



ANÀLISI DE LA MADURESA DIGITAL DEL COMERÇ DE POBLENOU 2016- 2019

Juliol 2020



Estudi realitzat per l'empresa:



Índex

1	Introducció	3
1.1	Objectius i context de la feina	5
1.2	Procés i fases de treball	5
2	El barri del Poblenou: context socioeconòmic i demogràfic.....	8
2.1	Demografia	8
2.2	Canvis demogràfics vinculats a desplaçaments interns de la ciutat.....	10
2.3	Despesa i renda disponible.....	13
3	Mapejat en capes d'evolució i anàlisi comercial	19
3.1	Comerços seleccionats per nom, ubicació, sector d'activitat i activitat principal	20
3.2	Mapejat en diferents capes geogràfiques, identificació el comerç sobre plànol, així com per sectors i amb comparatives de supervivència comercial (2016-2019).....	20
3.3	Supervivència comercial	23
3.4	Comparativa de censos d'activitat 2016-2019	26
3.5	Comparativa de mapejat de censos d'activitat 2016-2019	26
4	Enquesta de digitalització 2016.....	33
4.1	Contextualització	33
4.2	Resultats 2016 vs 2019	35
5	Enquesta de digitalització 2019.....	42
5.1	Metodologia.....	43
5.2	Indicadors.....	43
6	Resultats	46
6.1	Dades i gràfics	47
6.2	Resultats globals, sectors i puntuació	68
7	Conclusions i recomanacions	70
7.1	Conseqüències de la digitalització en el comerç.....	71
7.2	Conclusions	75



1. Introducció

- 1.1 Objectius i context de la feina
- 1.2 Procés i fases de treball

1.1 Objectius i context de la feina

L'objectiu del projecte és el d'avaluar l'evolució i el grau de maduresa digital dels diferents establiments comercials de la zona del Poblenou de Barcelona. Per tal d'arribar a conclusions sobre la supervivència dels comerços i la seva capacitat d'adaptació en entorns canviants.

I al mateix temps, posar en valor la importància socioeconòmica del comerç amb l'èmfasi de l'adaptabilitat que té el comerç a les noves eines tecnològiques, i com evoluciona en aquest sentit el propi sector comercial com en els sectors afins.

- Aportar dades **objectives**
- Aportar dades **quantitatives i qualitatives**
- Aportar una **visió transversal i integral de la ciutat** i la seva interrelació entre el comerç, les noves tecnologies, i altres sectors (turisme, cultura, oci, etc.)

Els objectius del present estudi són els següents:

- ✓ Distribució dels comerços per sectors (serveis, restauració, comerç al detall, comerç especialista,...) del Poblenou.
- ✓ Cartografiat de la zona comercial
- ✓ Dades demogràfiques (nombre d'habitants, renda per càpita, renda familiar, nombre de llars, despesa per persona i edat, estructura de les llars,...)
- ✓ Comparativa entre el cens comercial de 2016 i el de 2019 per avaluar l'evolució i adaptabilitat tecnològica.
- ✓ Enquestes personalitzades de digitalització i d'ús d'eines tecnològiques als comerços.
- ✓ Georeferenciació comercial
- ✓ Grau de supervivència per antiguitat dels comerços i de sectors.

1.2 Procés i fases de treball

Les fases de treball 1, 2 i 3 estan enfocades sobretot a identificar, avaluar, quantificar i determinar els efectes de les noves tecnologies en l'ús diari dels comerços, per identificar el seu grau de maduresa i adaptabilitat.

El següent esquema mostra l'estructura del document, on s'exposa la metodologia emprada en cada fase del projecte.

Fase 1 – Anàlisi demogràfic i de despesa i renda

- Composició de les llars
- Canvis demogràfics vinculats a desplaçaments interns de la ciutat
- Despesa i renda disponible

- Grau de consolidació dels comerços i la seva supervivència
- Llocs de treball directes consolidats
- El comerç analitzat en dades sectorials
- L'Eix comercial del Poblenou, sinèrgies, distribució...
- **Aclariment:** les dades de l'estudi no coincideixen totalment amb les del Cens'19 final publicat, ja que es van tractar les dades abans que es completés la totalitat del treball de camp del l'esmentat Cens'19



Fase 4 – Enquesta de digitalització

- Doble nivell de comparativa
 - Enquesta física als diferents comerços de Poblenou, distingint en sectors i àrees
 - Comparativa amb l'enquesta realitzada per Barcelona Activa, per tal de visualitzar i posar de manifest els canvis, adaptació i mutabilitat comercial.

Fase 4 – Oportunitats de desenvolupament derivades de l'ús de les noves tecnologies com a eina de suport a l'activitat comercial

- Quines eines digitals s'han utilitzat i consolidat en l'àmbit del dia a dia dels comerços.
- La digitalització, estratègia prèvia o necessitat d'adaptabilitat en un ambient canviant?
- Anàlisi de les eines més utilitzades – triple axioma:
 - COM
 - QUAN
 - PERQUE

Conclusions i recomanacions

- Les noves tecnologies segmentades en ús per sectors comercials



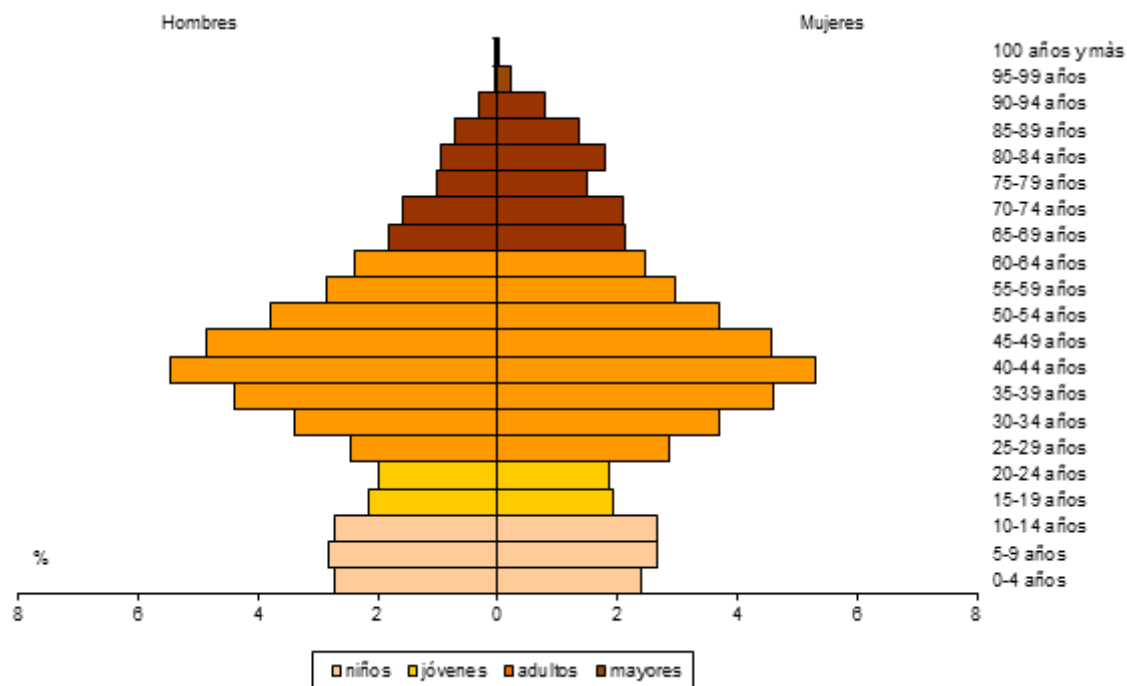
2. EL BARRI DEL POBLENOU: context socioeconòmic i demogràfic

