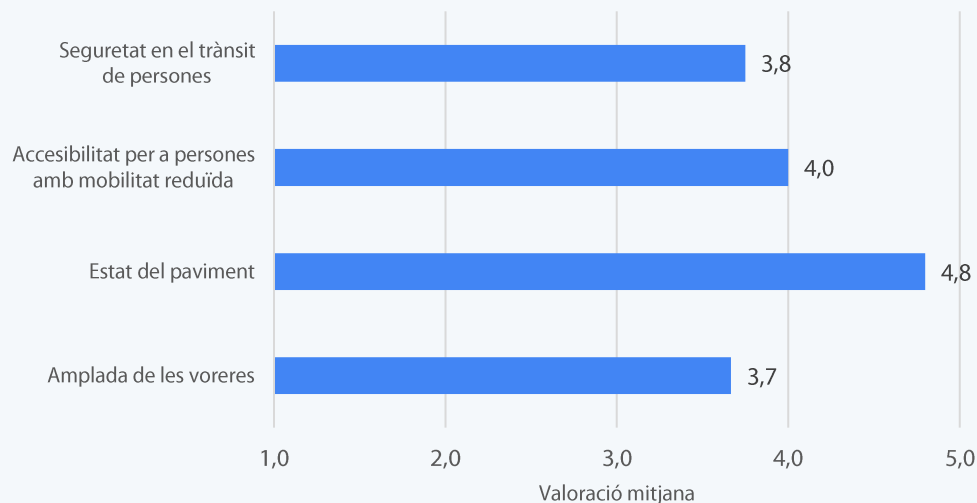
D'altra banda, una distribució urbanística on es prioritzi l'espai per al vehicle privat, les voreres siguin estetes i no hi hagi mobiliari urbà o arbrat públic pot ser un element cabdal alhora d'entendre les dinàmiques comercials.

S'ha realitzat una anàlisi de fins a 7 carrers de Tiana, els més comercials, per determinar l'estat de diversos aspectes que s'han de tenir en compte tals com la neteja, el mobiliari, les façanes o les voreres així com el cablejat elèctric o la presència i tipologia d'aparcament.

Font: Treball de camp

## 5.2. L'estat de la via i de les voreres

### Anàlisi de l'estat de la via urbana i les voreres



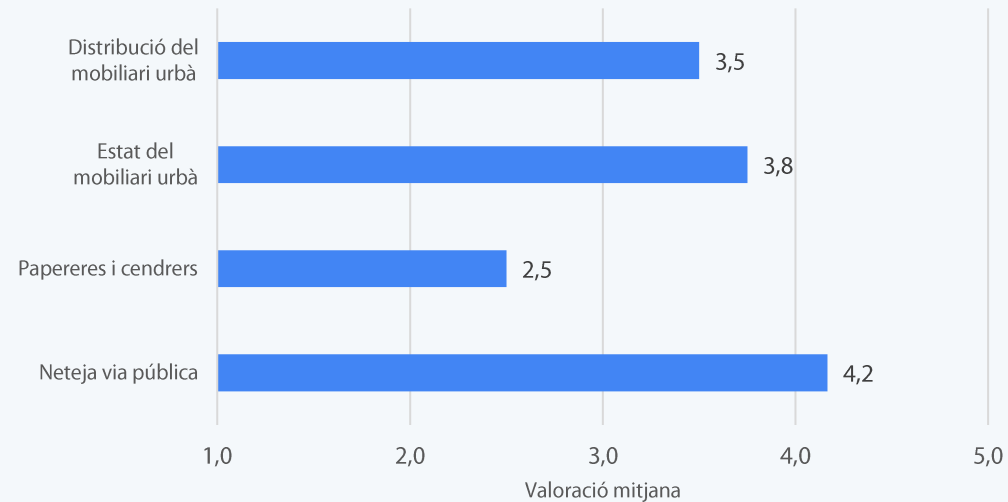
L'estat de la via urbana i les voreres de les vies comercials són elements clau que faciliten la comoditat en el passeig i afavoreixen el flux de moviment de les persones. El centre de Tiana està pacificat amb plataforma única i trànsit que circula a velocitat reduïda.

L'estat del paviment del conjunt dels carrers analitzats és molt correcte i el gruix dels carrers presenten una excel·lent accessibilitat, tot i el desnivell evident de la població, quant a l'accés a les voreres.

Ara bé, en alguns trams d'aquests carrers la zona de pas dels vianants és estreta i dificulta el pas paral·lel dels vehicles. L'avinguda Avinguda Isaac Albéniz és la que presenta un major nombre d'elements no tan positius.

## 5.3. La neteja i el mobiliari urbà

### Anàlisi de l'estat de la neteja i del mobiliari urbà



La neteja incideix directament sobre la imatge de les vies comercials. Alhora, l'estat i la disposició del mobiliari urbà són elements que conviden al passeig agradable i a la interacció amb l'entorn.

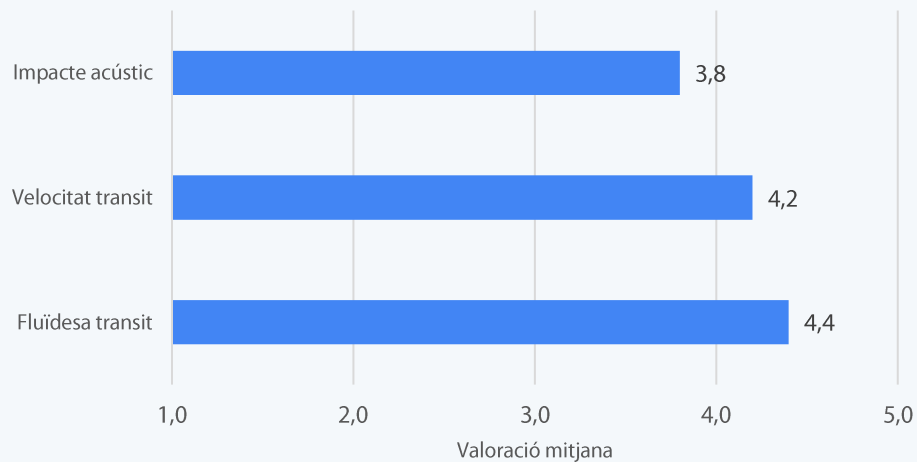
L'estat del mobiliari urbà existent és satisfactori tot i que s'hauria de valorar l'opció d'instal·lar algun banc més.

La neteja de la via pública és molt correcta. Malgrat això, convindria reforçar la presència de papereres i cendrers.



## 5.4. El trànsit de vehicles

### Anàlisi de la presència de vehicles



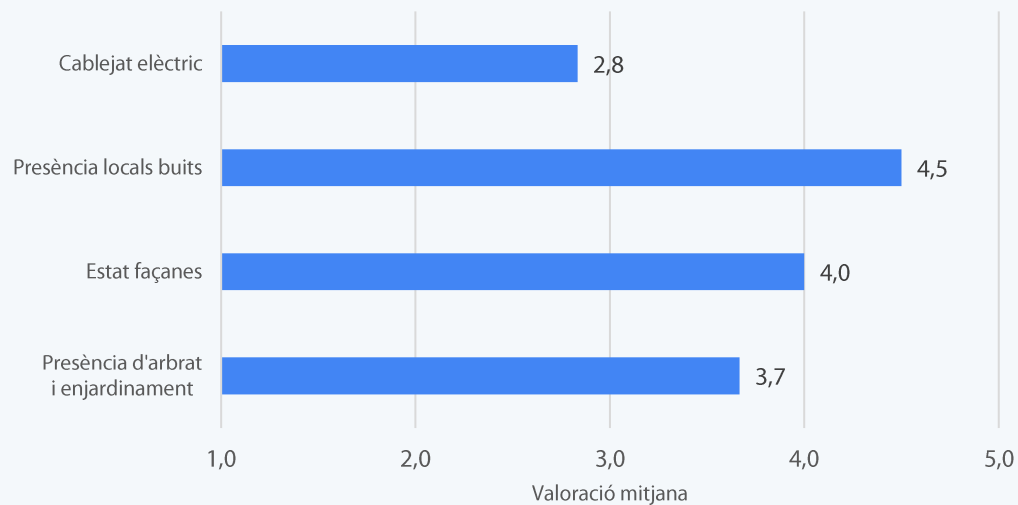
Un elevat trànsit de vehicles pot tenir un impacte negatiu en les vies comercials. Per això, cal disposar de vies urbanes agradables que facilitin el passeig dels vianants en el procés de compra.

Excepte a l'Avinguda Isaac Albèiz, tots els altres carrers presenten una baixa densitat de vehicles. Tot i l'escàs trànsit del centre de Tiana, el seu mateix urbanisme n'incrementa l'impacte acústic.

Font: Treball de camp

## 5.5. Altres elements del context

### Anàlisi de cablejat elèctric, locals buits, façanes, arbrat i enjardinament



També s'han inspeccionat diferents elements visuals que contribueixen a fer més agradable l'entorn comercial. En aquest sentit, s'ha analitzat la presència de locals buits, l'estat de les façanes, l'arbrat o enjardinament i la presència de cablejat elèctric.

S'identifiquen pocs locals comercials buits i l'estat de les façanes és correcte. En els carrers analitzats la presència d'arbrat és reduïda, fet que, eventualment, es podria esmenar amb jardineres.

En alguns dels carrers es detecten zones on el cablejat té marge de millora.

## 5.5. Altres elements del context

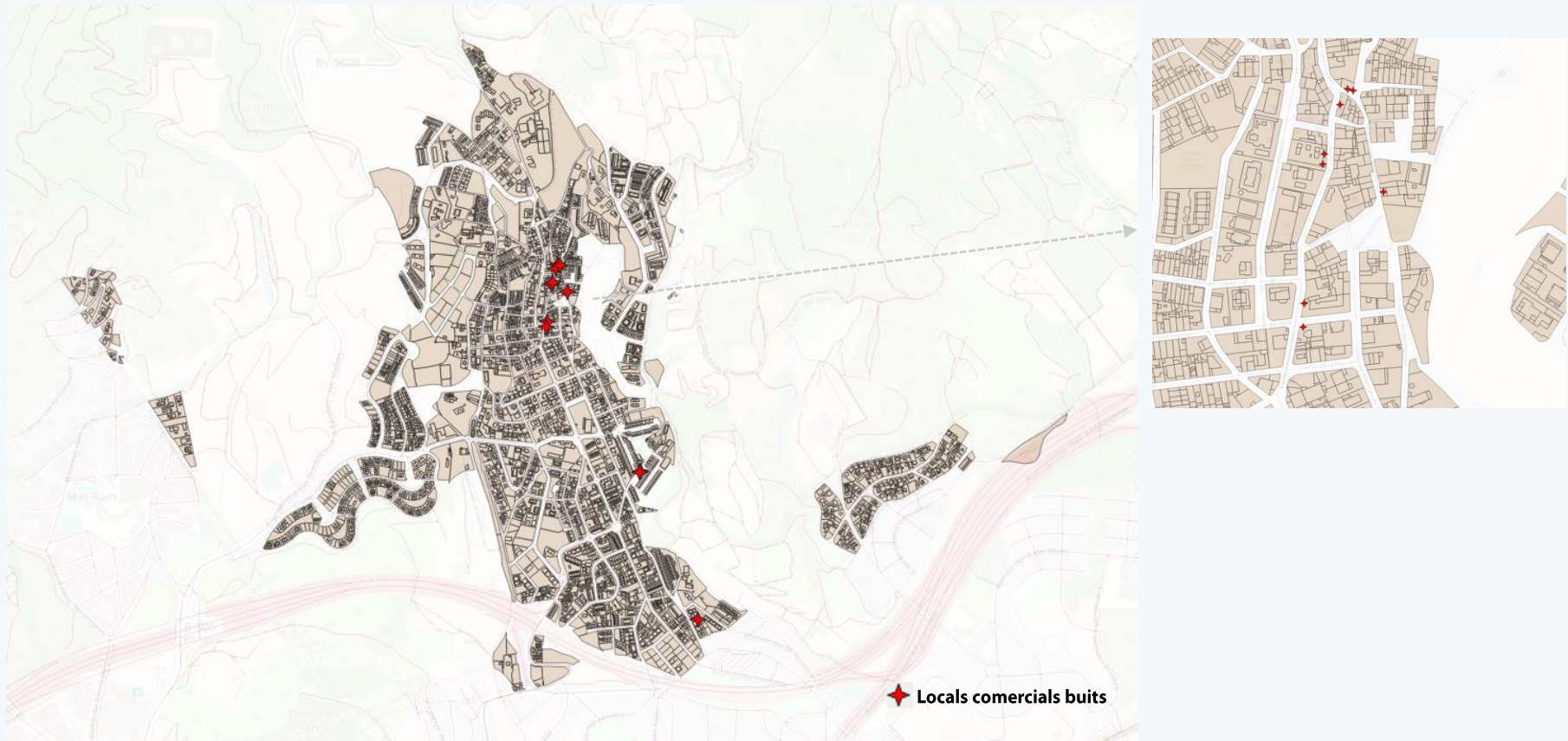
Alguns dels locals buits identificats



Font: Treball de camp

## 5.5. Altres elements del context

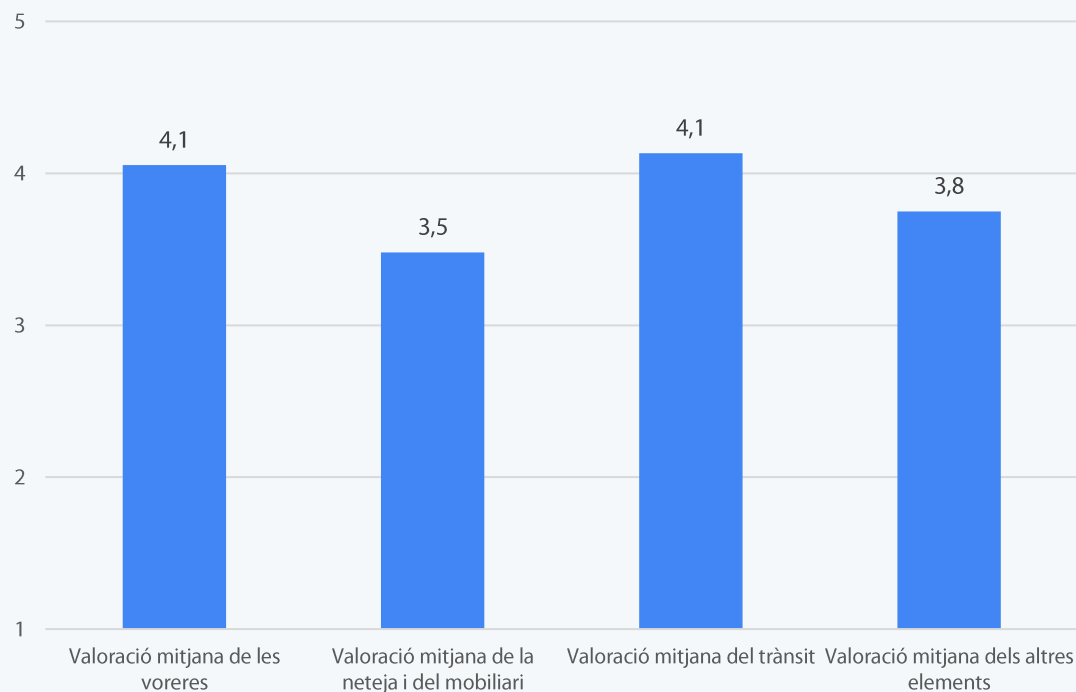
### Ubicació dels locals buits



Font: Treball de camp, febrer del 2023

## 5.6. Síntesi urbanisme comercial

Valoracions mitjanes dels diferents apartats analitzats



En línies generals l'urbanisme comercial de Tiana està cuidat i és amigable per a la circulació a peu. Tot i que el municipi està net es podria incrementar la presència de papereres i bancs així com també elements naturals (arbres o jardineres).

# 6 Conclusions

# DAFO

## Amenaces

- **Hàbits de compra dinàmics i amb propensió a la fuga de despesa**
- Teixit comercial del municipis del voltant amb capacitat d'atracció
  - Poblament dispers
- Orografia i eix viari que dificulten una continuïtat comercial
  - Existència de pocs locals buits
  - Oferta comercial poc variada

## Debilitats

- **Accions de dinamització comercial en fase de maduresa**
- Recursos humans limitats per a desenvolupar més polítiques de comerç
  - Escassa comunicació Ajuntament – establiments comercials
- Població nouvinguda al municipi amb escàs coneixement del teixit comercial local

## Fortaleses

- **Existència de sòl urbà disponible per equipaments**
  - Coordinació amb l'ACIST a través del conveni
- Voluntat tècnica i política d'enfortir el teixit comercial de proximitat
- Esdeveniments amb potencial per posicionar el municipi com a indret amb oferta gastronòmica i alimentària de qualitat

## Oportunitats

- **Fidelitat i sentiment de pertinença de la ciutadania vers el comerç i els esdeveniments que s'organitzen**
  - **Població amb nivell adquisitiu alt**
    - Mercat municipal com a eventual motor econòmic
      - Nucli antic pacificat

# DAFO

DAFO

Tiana com a indret que garanteixi una compra amable, sostenible i de proximitat per als seus habitants