- 2.1 Demografia
- 2.2 Canvis demogràfics vinculats a desplaçaments interns de la ciutat
- 2.3 Despesa i renda disponible

2.1 Demografia

El barri del Poblenou es un dels 73 barris que formen la ciutat de Barcelona, i un dels més representatius (tant per història com per tradició) dels 10 que junts conformen el districte de Sant Martí.

Amb una superfície d'una mica més de 156 hectàrees, sobre les 1038 que té el districte, hi trobem a 2019, 34.00 habitants, dels 236.000 de tot Sant Martí.



A tenor dels canvis demogràfics que s'han anat desenvolupant entre els anys 80 i l'actualitat, el barri ha patit un procés (així com a la major part de la ciutat de Barcelona) d'envelliment progressiu de la població, fenomen que ha vingut acompanyat d'una baixada dràstica de la natalitat i la fertilitat, l'augment de l'esperança de vida, el relatiment d'esdevenir un centre emissor de població immigrada de la resta de l'estat, així com haver-se convertit en un pol d'atracció d'immigració extracomunitària.

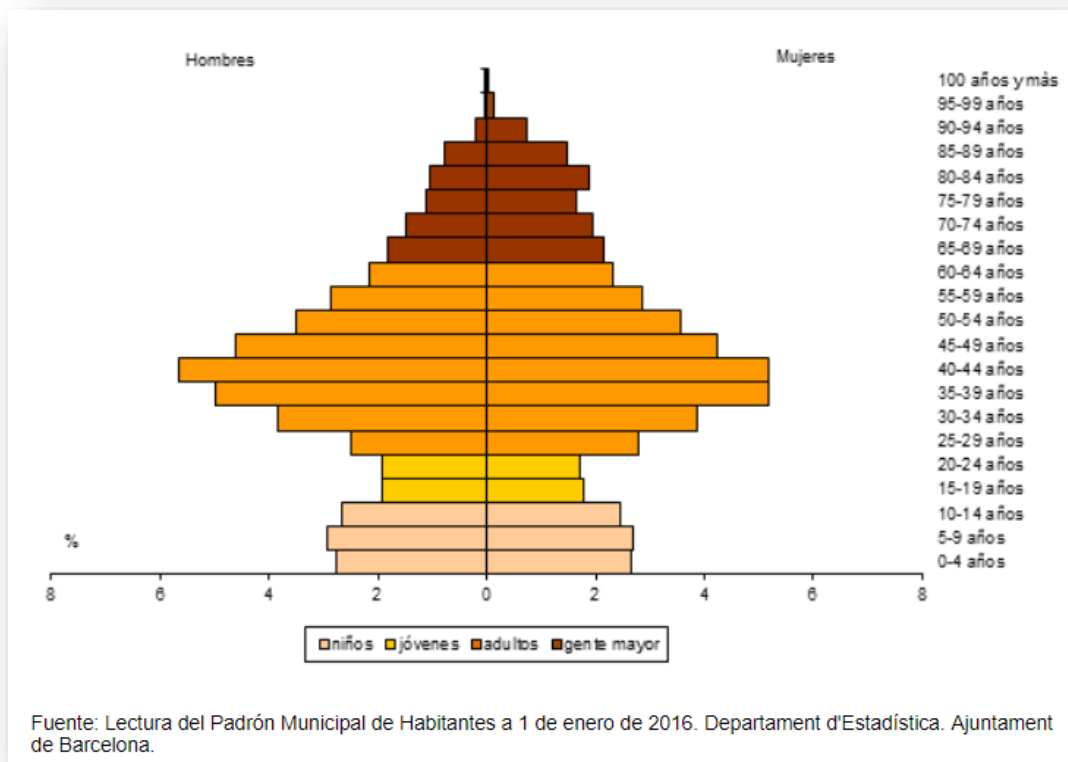
Per altre banda, les noves tendències demogràfiques vinculades al canvi social, porten a una progressiva modificació de l'estructura de les llars. Actualment un 26 % de la població del barri el representen gent gran que viu sola, és a dir en llars monoparentals. Igualment, el nombre de persones per llar no ha parat de baixar any rere any.

Ara bé, aquesta reducció dels nuclis familiars per habitatge, no ha afectat en cap manera la construcció de nous habitatges, lligat a que el districte de Sant Martí és el més dinàmic de la ciutat, liderant la nova habitatge, i Poblenou el barri on més es construeix, ja que dels 1443 de nous previstos que hi ha al districte, 823 ho són al Poblenou

Canvis 2016-2018

El present estudi pretén elaborar una comparativa parcial, respecte al grau de digitalització comercial que ha evolucionat del 2016 al 2018. Conseqüentment és necessari també, posar de manifest l'evolució demogràfica que a patit Barcelona i el barri del Poblenou aquests dos anys.

La població total a la ciutat de Barcelona, **era a data d'1/01/2016** d'un total de 1.610.427 persones, de les quals, 234.292 formaven part del districte de Sant Martí, i 33.621 vivien al barri del Poblenou, essent aquestes últimes, dividides ens les franges d'edat que podeu apreciar a la imatge següent.