1. Municipi viu i dinàmic

Pla de dinamització comercial renovat, compartit i consensuat

Acompanyament a l'associacionisme comercial

Mecanismes de col·laboració

Revisió del conveni de col·laboració

Ampliació de l'equip de dinamització comercial

2. Establiments comercials

Difusió del teixit comercial actual

Informació a les noves persones empadronades

Sinèrgies amb els establiments d'ús turístic

3. Continuitat i diversificació

Increment de l'oferta de locals

Promoció d'iniciatives emprenedores de qualitat

Revisió de les ordenances fiscals

Mercat Municipal

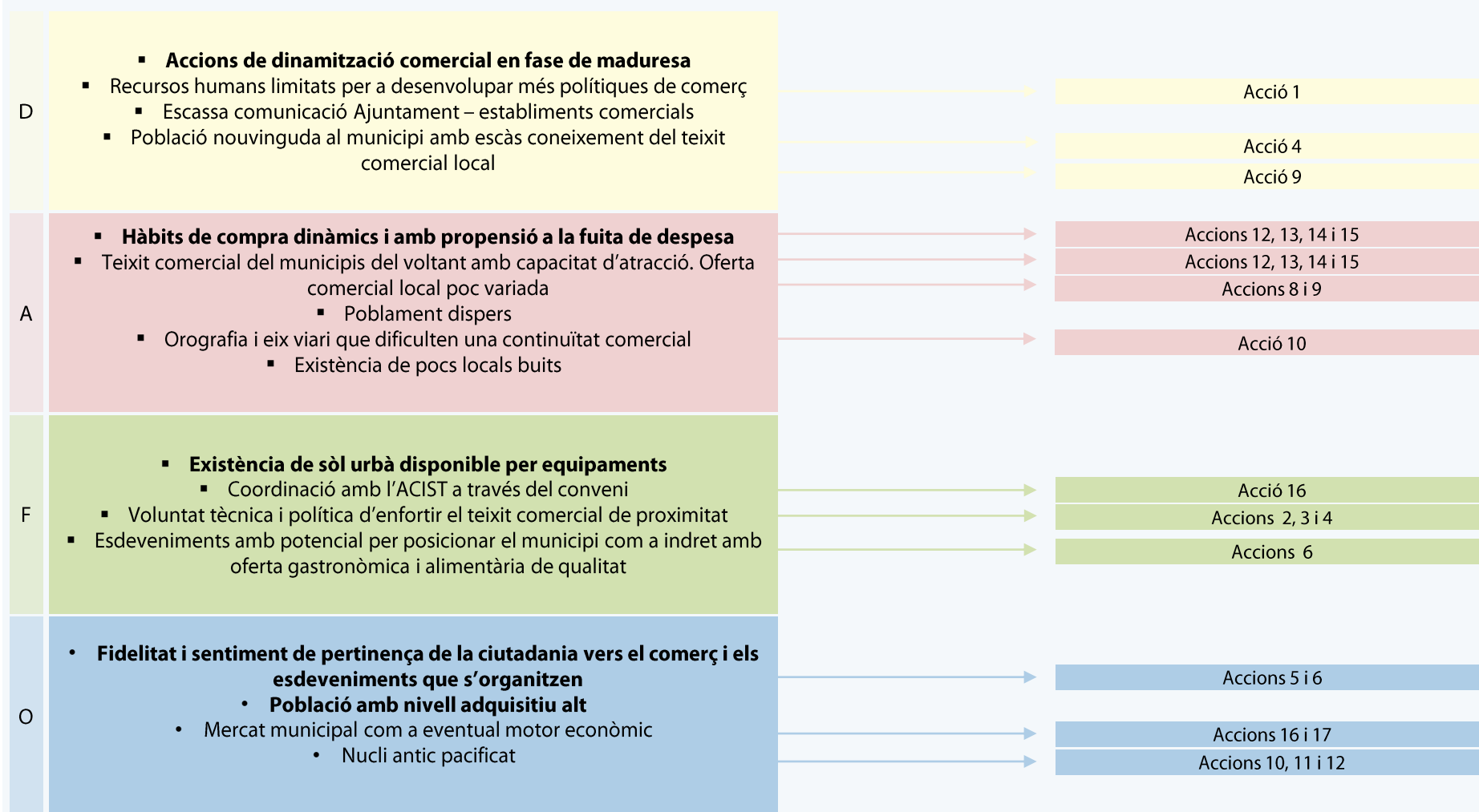
Proposta de valor

Línies estratègiques

Actuacions



# DAFO



# 7 Estratègia

# Pla estratègic

## 1. Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu 1	Objectiu 2		Objectiu 3	
Renovar les accions de dinamització	Reforçar l'associacionisme comercial		Impulsar activitats amb capacitat d'atracció	
Actuació 1	Actuació 2	Actuació 3	Actuació 4	Actuació 5
Pla de dinamització comercial renovat, compartit i consensuat	Acompanyament a l'associacionisme comercial	Mecanismes de col·laboració	Revisió de les activitats realitzades	Noves iniciatives

## 2. Uns establiments comercials coneguts per tothom

Objectiu 4		
Augmentar la notorietat dels establiments comercials locals		
Actuació 6	Actuació 7	Actuació 8
Difusió del teixit comercial actual	Informació a les noves persones empadronades	Sinèrgies amb els establiments d'ús turístic

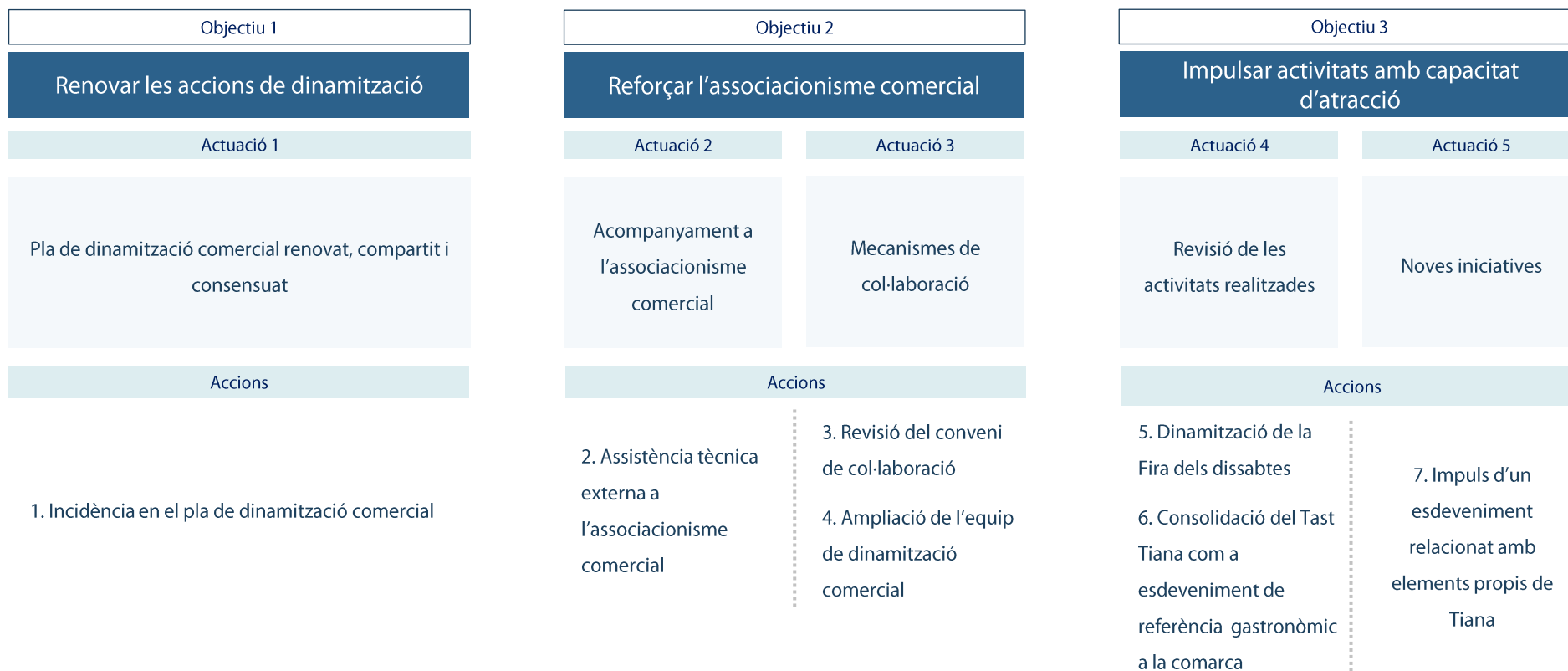
## 3. Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu 5			
Impulsar la creació de noves activitats			
Actuació 9	Actuació 10	Actuació 11	Actuació 12
Increment de l'oferta de locals	Promoció d'iniciatives emprenedores de qualitat	Revisió de les ordenances fiscals	Mercat Municipal

# 8 Pla d'acció

# Estructura general del Pla d'acció

## 1. Un teixit comercial viu i dinàmic



# Línia estratègica 1: Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu general

1. Renovar les accions de dinamització

Objectiu específic

1. Actualitzar les activitats i fer-les més atractives

Actuació

1. Pla de dinamització comercial renovat, compartit i consensuat

1. Incidència en el pla de dinamització comercial

2. Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

3. Revisió del conveni de col·laboració

4. Ampliació de l'equip de dinamització comercial

5. Dinamització de la Fira dels dissabtes

6. Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

7. Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

1

## Incidència en el pla de dinamització comercial

En caràcter anual es redactarà el Pla de dinamització comercial de manera consensuada entre l'ACIST i el servei de comerç de l'Ajuntament de Tiana.

Es buscarà que aquest Pla, que posteriorment ha de ser aprovat pels membres de l'associació de comerciants, incorpori, en la mesura del possible, accions innovadores a més de les que ja tenen una major trajectòria història.

A fi de desenvolupar aquest pla anual de dinamització, es proposa la constitució d'una o diverses taules participatives amb el sector comercial seguint les següents indicacions o consideracions:

1. Es busca aconseguir el consens entre les diferents parts.
2. Especificar una sèrie d'indicadors que permetin fer-ne el seguiment i l'avaluació.
3. El treball compti amb la implicació activa de totes les parts
4. Que la/es taula/es taula/es tinguin lloc durant el tercer trimestre de l'any per tal de poder incorporar les accions resultats al pressupost anual.
5. Tenir en compte la programació anual i el mercat setmanal com a locomotores comercials.

**PRIORITAT: ALTA**

**RECURSOS: \***

**GESTIÓ: INTERNA**

# Línia estratègica 1: Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu general

2. Reforçar l'associacionisme comercial

Objectiu específic

2. Professionalitzar l'associacionisme comercial

Actuació

2. Acompanyament a l'associacionisme comercial

2

## Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

1. Incidència en el pla de dinamització comercial

2. Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

3. Revisió del conveni de col·laboració

4. Ampliació de l'equip de dinamització comercial

5. Dinamització de la Fira dels dissabtes

6. Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

7. Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

L'Ajuntament cercarà un recurs tècnic que pugui realitzar tasques de mentoratge o assessorament a la dinamització, tant en l'àmbit de l'elaboració del pla de dinamització anual com també en l'execució mateixa de les diferents accions o activitats que es duguin a terme.

L'objectiu d'aquesta actuació és capacitar les persones dinamitzadores de l'associació per tal que es puguin renovar i faciliti el reciclatge o la innovació en les actuacions que s'estan duent a terme.

El plantejament d'accions de promoció comercial que es plantegen, estan alienades amb el que s'apunta a la primera actuació d'aquest pla d'acció.

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: \*\*

GESTIÓ: EXTERNA

# Línia estratègica 1: Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu general

2. Reforçar l'associacionisme comercial

Objectiu específic

3. Millorar la col·laboració públic – privada

Actuació

3. Mecanismes de col·laboració

1. Incidència en el pla de dinamització comercial

2. Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

3. Revisió del conveni de col·laboració

4. Ampliació de l'equip de dinamització comercial

5. Dinamització de la Fira dels dissabtes

6. Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

7. Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

3

## Revisió del conveni de col·laboració

Es realitzarà una revisió del conveni de col·laboració actual entre l'Ajuntament i l'ACIST de manera que els pactes, compromisos i obligacions per ambdues parts siguin concrets i específics i estiguin convenientment desenvolupats d'acord amb el pla de dinamització anual (acció 1).

El conveni inclourà:

1. El compromís de l'entitat col·laboradora i que aquest estigui detallat amb les campanyes i accions que durà a terme.
2. El compromís d'ambdues parts de fer difusió de les diferents actuacions que es duguin a terme.
3. Els paràmetres i condicions de la figura tècnica assessora (acció 2).

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: \*\*

GESTIÓ: INTERNA



# Línia estratègica 1: Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu general

2. Reforçar l'associacionisme comercial

Objectiu específic

3. Millorar la col·laboració públic – privada

Actuació

3. Mecanismes de col·laboració

4

## Ampliació de l'equip de dinamització comercial

1. Incidència en el pla de dinamització comercial

2. Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

3. Revisió del conveni de col·laboració

4. Ampliació de l'equip de dinamització comercial

5. Dinamització de la Fira dels dissabtes

6. Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

7. Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

Es contractarà una figura que donarà suport a les accions de dinamització impulsades a partir del pla de dinamització anual.

Aquesta persona dividirà la jornada laboral i treballarà el 50% realitzant funcions pròpies de l'Ajuntament i l'altre 50%, accions de dinamització, captació, seguiment, etc. per a l'associació.

Aquesta persona tindrà la funcionalitat de ser operatiu a peu de carrer, tot establint contacte directe amb el teixit comercial. Es suggereix que aquesta figura es contracti dins el marc dels Programes de Garantia Juvenil. Si les seves tasques es deriven del pla de dinamització anual, les seves funcions i dedicació concreta haurà d'estar recollida al conveni de col·laboració (veure acció 3).

PRIORITAT: **MTIJA**

RECURSOS: **\*\***

GESTIÓ: **INTERNA**

# Línia estratègica 1: Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu general

3. Impulsar activitats amb capacitat d'atracció

Objectiu específic

4. Millorar les accions de dinamització que es realitzen

Actuació

4. Revisió de les activitats realitzades

5

1. Incidència en el pla de dinamització comercial

2. Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

3. Revisió del conveni de col·laboració

4. Ampliació de l'equip de dinamització comercial

5. Dinamització de la Fira dels dissabtes

6. Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

7. Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

## Dinamització de la Fira dels dissabtes

La Fira dels dissabtes al centre de Tiana és una activitat que té un atractiu potencial molt elevat. A més de servir de mostra i exposició de productors locals, pot servir per apropar a Tiana productes que actualment no tenen un establiment comercial que el comercialitzi.

Es proposa que la Fira es realitzi només un cap de setmana al mes, enlloc de tots els caps de setmana. D'aquesta manera es podran centrar esforços i concentrar la despesa en un nombre menor de dies.

Des de l'òptica de l'oferta, aquesta proposta serà més ben rebuda ja que disminueix la dedicació a la Fira i el nombre de jornades que cal desdoblar,

La reorganització de la Fira dels dissabtes també ha de servir per garantir un nombre aproximat de 10 estands de manera mensual que garanteixi una correcta variabilitat de productes a comercialitzar.

Es recomana realitzar activitats musicals o festives per tal de dinamitzar-ho i atraure ciutadania als carrers. Les activitats infantils són un bon reclam.

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: \*\*

GESTIÓ: INTERNA

# Línia estratègica 1: Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu general

3. Impulsar activitats amb capacitat d'atracció

Objectiu específic

4. Millorar les accions de dinamització que es realitzen

Actuació

4. Revisió de les activitats realitzades

6

1. Incidència en el pla de dinamització comercial

2. Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

3. Revisió del conveni de col·laboració

4. Ampliació de l'equip de dinamització comercial

5. Dinamització de la Fira dels dissabtes

6. Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

7. Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

## Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

La demanda local i de proximitat és el primer element que contribueix a l'inici, manteniment i consolidació de les activitats econòmiques locals. Malgrat això, la realització de diferents activitats o esdeveniments al llarg de l'any permeten ubicar el municipi al marc mental de la població de municipis veïns.

Actualment a Tiana ja es realitzen algunes activitats de referència a nivell comarcal, destacant especialment el Tast Tiana com a esdeveniment gastronòmic de referència i amb capacitat d'atracció.

Es revisaran i s'avaluaran les darreres edicions per tal d'identificar punts de millora en qualsevol dels seus aspectes, com per exemple:

- Difusió de l'esdeveniment
- Disposició dels estands comercials
- Varietat dels expositors
- Relació amb el teixit comercial local

L'objectiu d'aquesta avaluació ha de ser consolidar i, en la mesura incrementada, l'impacte econòmic de l'esdeveniment al municipi.

**PRIORITAT: MITJA**

**RECURSOS: \*\***

**GESTIÓ: INTERNA**

# Línia estratègica 1: Un teixit comercial viu i dinàmic

Objectiu general

3. Impulsar activitats amb capacitat d'atracció

Objectiu específic

5. Emprendre noves accions de dinamització comercial

Actuació

5. Noves iniciatives

7

1. Incidència en el pla de dinamització comercial

2. Assistència tècnica externa a l'associacionisme comercial

3. Revisió del conveni de col·laboració

4. Ampliació de l'equip de dinamització comercial

5. Dinamització de la Fira dels dissabtes

6. Consolidació del Tast Tiana com a esdeveniment de referència gastronòmic a la comarca

7. Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

## Impuls d'un esdeveniment relacionat amb elements propis de Tiana

La fidelització del client local és un element imprescindible per al sosteniment del teixit comercial d'un municipi. Ara bé, la realització d'esdeveniments recurrents (veure acció 5) o d'altres que es realitzin de manera anual, a més del públic local, també pot suposar un element d'atracció de població forana.

En l'actualitat ja es realitzen algunes activitats al municipi que situen Tiana al calendari i al mapa mental de les persones residents en municipis veïns.

Es proposa la ideació d'un esdeveniment de cap de setmana (a valorar el nombre de dies) amb un eix conductor d'un element propi del municipi, com per exemple el vi i la vinya. Si s'opta per aquest element, s'ha de valorar si es podria incorporar una programació al Tiana Market, sense necessitat d'iniciar un nou projecte de bell nou.

PRIORITAT: BAIXA

RECURSOS: \*\*

GESTIÓ: INTERNA

# Estructura general del Pla d'acció

## 2. Un teixit comercial conegut per tothom



# Línia estratègica 2: Uns establiments comercials coneguts per tothom

Objectiu general

4. Augmentar la notorietat dels establiments comercials locals

Objectiu específic

6. Disposar d'un cens comercial actualitzat

Actuació

6. Difusió del teixit comercial actual

8. Actualització del cens i visualització al web municipal

9. Elaboració d'un Welcome pack als nous residents del municipi

10. Elaboració de material de promoció del teixit comercial local

8

## Actualització del cens i visualització al web municipal

Es revisarà la base de dades d'establiments comercials, de serveis i de restauració del municipi i s'actualitzarà de manera periòdica amb tota la informació relativa als productes i/o serveis que es comercialitzen i també les dades de contacte. Aquesta tasca la podria realitzar la persona dinamitzadora compartida amb l'associació (veure acció 4).

Aquesta tasca d'identificació i manteniment d'una base de dades del teixit comercial ha de permetre mantenir un contacte ràpid i àgil amb els establiments comercials també ha de facilitar una major visibilitat a internet.