1. Població de Barcelona per sexe

2. Per districtes. 2016

Districtes	TOTAL	%	Homes	%	Dones	%
BARCELONA	1.610.427	100,0	762.396	47,3	848.031	52,7
1. Ciutat Vella	100.451	100,0	52.659	52,4	47.792	47,6
2. Eixample	264.487	100,0	122.860	46,5	141.627	53,5
3. Sants-Montjuïc	181.162	100,0	86.626	47,8	94.536	52,2
4. Les Corts	81.708	100,0	38.103	46,6	43.605	53,4
5. Sarrià-Sant Gervasi	148.172	100,0	67.919	45,8	80.253	54,2
6. Gràcia	120.907	100,0	55.396	45,8	65.511	54,2
7. Horta-Guinardó	167.571	100,0	78.808	47,0	88.763	53,0
8. Nou Barris	164.971	100,0	77.709	47,1	87.262	52,9
9. Sant Andreu	146.706	100,0	69.616	47,5	77.090	52,5
10. Sant Martí	234.292	100,0	112.700	48,1	121.592	51,9

Font: Lectura del Padró Municipal d'Habitants a 1 de gener de 2016. Departament d'Estadística. Ajuntament de Barcelona.

S'observa que el grup menys nombrós és de la franja d'edat jove, de 24 anys en avall, que representen menys d'un 16% de la població del barri. Poblenou es pot considerar una barri amb una població madura, on la franja d'edat dels 35 als 45 anys és la més nombrosa.

Quina translació es pot fer a nivell comercial? Una demanda molt pobre que comporta una menor oferta dirigida a infants (guarderies, botigues especialitzades, etc).

Per contra, el comerç dedicat als adults (que no a la gent gran, poc representativa encara) és el que genera una demanda, i una oferta més gran (restauració, oci nocturn, botigues dedicades a esports, roba, calçat, parament per la llar, bars,...).

Pel que fa al 2018, Barcelona comptava amb 1.620.343 habitants, un augment de quasi 10.000 persones, a raó de 5.000 per any. Per tant un canvi inapreciable més resultat de la immigració, que no pas d'un augment creixement demogràfic lligat als naixements.

El districte de Sant Martí ha guanyat aproximadament 1.500 habitants en aquests dos anys, i el barri de Poblenou, arriba als 34.170 habitants, amb un augment de 500 habitants respecte de les dades de 2016.

1. Xifres oficials de població						
1.3. Població per districtes i sexe. 2018						
Districtes	TOTAL	%	Dones	%	Homes	%
BARCELONA	1.620.343	100,0	854.381	100,0	765.962	100,0
1. Ciutat Vella	100.714	6,2	48.095	5,6	52.619	6,9
2. Eixample	264.874	16,3	141.556	16,6	123.318	16,1
3. Sants-Montjuïc	181.303	11,2	94.817	11,1	86.486	11,3
4. Les Corts	81.755	5,0	43.829	5,1	37.926	5,0
5. Sarrià-Sant Gervasi	149.112	9,2	80.804	9,5	68.308	8,9
6. Gràcia	121.005	7,5	65.616	7,7	55.389	7,2
7. Horta-Guinardó	169.520	10,5	89.978	10,5	79.542	10,4
8. Nou Barris	167.868	10,4	89.231	10,4	78.637	10,3
9. Sant Andreu	148.232	9,1	77.894	9,1	70.338	9,2
10. Sant Martí	235.960	14,6	122.561	14,3	113.399	14,8

Departament d'Estadística i Difusió de Dades. Ajuntament de Barcelona.
Font: Instituto Nacional de Estadística. Xifres oficials població a 1 gener 2018.

2.2 Canvis demogràfics vinculats a desplaçaments interns de la ciutat

La modificació urbanística a la que s'ha vist sotmesa la ciutat de Barcelona, començada amb la projecció dels Jocs Olímpics de 1992, ha portat a una transformació que ha anat més enllà i que ha afectat no només als traçats dels carrers, sinó a l'estructura social i econòmica de tots els barris de la ciutat, però especialment la façana marítima de Sant Martí, on es troba el Poblenou.

Una millora del traçat urbà, la construcció de les Rondes que circumval·len la ciutat i en milloren la connectivitat, juntament amb nous carrers, més grans, més amples i amb habitatges nous, han portat a una modificació total de l'estructura sociodemogràfica del barri.

Famílies amb rendes altes i que cercaven nous espais a la ciutat, s'han establert a Poblenou en edificis d'alt standing, i amb ells ha vingut una demanda de nous serveis (amb la consegüent modificació i ampliació de l'oferta comercial) que ha transformat i està encara transformant el barri (com a exemple, citar l'aparició d'una gran oferta de veterinaris, fenomen recent vinculat als canvis socials que està experimentant el barri).

Altrament, no totes les característiques vinculades als desplaçaments interns de població són positius, ja que el preu i l'oferta de habitatge ha sigut des de mitjans del 2000 i està sent un dels problemes més grans a que s'enfronta el barri (i la ciutat).

Així, els barris amb un lloguer mitjà mensual més alt pràcticament doblen el preu mitjà del conjunt de la ciutat, que se situa en els 865€. En concret, es tracta de Pedralbes (1.666,6€), les Tres Torres (1.646,8€), Sarrià (1.423,9€), la Vila Olímpica del Poblenou (1.345,6€) i Sant Gervasi – Galvany (1.287,2€).

Per tant, aquesta pressió en el preu de l'habitatge està expulsant del barri a aquelles famílies amb rendes més baixes, obligant-los a desplaçar-se i buscar districtes i barris amb uns preus més assequibles, o fins i tot expulsant-los de la ciutat.

De manera que en l'altre extrem, els barris que registren uns lloguers més baixos són Vallbona (302,5€), Can Peguera (407,2€), la Trinitat Vella (434,9€), Ciutat Meridiana (436,2€), les Roquetes (506,0€) i la Trinitat Nova (533,3€) (preus lloguers Barcelona-font Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona).

En conclusió la mobilitat residencial interna dels ciutadans de Barcelona tendeix a perpetuar les diferències socioeconòmiques ja existents en el territori. Els barris de renda familiar més alta retenen i atrauen a la gent amb més formació, mentre que els de menys renda retenen i atrauen a perfils acadèmics més baixos, que presenten baixes probabilitats d'ascendir en l'escala residencial. La combinació d'ambdues dinàmiques, doncs, està alimentant el procés de polarització socioeconòmica de la ciutat de Barcelona.