S'actualitzarà l'espai web de comerç per tal de fer més intuïtiva la pàgina web per a la persona que la visiti. Aquest cens actualitzat també pot servir per alimentar un mapa interactiu amb els establiments comercials i la seva informació (productes, horaris, formes de contacte, etc.).

PRIORITAT: **ALTA**

RECURSOS: \*

GESTIÓ: **INTERNA**

# Línia estratègica 2: Uns establiments comercials coneguts per tothom

Objectiu general

4. Augmentar la notorietat dels establiments comercials locals

Objectiu específic

7. Promoure el coneixement dels comerços tianencs

Actuació

7. Informació a les noves persones empadronades

8. Actualització del cens i visualització al web municipal

9. Elaboració d'un *Welcome pack* als nous residents del municipi

10. Elaboració de material de promoció del teixit comercial local

9

## Elaboració d'un *Welcome pack* als nous residents del municipi

En les darreres dècades i fins a l'actualitat la població resident a Tiana ha seguit una tendència a l'alça. El poblament del municipi, juntament amb l'orografia i la proximitat amb gran nuclis poblacionals, ha pogut generar entorn residencials amb escassa presència comercial.

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:

1. Horaris d'obertura
2. Els productes comercialitzats
3. Les formes de contacte amb els establiments
4. Les línies de transport públic que permeten aproximar-s'hi
5. Les zones d'aparcament properes.

En línies generals, també es pot facilitar la programació anual d'activitats de caràcter comercial.

**PRIORITAT: ALTA**

**RECURSOS: \*\***

**GESTIÓ: INTERNA**

# Línia estratègica 2: Uns establiments comercials coneguts per tothom

Objectiu general

4. Augmentar la notorietat dels establiments comercials locals

Objectiu específic

8. Incrementar el nombre de potencials clients/es

Actuació

8. Sinèrgies amb els establiments d'ús turístic

8. Actualització del cens i visualització al web municipal

9. Elaboració d'un Welcome pack als nous residents del municipi

10. Elaboració de material de promoció del teixit comercial local

10

## Elaboració de material de promoció del teixit comercial local

Al conjunt de Tiana s'han identificat fins a 14 establiments d'ús turístic.

Es contactarà amb tots els establiments censats per tal de facilitar-los informació dels establiments comercials. Al material editat per al *Welcome pack*, s'hi pot afegir altra informació que potencialment sigui d'interès per al turista com ara:

1. Activitats i serveis que es puguin realitzar a Tiana.
2. Números i forma de contacte amb els establiments comercials, fent especial èmfasi amb els establiments de restauració.

Es realitzarà una maquetació atractiva i es farà arribar a tots els establiments censats per tal que la puguin proporcionar a les persones visitants.

El contacte amb els establiments d'ús turístic també permetrà identificar àmbits de millora i necessitats específiques d'aquest sector.

PRIORITAT: **ALTA**

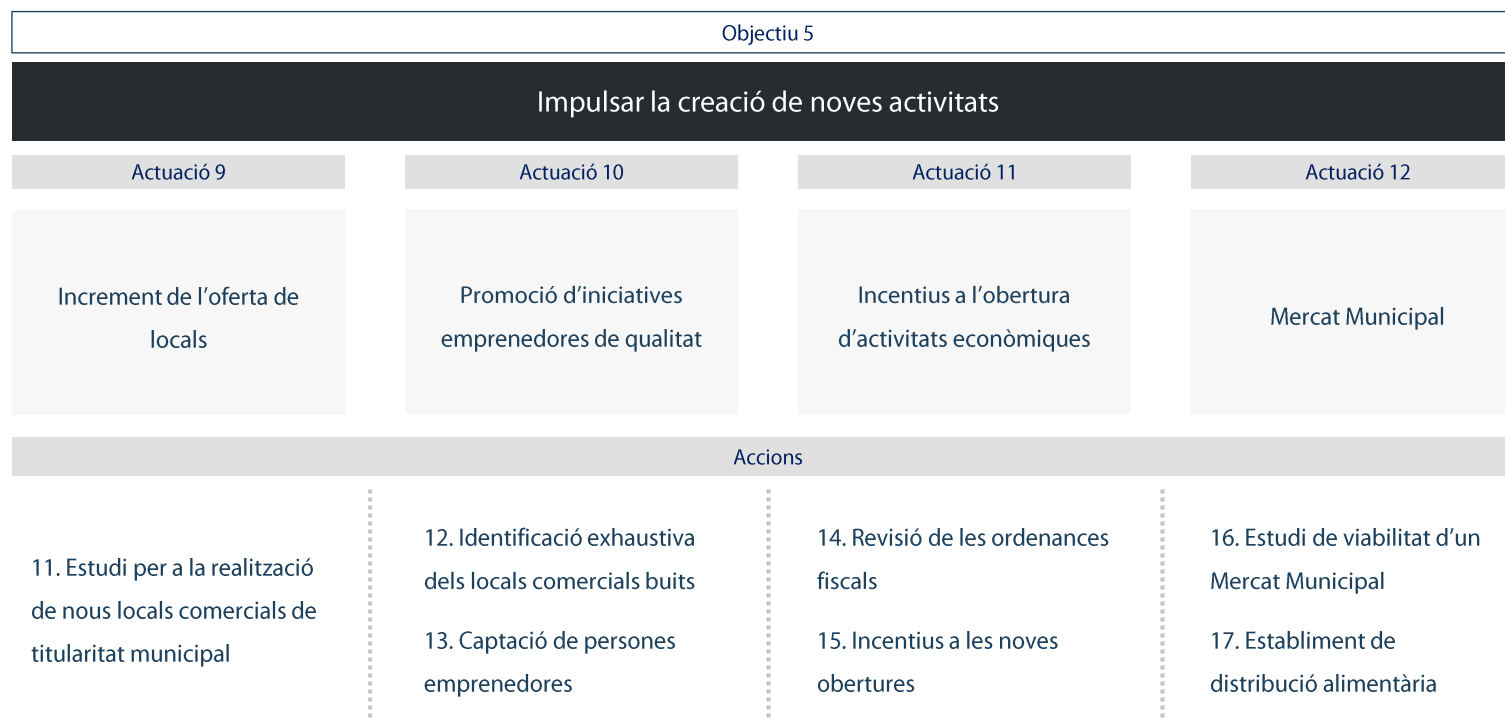
RECURSOS: **\*\***

GESTIÓ: **INTERNA**



# Estructura general del Pla d'acció

## 3. Un centre amb continuïtat i diversificació comercial



# Línia estratègica 3: Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu general

5. Impulsar la creació de noves activitats

Objectiu específic

9. Augmentar el nombre de locals comercials

Actuació

9. Increment de l'oferta de locals

11. Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

12. Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

13. Captació de persones emprenedores

14. Revisió de les ordenances fiscals

15. Incentius a les noves obertures

16. Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

17. Establiment de distribució alimentària

11

## Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

El model d'usos del Passatge Moragas, amb 6 locals comercials disponibles, s'ha demostrat com un cas d'èxit tenint en compte l'ocupació dels locals i el trànsit de persones que concentra. Així mateix, i tenint en compte l'escassetat de locals en planta baixa buits al municipi, es realitzarà un estudi per analitzar la viabilitat d'impulsar noves iniciatives d'aquest tipus en d'altres indrets de Tiana.

S'estudiarà la possibilitat de realitzar obra pública que condueixi a la disponibilitat de nous locals ja sigui a través del condicionament d'espais ja construïts (cases antigues del nucli històric) o bé a través d'espais que actualment no tenen cap ús però que podrien ser modificats per acollir aquest nou eix comercial.

El nou espai, hauria de possibilitar l'impuls de noves iniciatives emprenedores (veure acció 12) però també, eventualment, un espai de *coworking* de titularitat municipal.

PRIORITAT: **BAIXA**

RECURSOS: **\*\*\***

GESTIÓ: **INTERNA**

# Línia estratègica 3: Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu general

5. Impulsar la creació de noves activitats

Objectiu específic

10. Facilitar l'obertura de noves activitats comercials

Actuació

10. Promoció d'iniciatives emprenedores de qualitat

11. Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

12. Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

13. Captació de persones emprenedores

14. Revisió de les ordenances fiscals

15. Incentius a les noves obertures

16. Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

17. Establiment de distribució alimentària

12

## Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

Es treballarà per seguir identificant els locals comercials buits que estiguin en trama urbana consolidada. Es valorarà incorporar més informació dels locals comercials buits existents a l'apartat web actual per tal d'agilitzar els tràmits que puguin acabar duent a una persona emprenedora a iniciar una nova activitat econòmica al municipi.

Es valorarà incorporar una relació de tots els locals buits amb la següent informació dels locals:

- Ubicació
- Metres quadrats
- Serveis
- Imatges

Tenint en compte que la informació s'allotja sota una domini de l'Ajuntament, s'haurà de garantir sempre la confidencialitat de la informació i s'haurà d'estar en possessió dels permisos corresponents per fer pública aquesta informació, per part de les persones propietàries dels locals.

**PRIORITAT: ALTA**

**RECURSOS: \***

**GESTIÓ: INTERNA**

# Línia estratègica 3: Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu general

5. Impulsar la creació de noves activitats

Objectiu específic

10. Facilitar l'obertura de noves activitats comercials

Actuació

10. Promoció d'iniciatives emprenedores de qualitat

11. Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

12. Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

13. Captació de persones emprenedores

14. Revisió de les ordenances fiscals

15. Incentius a les noves obertures

16. Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

17. Establiment de distribució alimentària

13

## Captació de persones emprenedores

La identificació exhaustiva dels locals comercials buits (veure acció 12) ha de permetre disposar d'un cens d'establiments disponibles per a allotjar iniciatives que incrementin i, eventualment diversifiquin, l'activitat econòmica local.

S'haurà d'enfortir la relació amb el Servei Local d'Ocupació de Montgat com a servei públic de captació, acompanyament i impuls d'idees de negoci.

Així mateix, també es proposa augmentar la difusió del programa [Reempresa](#) com a possible iniciativa supramunicipal que vehicula l'interès de traspasar un negoci amb les iniciatives emprenedores.

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: \*

GESTIÓ: INTERNA

# Línia estratègica 3: Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu general

5. Impulsar la creació de noves activitats

Objectiu específic

11. Impulsar les noves activitats econòmiques a Tiana

Actuació

11. Incentius a l'obertura d'activitats econòmiques

11. Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

12. Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

13. Captació de persones emprenedores

14. Revisió de les ordenances fiscals

15. Incentius a les noves obertures

16. Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

17. Establiment de distribució alimentària

14

## Revisió de les ordenances fiscals

Es valorarà la introducció de modificacions en les ordenances fiscals per tal de bonificar les obertures i canvis d'establiments per a petites empreses així com també per a iniciatives cooperativistes i de l'economia social i solidària.

Aquesta modificació de les ordenances ha de permetre fer més atractiva la incorporació de locals comercials al mercat de lloguer. Juntament amb aquesta acció, la identificació dels locals buits (veure acció 12), l'impuls en la captació de persones emprenedores (veure acció 13) i els incentius a les noves obertures (veure acció 15) incrementaran el nombre de persones interessades en obrir noves activitats econòmiques a Tiana.

PRIORITAT: MITJA

RECURSOS: \*\*

GESTIÓ: INTERNA

# Línia estratègica 3: Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu general

5. Impulsar la creació de noves activitats

Objectiu específic

11. Impulsar les noves activitats econòmiques a Tiana

Actuació

11. Incentius a l'obertura d'activitats econòmiques

11. Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

12. Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

13. Captació de persones emprenedores

14. Revisió de les ordenances fiscals

15. Incentius a les noves obertures

16. Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

17. Establiment de distribució alimentària

15

## Incentius a les noves obertures

Es revisarà la línia d'ajuts o subvencions a les noves activitats comercials que s'impulsin a Tiana per tal d'avaluar-ne l'import que actualment s'atorga.

Una exhaustiva identificació dels locals comercials buits (acció 12), una major relació amb el SLO de Montgat (acció 13) i una avaluació de les ordenances fiscals amb eventuais bonificacions de l'IBI (acció 14) permetrà augmentar l'interès en obrir nous negocis al municipi.

S'estudiaran també línies de suport a l'emprenedoria que puguin existir en municipis veïns per tal de fer més atractiu l'inici d'activitats comercials a Tiana.

PRIORITAT: **BAIXA**

RECURSOS: **\*\***

GESTIÓ: **INTERNA**

# Línia estratègica 3: Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu general

5. Impulsar la creació de noves activitats

Objectiu específic

12. Planificar i endegar un Mercat Municipal

Actuació

12. Mercat Municipal

11. Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

12. Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

13. Captació de persones emprenedores

14. Revisió de les ordenances fiscals

15. Incentius a les noves obertures

16. Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

17. Establiment de distribució alimentària

16

## Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

Es realitzarà un estudi de viabilitat econòmica d'impulsar un Mercat Municipal per tal d'assegurar-se que aquest és viable i no és deficitari. A les instal·lacions del Mercat també s'hi poden ubicar altres locals comercials (veure accions 11 i 13) i un establiment de distribució alimentària (veure acció 17).

Aquest nou pol de desenvolupament econòmic també ha de comptar amb aparcament per a les persones que el visitin i ha de procurar ubicar-se prop del nucli històric del municipi.

Convé tenir present que es tracta d'un projecte a mig – llarg termini i que per a la seva consecució, s'han de realitzar una sèrie d'etapes:

1. Estudi de viabilitat econòmica
2. Identificació de sòl urbà disponible que el pugui acollir i una eventual reubicació de les activitats que actualment s'hi desenvolupen (si s'escau)
3. Ronda de contactes amb establiments de distribució alimentària
4. Redacció i aprovació del plec de condicions de la licitació

PRIORITAT: **ALTA**

RECURSOS: **\*\*\***

GESTIÓ: **EXTERNA**

# Línia estratègica 3: Un centre amb continuïtat i diversificació comercial

Objectiu general

5. Impulsar la creació de noves activitats

Objectiu específic

12. Planificar i endegar un Mercat Municipal

Actuació

12. Mercat Municipal

11. Estudi per a la realització de nous locals comercials de titularitat municipal

12. Identificació exhaustiva dels locals comercials buits

13. Captació de persones emprenedores

14. Revisió de les ordenances fiscals

15. Incentius a les noves obertures

16. Estudi de viabilitat d'un Mercat Municipal

17. Establiment de distribució alimentària

17

## Establiment de distribució alimentària

La col·laboració públic – privada és un mecanisme que permet convergir interessos i esforços en la recerca d'uns interessos compartits. La identificació, gestió i negociació amb un operador privat de distribució alimentària, ha de permetre o facilitar, si l'acció 16 ho identifica com a viable i existeix la voluntat política de fer-ho, el desenvolupament del Mercat Municipal.

Són molts els exemples d'aquest tipus de relació entre establiments de distribució alimentària i mercats municipals, sent-ne un cas proper l'exemple de Montgat.

Es realitzaran, sempre que sigui viable, converses amb possibles operadors interessats en ubicar a Tiana una cadena de supermercats en el mateix emplaçament que el Mercat Municipal.

S'ha de tenir present que es tracta d'un projecte a mig – llarg termini i que convé compartir un calendari amb tots els agents implicats.

PRIORITAT: **ALTA**

RECURSOS: **\*\***

GESTIÓ: **INTERNA**



# 9 Actes de les entrevistes

# x.1. Entrevista

## Entrevista a la Magda Carreras



### Entrevista dins de l'elaboració del Pla Estratègic de comerç de Tiana (2023).

- Dia: 06/02/2023
  - Hora: 12:00 h
  - Lloc: Entrevista presencial – Botiga El petit món
- Persones assistents**
- Magda Carreras
  - Pol Maceira – Consultoria J3B3

#### Temes tractats

Entrevista semiestructurada en la qual es busca aprofundir en el coneixement de l'estat actual del teixit comercial, de serveis i de restauració del municipi. Els principals blocs temàtics són:

- Peatonalització del centre de Tiana
- Vitalitat del teixit comercial
- Valoració d'un eventual Mercat Municipal
- La fira dels dissabtes
- Altres esdeveniments que situen la població al mapa
- Aparcament – il·luminació

A partir d'aquests punts de partida, es busca construir una conversa distesa que permeti analitzar qualitativament el teixit comercial i que es complementi amb l'anàlisi quantitativa procedent tant de fonts secundàries com també primàries.

Tenint en compte el bagatge concret de la persona entrevistada, se centrarà la conversa en la dinamització comercial, la peatonalització – aparcament i la fira dels dissabtes.

1



S'identifica que no hi ha una tradició comercial a Tiana.

Pel que fa a la fira dels dissabtes s'identifica una manca d'interès tant per part de l'Ajuntament com de l'associació de comerciants de Tiana. El tancament perimetral, per exemple, no era el més adequat i tampoc no hi havia certesa quant al nombre i tipologia d'expositors que hi assistirien. Tampoc no hi havia la figura d'un *placero*.

Inicialment aquesta fira dels dissabtes es plantejava que fos gratuïta en les seves primeres edicions però posteriorment, quan s'hagués consolidat, es contemplava introduir-hi un pagament. Caldria buscar l'opció d'incorporar-ho ja que, amb aquest pagament, també es genera un compromís per assistir-hi.

Des del punt de vista del carrers del centre de Tiana, creu que és un gran error haver canviat la ubicació del mercat setmanal ja que l'activitat s'ha traslladat i, en aquella zona no hi ha cap altra activitat comercial.

S'identifica clarament un problema d'aparcament. Tenint en compte el poblament dispers, és imprescindible que hi hagi més zones per aparcar els vehicles.

També s'apunta que hi ha un problema d'il·luminació a la via pública i que, per exemple, la iniciativa del Restaurant de l'Avi Mingo amb la instal·lació de llum al carrer, no ha rebut recolzament institucional i s'ha de tenir en compte que els vespres amb música que organitza són un èxit.

Si que es valora positivament la pacificació dels carrers del centre tot i que s'apunta que faltaria dinamització comercial per tal de fer-los més atractius. Considera que seria més fàcil aconseguir una major afluència de persones, si hi hagués més zones d'aparcament.

Creu que el mercat setmanal de Montgat funciona molt millor que el de Tiana i que s'hauria d'analitzar perquè succeeix. Així mateix, també identifica un gruix important de tianencs i tianenques que els dissabtes al matí es desplaça cap a Alella. En aquest sentit, creu que és important tenir algunes dates marcades al calendari però que la dinamització del municipi ha de ser constant al llarg de tot l'any.