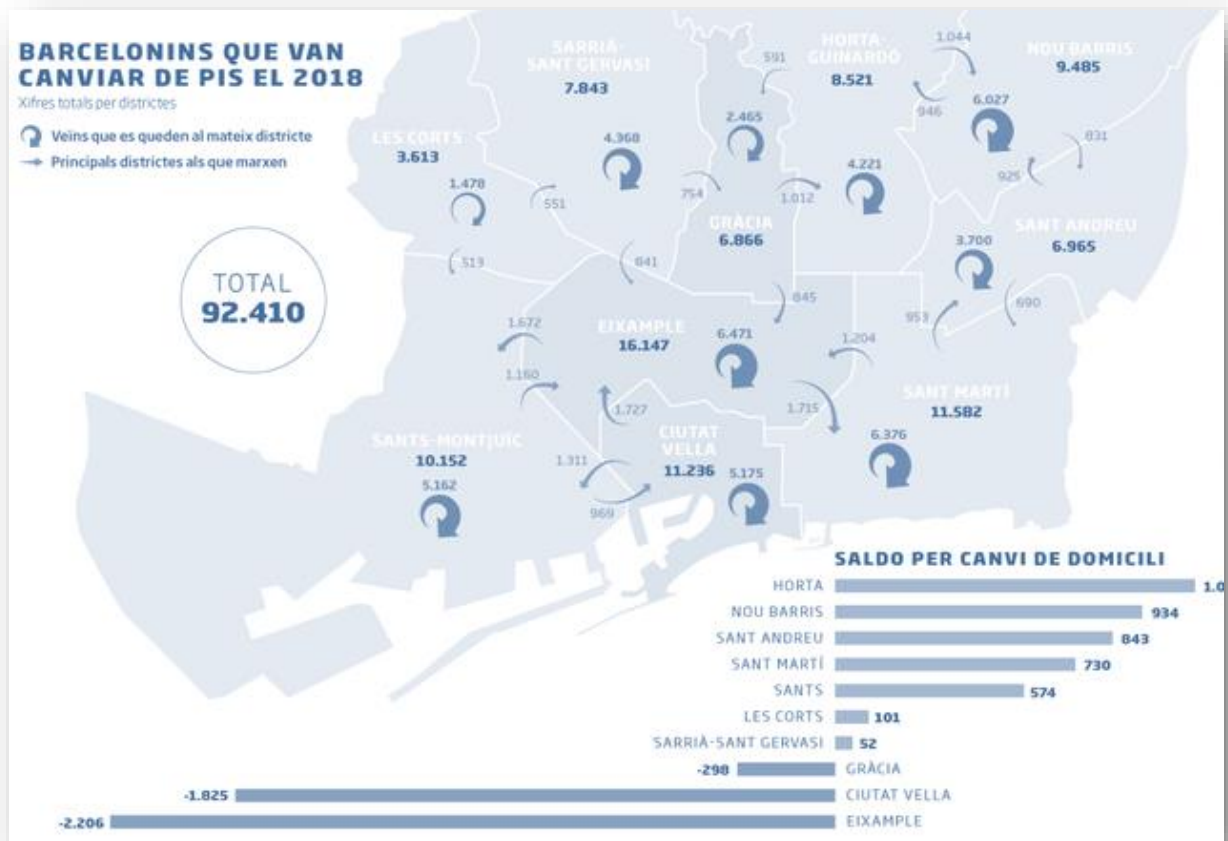
La única manera que existeix de revertir aquesta dinàmica o cercle viciós és, a través de la participació dels poders públics combinats (administració estatal, autonòmica i local) de manera que amb una visió transversal, i mitjançant canvis, millores urbanístiques, inversions en infraestructures i sobretot en la creació d'un veritable parc públic de habitatges, prou gran, es pugui així, trencar aquest cercle viciós, per revertir la tendència amb l'assoliment d'un cercle virtuós (més inversió en habitatge públic, en infraestructures, en equipaments públics, augment de la renda disponible, i per tant atracció d'una capa de població transversal a cada un dels districtes de la ciutat).

Les dades de mobilitat interna parlen per si soles

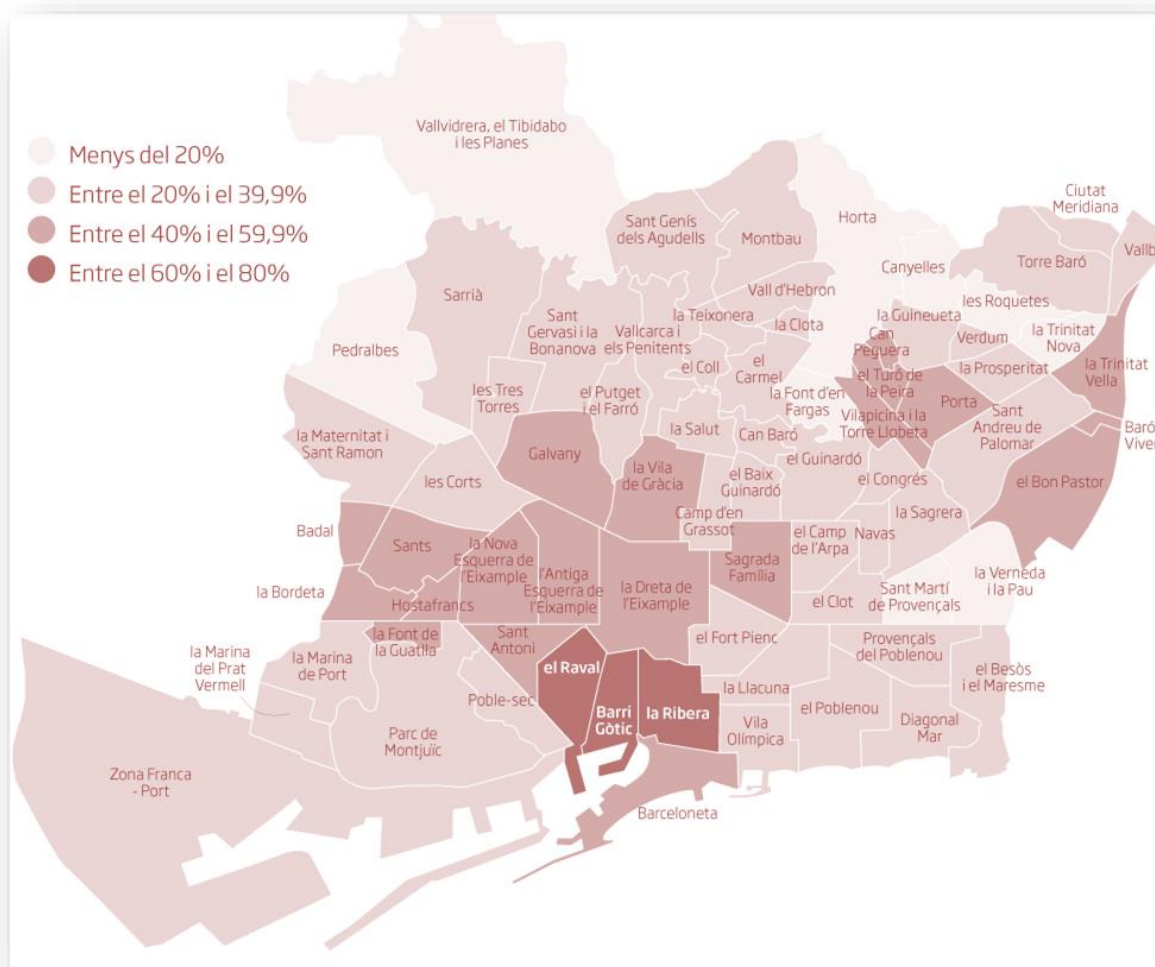
Demografia											
Migració interna per canvi de districte. 2018											
Districte d'alta											
Districte de baixa	BARCELONA	1. Ciutat Vella	2. Eixample	3. Sants-Montjuïc	4. Les Corts	5. Sarrià-Sant Gervasi	6. Gràcia	7. Horta-Guinardó	8. Nou Barris	9. Sant Andreu	10. Sant Martí
BARCELONA	92.410	9.411	13.941	10.726	3.714	7.895	6.568	9.616	10.419	7.808	12.312
1. Ciutat Vella	11.236	5.175	1.727	1.311	116	264	463	435	363	351	1.031
2. Eixample	16.147	1.320	6.471	1.672	559	1.066	1.174	935	581	654	1.715
3. Sants-Montjuïc	10.152	969	1.160	5.162	552	276	325	422	421	322	543
4. Les Corts	3.613	112	364	513	1.478	551	135	109	83	84	184
5. Sarrià-Sant Gervasi	7.843	198	841	281	518	4.368	754	363	149	126	245
6. Gràcia	6.866	381	845	431	99	626	2.465	1.012	283	260	464
7. Horta-Guinardó	8.521	285	588	332	101	280	591	4.221	1.044	527	552
8. Nou Barris	9.485	230	344	263	83	107	142	946	6.027	831	512
9. Sant Andreu	6.965	166	397	242	76	103	170	496	925	3.700	690
10. Sant Martí	11.582	575	1.204	519	132	254	349	677	543	953	6.376

Font: Ajuntament de Barcelona. Departament d'Estadística i Difusió de Dades. Moviments d'alta al Padró Municipal d'Habitants.

Mobilitat interna de ciutadans que van canviar de pis l'any 2018, font Ajuntament de Barcelona



Percentatge d'habitacles de lloguer per barris any 2018, font Ajuntament de Barcelona



2.3 Despesa i renda disponible

Barcelona ha sigut i és una ciutat amb una enorme desigualtat entre els barris més pobres i els més rics. La renda de les famílies dels barris més rics multiplica per 6,4 la dels més pobres. Tot i així, i molt poc a poc, la ciutat està recuperant classe mitjana, sobretot mitjana-alta. Si analitzem les dades de renda territorial de 2017 aquestes mostren que per segon any la ciutat va recuperar classe mitjana. I no només això, sinó que per primera vegada des de 2009 més de la meitat de la població (el 52,9%) torna a formar part d'aquesta franja. La renda familiar disponible bruta va pujar el 2017 un 2,9% i es va situar en 21.809 per càpita.

A Sant Martí, la renda familiar disponible es va situar en 19.300 euros per càpita, lleugerament inferior a la mitjana del global de la ciutat, tot i que cal dir que existeix una enorme disparitat de renda entre els diferents barris que componen el districte. De manera que els barris més desfavorits, que són La Verneda

i la Pau, Sant Martí de Provençals i el Besòs i el Maresme, tenen una renda disponible del 57, 67,4 i del 60 per cent respectivament sobre l'índex 100 de Barcelona, mentre que les rendes més altes del districte les podem trobar a la Vila Olímpica del Poblenou, amb un índex de 164,2 per cent sobre 100; Diagonal Mar-Front Marítim amb 150,1%; Provençals del Poblenou on la renda és de 102,3 per cent; el Parc i la Llacuna del Poblenou amb 100,4; i finalment el barri del Poblenou, objecte d'aquest estudi que té la renda familiar disponible per càpita al 99,9 per cent, és a dir l'import mitjà del total de la ciutat.

Renda Familiar Disponible per càpita 2017

SANT MARTÍ	Població resident	Índex RFD BCN=100	
Barri			
64. el Camp de l'Arpa del Clot	38.371	81,7	39
65. el Clot 27.089 83,6 35	27.089	83,6	35
66. el Parc i la Llacuna del Poblenou	15.204	100,4	24
67. la Vila Olímpica del Poblenou	9.404	164,2	7
68. el Poblenou	33.931	99,9	25
69. Diagonal Mar i el Front M.del Poblenou	13.710	150,1	8
70. el Besòs i el Maresme	22.893	60,4	58
71. Provençals del Poblenou	20.649	102,3	22
72. Sant Martí de Provençals	26.187	67,4	54
73. la Verneda i la Pau	28.725	57	59

Font: Institut d'Estadística de Barcelona

Tornant a Barcelona, aquesta ha sigut històricament ciutat de classes mitjanes (fregant el 60% dels seus veïns) però la crisi va fer saltar pels aires l'estructura socioeconòmica. Si el 2007, abans de la crisi, les classes mitjanes concentraven a el 58,5% de la població, el 2011 aquesta franja s'havia desplomat fins al 41,8%. Ara bé, aquesta recuperació de la classe mitjana es produeix gràcies la mitjana-alta (ha passat de l'13,3% a l'25,6%). Mentrestant, la franja de població amb rendes mitjanes-baixes encara no s'ha recuperat: ni respecte a abans de la crisi (el 2011 era el 28,5% de la població i encara està en el 27,3%), ni de bon tros respecte a 2007 (quan era de l'38%).

La millora que assenyalen les dades de 2017 està vinculada a la reducció de l'atur aquest any, quan a més el salari mitjà va registrar una pujada de l'3,7%. De manera que hi va haver veïns que no tenien ingressos i van passar a tenir-los; i veïns que els ingressos li van pujar. D'aquí l'impacte de la recuperació econòmica tant en les franges mitjanes de renda en el seu conjunt, que es van eixamplar (de l'47,9% a l'52,9% de la

població); com en les baixes, que es van reduir (de el 35,5% al 30,4% dels veïns). Els barris de la franja alta, els més rics, es mantenen estables i sumen un 11,6% de la població.