2



En línies generals, creu que es podrien fer les següents millores al municipi:

1. Incrementar el nombre de places d'aparcament al centre de Tiana
2. Millorar la il·luminació dels carrers
3. Decorar els carrers amb arbrat i/o jardineres
4. Consolidar la peatonalització del centre

3

# x.2. Entrevista

## Entrevista al Marc Soldevilla



### Entrevista dins de l'elaboració del Pla Estratègic de comerç de Tiana (2023).

- **Dia:** 06/02/2023
  - **Hora:** 12:40 h
  - **Lloc:** Entrevista presencial – Ajuntament de Tiana
- Persones assistents**
- Marc Soldevilla
  - Pol Maceira – Consultoria J3B3

#### Temes tractats

Entrevista semiestructurada en la qual es busca aprofundir en el coneixement de l'estat actual del teixit comercial, de serveis i de restauració del municipi. Els principals blocs temàtics són:

- Peatonalització del centre de Tiana
- Vitalitat del teixit comercial
- Valoració d'un eventual Mercat Municipal
- La fira dels dissabtes
- Altres esdeveniments que situen la població al mapa
- Aparcament – il·luminació

A partir d'aquests punts de partida, es busca construir una conversa distesa que permeti analitzar qualitativament el teixit comercial i que es complementi amb l'anàlisi quantitativa procedent tant de fonts secundàries com també primàries.

Tenint en compte el bagatge concret de la persona entrevistada, se centrarà la conversa en els àmbits de mobilitat i urbanisme.

4



Tradicionalment no hi ha hagut una gran tradició comercial a Tiana, possiblement per la proximitat a Badalona, Barcelona, etc. Aquesta tendència s'ha incrementat en els darrers anys i hores d'ara ja es pot parlar de ciutat dormitori i, de la mateixa manera, que en barris residencials amb alt nivell adquisitiu, a Tiana no hi ha un teixit comercial dens.

Bona part de la responsabilitat d'haver arribat fins a aquest punt és del Planejament Urbanístic de l'Àrea Metropolitana de Barcelona però s'hauria d'incidir en la necessitat de promocionar les plantes baixes de les noves promocions d'habitatges com a locals comercials.

La peatonalització del centre de Tiana es valora positivament però creu que es podria fer un pas més i aproximar-se a un model com el de Montgat, facilitant els accessos per a cotxes de serveis en un horari concret durant els matins i, posteriorment, realitzar tancament perimetral amb pilones per tal que només hi puguin accedir els residents.

En l'àmbit de la mobilitat, convindria realitzar un estudi de mobilitat complet que identifiqués la possibilitat de modificar el trànsit de la carretera que divideix el poble. Un sentit únic de circulació permetria incrementar la mida de les voreres i reduiria l'impacte acústic del trànsit.

La distribució de la població tianenca contribueix a la utilització del transport privat per apropar-se al centre i, fruit d'aquesta necessitat, hi ha una manca d'aparcament. S'identifica la zona de l'actual petanca com un bon emplaçament per a desenvolupar-hi una bossa important d'aparcaments.

Quant a l'eventual Mercat Municipal, considera que no seria necessari ja que amb el de Montgat ja s'estaria donant resposta a la necessitat de compra.

Els esdeveniments que dinamitzen el municipi són ben valorats ja siguin els recurrents al llarg de l'any com tots aquells que puguin situar Tiana al calendari de les poblacions veïnes.

5



### En línies generals, creu que es podrien fer les següents millores al municipi:

1. Preservar l'arquitectura pròpia de Tiana ampliant les zones protegides.
2. Ampliar el catàleg de cases històries catalogant un major nombre d'habitatges per tal de preservar el bé comú.
3. Revisar el funcionament dels semàfors de l'escola, valorant l'opció d'ubicar-hi una rotonda.
4. Política d'apropament a la joventut promovent instal·lacions que els vinculin amb el municipi, com per exemple un skate park.

6

# x.3. Entrevista

## Entrevista al Toni Margalef



### Entrevista dins de l'elaboració del Pla Estratègic de comerç de Tiana (2023).

- |  |                                  |
|--|----------------------------------|
| • Dia: 06/02/2023                                      | <b>Persones assistents</b>       |
| • Hora: 17:40 h  | • Toni Margalef                  |
| • Lloc: Entrevista presencial –<br>Biblioteca de Tiana | • Pol Maceira – Consultoria J3B3 |

#### Temes tractats

Entrevista semiestructurada en la qual es busca aprofundir en el coneixement de l'estat actual del teixit comercial, de serveis i de restauració del municipi. Els principals blocs temàtics són:

- Peatonalització del centre de Tiana
- Vitalitat del teixit comercial
- Valoració d'un eventual Mercat Municipal
- La fira dels dissabtes
- Altres esdeveniments que situen la població al mapa
- Aparcament – il·luminació

A partir d'aquests punts de partida, es busca construir una conversa distesa que permeti analitzar qualitativament el teixit comercial i que es complementi amb l'anàlisi quantitativa procedent tant de fonts secundàries com també primàries.

Tenint en compte el bagatge concret de la persona entrevistada, se centrarà la conversa en la dinamització comercial i els esdeveniments.

7



El teixit comercial de Tiana està en una situació difícil, especialment perquè s'està convertint en un poble dormitori. Les noves construccions de les rieres no tenen locals comercials i no hi ha cap tipus de servei.

Al centre, l'escassetat de locals comercials i la manca d'aparcament generen una combinació que dificulta la promoció dels comerços locals. S'ha de tenir en compte, però, que identifica que queixa de manca d'aparcament no és recent i ja fa gairebé 20 anys que es reivindica.

Creu que la realització d'un Mercat Municipal podria ser un element dinamitzador de l'economia local. El model de Montgat podria funcionar molt bé a Tiana però amb un supermercat com ara Bon Preu o Esclat. Creu que la ubicació adequada seria on actualment hi ha les pistes de petanca.

Creu que la pacificació del centre és positiva però s'ha de tenir en compte la dificultat existent amb la carretera. Convindria realitzar un estudi de mobilitat i vianalitat per analitzar-ne la viabilitat des de l'església fins al parc dels Teletubbies. S'hauria d'intentar que els dos costats de la carretera s'incorporessin a aquesta pacificació.

Pel que fa a la dinamització comercial creu que seria interessant impulsar, de cara al setembre, una fira enfocada a la verema i establir col·laboracions amb el celler Quim Batlle i d'altres productors locals. Així mateix, apunta que s'hauria de reforçar la fira dels dissabtes tant amb productors locals i forans.

En línies generals, creu que es podrien fer les següents millores al municipi:

1. Aconseguir que a les noves promocions d'habitatges es reservessin locals en planta baixa per ubicar-hi establiments comercials.
2. Realitzar més fires per tal de situar el municipi a l'agenda de la comarca.

8

# x.4. Entrevista

## Entrevista a l'Emma Salvatierra



### Entrevista dins de l'elaboració del Pla Estratègic de comerç de Tiana (2023).

- Dia: 07/02/2023
  - Hora: 12:00 h
  - Lloc: Entrevista telemàtica
- Persones assistents**
- Emma Salvatierra
  - Pol Maceira – Consultoria J3B3

#### Temes tractats

Entrevista semiestructurada en la qual es busca aprofundir en el coneixement de l'estat actual del teixit comercial, de serveis i de restauració del municipi. Els principals blocs temàtics són:

- Peatonalització del centre de Tiana
- Vitalitat del teixit comercial
- Valoració d'un eventual Mercat Municipal
- La fira dels dissabtes
- Altres esdeveniments que situen la població al mapa
- Aparcament – il·luminació

A partir d'aquests punts de partida, es busca construir una conversa distesa que permeti analitzar qualitativament el teixit comercial i que es complementi amb l'anàlisi quantitativa procedent tant de fonts secundàries com també primàries.

Tenint en compte el bagatge concret de la persona entrevistada, se centrarà la conversa en l'aparcament, l'eventual Mercat Municipal i la dinamització comercial.

9



Ca l'Anita ja té més de 60 anys tot i que el varen reformar el 2019. Amb l'obertura del Condís, han deixat el seu origen de "colmado del poble" i s'ha especialitzat en xarcuteria, formatges i plats cuinats.

Considera que la zona sud del municipi està una mica abandonada: no hi ha comerç i hi viu molta població. La manca d'oferta comercial acaba generant que la població vagi a altres localitats a buscar el que necessita i ja no realitza despesa al municipi. Al centre del poble, la fuga de despesa s'explicaria per la falta d'aparcament.

En els darrers anys la població del municipi ha crescut molt però no ho ha fet amb la mateixa intensitat els serveis i les infraestructures (CAP, Correus, etc.).

El principal problema per al sector comercial és la falta d'aparcament al centre.

La vitalitat del sector comercial tianenc tampoc és la millor. És un sector amb poca cohesió on no hi ha gaire iniciativa i l'Ajuntament, fins ara, no ha recolzat prou el sector. Fins al moment no hi ha hagut gaire comunicació entre l'Ajuntament i el comerç i potser convindria establir un calendari de reunions – 1 al trimestre, per exemple-. Creu que hi ha poca iniciativa trencadora per part dels comerços de Tiana i que la tradició s'acaba imposant (xec 25€ o rasca rasca).