Hi ha un altre fenomen que indiquen les xifres de 2017. I és el gran creixement de les franges de renda extremes: la molt alta, que salta del 7,5% de la població el 2007 a l'11,1% el 2017; i la molt baixa, que passa de l'4,1% dels veïns abans de la crisi a l'13%. Barcelona es recupera a poc a poc, però encara està molt polaritzada, especialment la desvinculació de la franja de classe molt baixa.

Sobre un índex 100 que representa la mitjana de la ciutat (en una combinació de renda, situació laboral, formació acadèmica, parc d'automòbils i mercat immobiliari) resulta que del total de 73 barris hi ha 24 que estan per sobre, però els 49 restants estan per sota. I els extrems repeteixen respecte anys anteriors: el barri més ric segueix sent Pedralbes (al districte de Les Corts, amb una renda de 248,8 sobre una mitjana de 100) i el més pobre, Ciutat Meridiana (a Nou Barris, amb una renda de 38,6). La renda bruta disponible per càpita en aquests dos barris és de 54.477 euros a l'any (Pedralbes) i de 8.450 euros a l'any (Ciutat Meridiana). La imatge d'aquest mapa mostra clarament com les rendes més baixes es concentren a la perifèria (Nou Barris nord, El Carmel, Besòs i La Marina de la Zona Franca). I les altes es concentren, amb excepcions, a banda i banda de l'avinguda de la Diagonal (començant per les Corts i acabant a Diagonal Mar).

Del total de barris, si es mira l'índex 100, en 2017 van baixar 34 barris, van pujar 35 i 4 es van mantenir igual.

Renda Familiar Disponible per càpita 2017

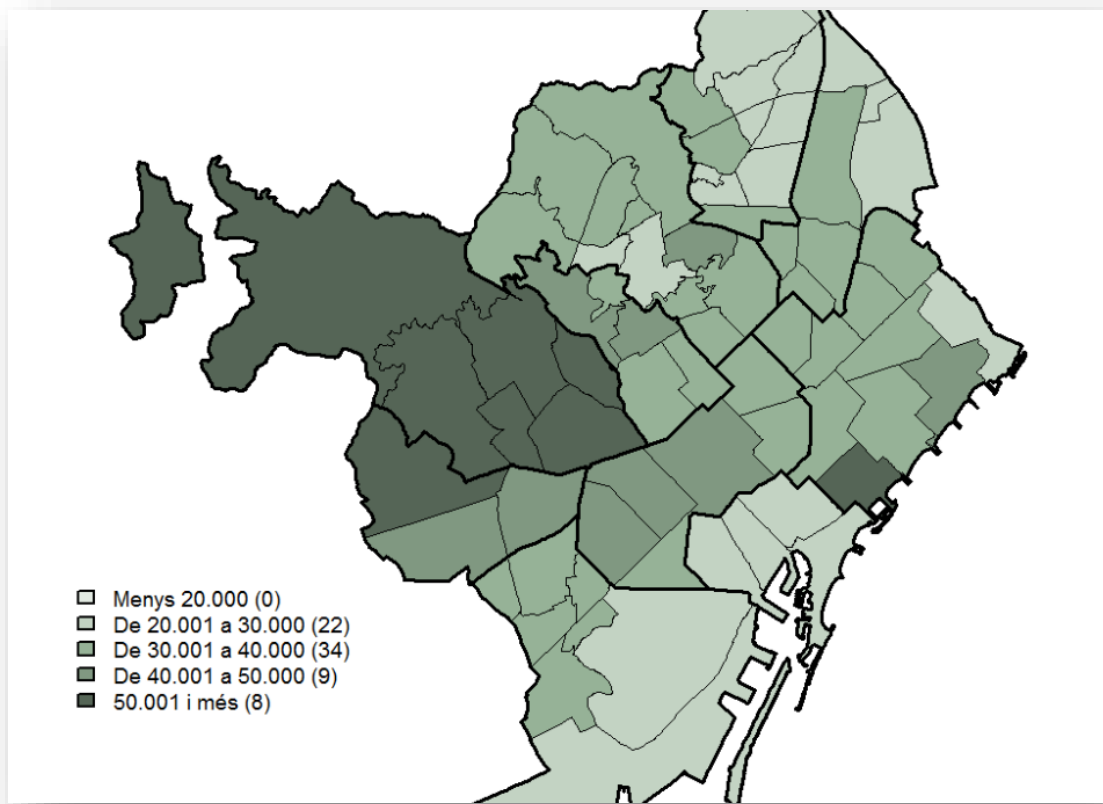
Barri	Població resident	Índex RFD BCN=100	
01. el Raval	47.986	71,2	51
02. el Barri Gòtic	16.240	106,1	18
03. la Barceloneta	15.101	79,6	44
04. Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera	22.923	99,4	26
05. el Fort Pienc	32.048	106,5	17
06. la Sagrada Família	51.651	101,8	23
07. la Dreta de l'Eixample	44.246	175,9	6
08. l'Antiga Esquerra de l'Eixample	42.512	137,2	11

09. la Nova Esquerra de l'Eixample	58.315	110,2	15
10. Sant Antoni	38.412	104,2	21
11. el Poble Sec	40.358	82,2	38
12. la Marina del Prat Vermell	1.151	40	72
13. la Marina de Port	30.622	69,3	52
14. la Font de la Guatlla	10.422	82,9	37
15. Hostafrancs	15.949	99	27
16. la Bordeta	18.561	79	46
17. Sants - Badal	24.047	81	41
18. Sants	41.244	99	28
19. les Corts	46.104	120	12
20. la Maternitat i Sant Ramon	23.980	114,2	13
21. Pedralbes	12.117	248,8	1
22. Vallvidrera, el Tibidabo i les Planes	4.689	144	10
23. Sarrià	25.106	193,6	3
24. les Tres Torres	16.660	215,8	2
25. Sant Gervasi - la Bonanova	25.909	184,6	5
26. Sant Gervasi - Galvany	47.753	192,1	4
27. el Putxet i el Farró	29.617	144,6	9
28. Vallcarca i els Penitents	15.615	112,5	14
29. el Coll	7.428	87	33
30. la Salut	13.207	109,9	20
31. la Vila de Gràcia	50.885	104,4	20
32. el Camp d'en Grassot i Gràcia Nova	34.433	105,7	19
33. el Baix Guinardó	25.734	92	32
34. Can Baró 9.020 83,3 36	9.020	83,3	36
35. el Guinardó	36.538	79,1	45
36. la Font d'en Fargues	9.390	92,5	10
37. el Carmel	31.583	73,7	50
38. la Teixonera	11.634	73,7	50
39. Sant Genís dels Agudells	6.971	84,1	34
40. Montbau	5.171	79,8	42
41. la Vall d'Hebron	5.792	95,8	29
42. la Clota	611	93,5	30
43. Horta	26.743	79,8	43
44. Vilapicina i la Torre Llobeta	25.618	63,8	57
45. Porta	25.046	64,4	56
47. Can Peguera	2.233	51,5	65

46. el Turó de la Peira	15.506	51,9	62
48. la Guineueta	15.247	53,8	62
49. Canyelles	6.863	52,2	63
50. les Roquetes	15.648	49,7	67
51. Verdun	12.368	51,3	66
52. la Prosperitat	26.398 56,0 60	56	60
53. la Trinitat Nova	7.271	48,2	68
54. Torre Baró	2.859	46,5	70
55. Ciutat Meridiana	10.369	38,6	73
56. Vallbona	1.379	40,9	71
57. la Trinitat Vella	10.006	47,1	69
58. Baró de Viver	2.539	68,9	53
59. el Bon Pastor	12.582	65,1	53
60. Sant Andreu	57.223	77,7	47
61. la Sagrera	29.031	77,1	48
62. el Congrés i els Indians	14.141	75,9	49
63. Navas	22.171	81,6	40
64. el Camp de l'Arpa del Clot	38.371	81,7	39
65. el Clot	27.089 83,6 35	83,6	35
66. el Parc i la Llacuna del Poblenou	15.204	100,4	24
67. la Vila Olímpica del Poblenou	9.404	164,2	7
68. el Poblenou	33.931	99,9	25
69. Diagonal Mar i el Front M.del Poblenou	13.710	150,1	8
70. el Besòs i el Maresme	22.893	60,4	58
71. Provençals del Poblenou	20.649	102,3	22
72. Sant Martí de Provençals	26.187	67,4	54
73. la Verneda i la Pau	28.725	57	59
Barcelona	1.625.137	137	100

Font: Institut d'Estadística de Barcelona

Pel que fa al consum, adjuntem un plànol de la ciutat de Barcelona on es pot apreciar la renda mitjana de consum (€/any), segmentat per districtes i per barris.



La mitjana de Barcelona és de 37.371 € per unitat de consum i any, a data 2016, mentre que el barri del Poblenou és de 36.658 euros, quasi arribant a la mitjana de la ciutat.



3. Mapejat en capes d'evolució i anàlisi comercial

- 3.1 Comerços seleccionats per nom, ubicació i activitat
- 3.2 Mapejat en diferents capes geogràfiques, identificació el comerç sobre plànol, així com per sectors i amb comparatives de supervivència comercial (2016-2019)
- 3.3 Supervivència comercial
- 3.4 Comparativa de censos d'activitat 2016-2019
- 3.5 Comparativa de mapejat censos d'activitat 2016-2019

3.1 Comerços seleccionats per nom, ubicació, sector d'activitat i activitat principal

De l'univers de 1.897 locals comercials identificats al darrer Cens, i tal i com s'indicava a la presentació-proposta del present estudi, s'han seleccionat 100 establiments (però se'n han fet 110 degut a la situació generada amb el COVID-19), amb la voluntat d'obtenir, mitjançant enquestes personalitzades, un resultat que sigui representatiu i coherent, amb la voluntat d'establir i identificar l'actual grau de digitalització comercial, i poder fer la comparativa amb l'anàlisi ja realitzat per Barcelona Activa el 2016.