Quant a l'eventual Mercat Municipal considera que seria difícil trobar un espai adequat i creu que, si s'impulsa, ha de tenir aparcament garantit. Reflexiona que l'impuls d'aquesta iniciativa podria ser problemàtica per molts comerços pel desplaçament que suposaria i la davallada en el trànsit de persones pels carrers del centre.

Creu que pel comerç la pacificació dels carrers no és un element positiu. Les compres grans i/o pesades requereixen que l'aparcament estigui al costat.

Considera que la il·luminació s'hauria de reforçar, especialment als carrers del centre de Tiana que és on hi ha més comerços. Tot i que enguany s'ha millorat, per Nadal falta molta llum als carrers.

10



### En línies generals, creu que es podrien fer les següents millores al municipi:

1. Incrementar les places d'aparcament.
2. Augmentar la comunicació amb el teixit comercial local. Establir reunions periòdiques.
3. Realitzar una campanya de comunicació per augmentar la notorietat dels establiments comercials.
4. Realització d'activitat al carrer, especialment dirigides per al públic infantil.

11

# x.5. Entrevista

## Entrevista a l'Àngel Beltran



### Entrevista dins de l'elaboració del Pla Estratègic de comerç de Tiana (2023).

- Dia: 07/02/2023
  - Hora: 13:00 h
  - Lloc: Entrevista telemàtica
- Persones assistents**
- Àngel Beltran
  - Pol Maceira – Consultoria J3B3

#### Temes tractats

Entrevista semiestructurada en la qual es busca aprofundir en el coneixement de l'estat actual del teixit comercial, de serveis i de restauració del municipi. Els principals blocs temàtics són:

- Peatonalització del centre de Tiana
- Vitalitat del teixit comercial
- Valoració d'un eventual Mercat Municipal
- La fira dels dissabtes
- Altres esdeveniments que situen la població al mapa
- Aparcament – il·luminació

A partir d'aquests punts de partida, es busca construir una conversa distesa que permeti analitzar qualitativament el teixit comercial i que es complementi amb l'anàlisi quantitativa procedent tant de fonts secundàries com també primàries.

Tenint en compte el bagatge concret de la persona entrevistada, se centrarà la conversa en la mobilitat i la promoció del municipi.

12



En els darrers anys ha canviat molt el municipi i també els hàbits de la població. Actualment, Tiana no és un municipi comercial tot i que sí que ho va ser en un passat. Fa força anys, hi havia molta vida al carrer i molts més comerços.

Hi hauria dues qüestions que ens han portat a acabar sent un poble dormitori:

1. L'augment de població de les darreres dues dècades no es va planificar incorporant la perspectiva comercial i les noves promocions d'habitatges no han reservat espai per a locals comercials.
2. La proximitat a Barcelona i Badalona és un element que tampoc afavoreix el fet de tenir un teixit comercial ric.

Es lamenta que falta comunicació dels establiments comercials que hi ha al municipi, identificant l'Ajuntament com l'actor que està millor posicionat per fer-ne difusió. No s'ha estat capaç d'arribar a tota la nova població que s'ha instal·lat a Tiana.

En la línia de la difusió i comunicació dels establiments comercial, de vegades s'han fet coses però no s'acaben de fer del tot bé. Recorda que fa uns anys es va fer un calendari, amb copagament per part dels comerços, però que finalment no es va acabar repartint als domicilis.

Creu que, quan s'organitzen esdeveniments o fires, "sempre són els mateixos" tant en el costat de l'oferta com en el de la demanda i és per això que seria important millorar augmentar la notorietat dels establiments comercials a tota la ciutadania.

Creu que un eventual Mercat Municipal podria ser un element dinamitzador del comerç local i del conjunt de Tiana, però només si fos al centre del municipi. Amb aquesta iniciativa, s'evitaria una fuga important de despesa que actualment es desplaça cap al Mercat de Montgat.

En termes de mobilitat, considera que no té gaire sentit que transitin autobusos grans tot el dia, especialment perquè la majoria no anirien plens. Considera que s'hauria d'intentar reduir el transit de la carretera. En la línia de la mobilitat en transport públic, es pregunta si es podria plantejar un autobús de barri que comunicés les urbanitzacions amb el centre de Tiana o una espècie d'autobús a demanda.

13



En termes de promoció a l'espai públic, creu que podria ser interessant desenvolupar algun esdeveniment vinculat al poble i apunta tres alternatives:

1. Celler – vi
2. Cartoixa
3. Can Sant Romà

Identifica que falta aparcament, especialment en un context on la població es vol desplaçar en transport privat a tot arreu, però és conscient que no hi ha gaire emplaçaments disponibles al centre de Tiana. L'única ubicació possible, creu, és a la zona de la petanca.

En línies generals, creu que es podrien fer les següents millores al municipi:

1. Reduir la contaminació acústica a la carretera, especialment en relació als autobusos.
2. Impulsar un estudi de mobilitat per millorar la circulació.
3. Valorar la il·luminació del carrer ja que, sense la il·luminació dels locals comercials, als carrers hi faltaria molta llum.
4. Fomentar la comunicació amb tots els comerços, estiguin associats o no.

14

# x.6. Entrevista

## Entrevista al Lluís Gallén



### Entrevista dins de l'elaboració del Pla Estratègic de comerç de Tiana (2023).

- |                                      |                                  |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| • <b>Dia:</b> 20/02/2023             | <b>Persones assistents</b>       |
| • <b>Hora:</b> 11:00 h               | • Lluís Gallén                   |
| • <b>Lloc:</b> Entrevista telemàtica | • Pol Maceira – Consultoria J3B3 |

#### Temes tractats

Entrevista semiestructurada en la qual es busca aprofundir en el coneixement de l'estat actual del teixit comercial, de serveis i de restauració del municipi. Els principals blocs temàtics són:

- Peatonalització del centre de Tiana
- Vitalitat del teixit comercial
- Valoració d'un eventual Mercat Municipal
- La fira dels dissabtes
- Altres esdeveniments que situen la població al mapa
- Aparcament – il·luminació

A partir d'aquests punts de partida, es busca construir una conversa distesa que permeti analitzar qualitativament el teixit comercial i que es complementi amb l'anàlisi quantitativa procedent tant de fonts secundàries com també primàries.

Tenint en compte el bagatge concret de la persona entrevistada, se centrarà la conversa en la dinamització comercial.

15



En les campanyes de dinamització comercial normalment hi participa la majoria dels comerços associats, actualment en són 54.

Darrerament, des de l'associació s'ha contractat un *Community Manager* que ha contribuït a augmentar el nombre d'establiments associats, de seguidors i la interacció a les xarxes.

La selecció de les campanyes que es duen a terme s'exposa al conjunt dels establiments comercials i són ells qui decideixen què s'impulsa. En línies generals prefereixen apostar per promocions directes que ja les coneixen i saben l'impacte que tenen. Les campanyes que s'impulsen van en la línia dels premis directes, talonaris de descompte als establiments adherits i rasca-rasca.

Des de l'associació sempre s'ha defensat que el tema de l'aparcament és important, especialment si es vol pacificar el centre. Està previst, a més, que properament s'elimini l'aparcament de Can Mates d'unes 40 places. L'associació, fa temps, va proposar desplaçar els camps de petanca cap a la zona esportiva i aprofitar aquell espai per fer-hi un gran aparcament. També es va traslladar la proposta de generar aparcament al carrer Riera d'en Font, que actualment només disposa d'aparcament en un sentit.

Quant a l'eventual Mercat Municipal no pot traslladar l'opinió del conjunt d'establiments perquè no ha estat un tema sobre el qual s'hagi debatut. Considera, això sí, que la comunicació contínua amb els comerços seria imprescindible si s'acabés impulsant.

Pel que fa a la fira dels dissabtes, des de l'associació s'estan plantejant revitalitzar-ho amb productors locals, fent-ho un dissabte al mes. Preferiblement el primer dissabte al mes. La voluntat seria dinamitzar-ho amb activitats musicals i/o infantils.

Hores d'ara no està cancel·lant però s'ha anat apagat. Va funcionar molt bé durant el confinament municipal però poc a poc, amb l'obertura dels límits, la gent se'n va anar cap a d'altres municipis.

Era un mercat municipal gratuït perquè es buscava dinamitzar, no només el mercat sinó també els carrers i els comerços sedentaris.

16



L'objectiu és tornar-ho a endegar. Si tot va bé, seria començar-ho a partir del mes d'abril. El contacte amb els productors locals és fluid i hi estan interessats però alguns d'ells tenen problemes de logística i de personal i s'haurien de desdoblir. Es buscaria generar un mix comercial interessant amb productor de mel, melmelades, vi i d'altres comerciants que hi poguessin estar interessats i es comprometessin a venir. L'objectiu seria aconseguir de manera estable 10 parades i la ubicació seguiria sent la del carrer Lola Anglada.

Actualment, al llarg de l'any, es destinen més diners a les fires (Sant Jordi, Tiana Terra (junt), Tiana Market, Fira de Nadal, trobada de cotxes clàssics) que a les campanyes directes de vals, regals, etc.

#### En línies generals, creu que es podrien fer les següents millores al municipi:

1. Impulsar més zones comercials a l'estil del Passatge Moragas
2. Estudiar la viabilitat de fer Isaac Albéniz d'una única direcció amb voreres més amples.
3. Desenvolupar un espai de *coworking*

17