3.2 Mapejat en diferents capes geogràfiques, identificació el comerç sobre plànol, així com per sectors

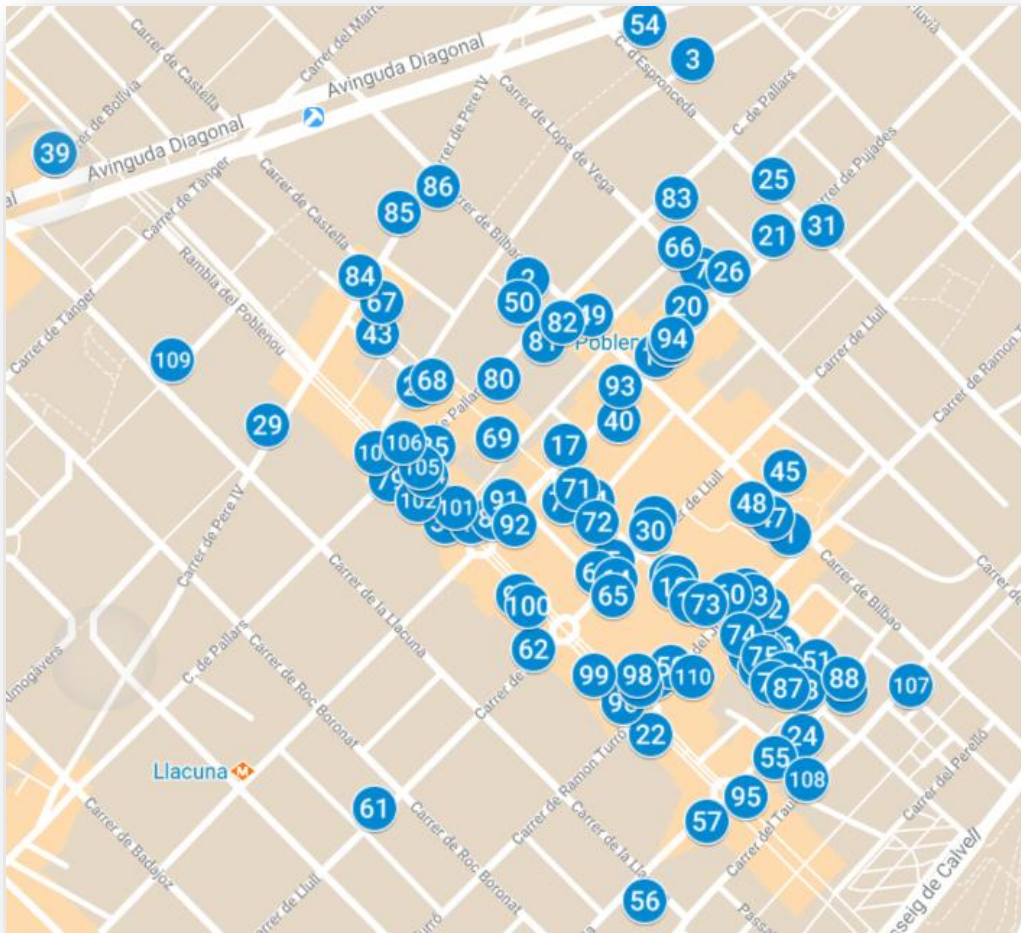
Univers de comerços seleccionats

No mapa	Nom de l'establiment	Carrer	Número
1	Ocre	Bilbao	35
2	Dinky's Veterinaria	Bilbao	93
3	Los Bellota	Camí Antic de València	89
4	Insop Eficipencia Energètica SL	Castanys	37
5	Marbres Poblenou	Llull	191
6	Llibreria ETC	Llull	203
7	Academia Accès	Lope de Vega	100
8	Isidro Cosmetic Shop	Marià Aguiló	83
9	ComprarCasa GandHouse	Marià Aguiló	85
10	Òptica Poblenou	Maria Aguilo	88
11	Hair Room by Núria Camps	Maria Aguilo	92
12	La Peiper	Maria Aguilo	110
13	Blanco Mobles	Maria Aguilo	116
14	Arrel	Marià Aguiló	117
15	La Petita	Marià Aguiló	115
16	No Llegiu	Pons i Subirà	3
17	Ràpid Moreira, El Sabater del Poblenou	Pujadas	191
18	Nupur	Pujadas	213
19	Home i Dona	Pujadas	215
20	Tecno-Key	Pujadas	233
21	Foto Sprint	Pujadas	259
22	Triomf Pastisseria	Rambla Poblenou	41
23	TuKsa	Rambla Poblenou	89
24	Floristeria Margarita	Sant Bernat Calbó	6
25	Bar Bruixas	Espronceda	96
26	Xurreria Poblenou	Marià Aguiló	111
27	La Petita	Marià Aguiló	115
28	Clínica Veterinaria Poblenou SL	Camí Antic de València	18
29	KTRing de la Pepi	dels Almogàvers	237
30	Guinot de tota confiança SL	Llull	201

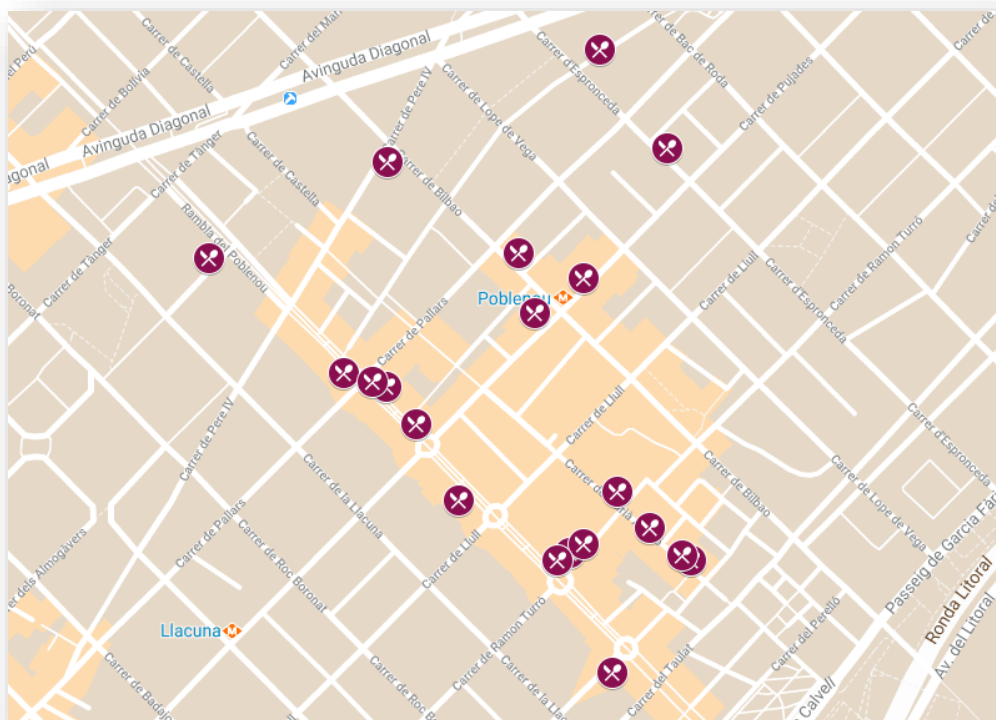
31	Fleques "El Teu Pa"	Llull	207
32	Vida Meva- queviures ecològics de proximitat	Marià Aguiló	68
33	Pedra, Paper i Tisora	Maria Aguilo	118
34	Mesdvi Poblenou, SL	Marià Aguiló	123
35	Teixidó Taula i Cuina	Pallars	224
36	Calçats Xagri	Rambla Poblenou	81
37	MY SAFE PLACE	Amistat	20
38	ESPORTÍSSIM	Bolívia	97
39	La Botiga del Triatló, S.L.	Bolívia	97
40	Llenceria Montse	Pujades	218
41	La Yaya Costurera	Rambla Poblenou	86
42	La caseta azul	Maria Aguilo	111
43	Cap i Cua	Maria Aguilo	6
44	Ginkgo Llar	Marià Aguiló	59
45	La Guia del Poblenou	Bilbao	30
46	LIMP'TRES,S.L.	Bilbao	33
47	Carmen Decoració	Bilbao	33
48	Cal Fruitòs	Bilbao	41
49	KrispyLand	Bilbao	68
50	Lume Nails	Bilbao	91
51	J-Marín Informàtica	Castanys	7
52	Espai Salut Poblenou	Castanys	29
53	Entre Costures	Castanys	35
54	Mistery Scape	Diagonal	111
55	Serendipity Barcelona	Doctor Trueta	236
56	BCN Classic Rides	Doctor Trueta	202
57	Kuletos	Doctor Trueta	220
58	Barlafús	Joncar	3
59	Calamarga	Joncar	5
60	Vernita	Joncar	27
61	Cal Veganic	Llull	141
62	BoliBloc Carme	Llull	171
63	Urban School	Llull	187
64	Adm. Loteria 291	Llull	189
65	J. Pons Tot Bici	Llull	196
66	Mejuto Interiorisme	Lope de Vega	110
67	DinoClub / DinoCrocs	Marià Aguiló	1
68	Osteopetits	Maria Aguilo	22
69	De Peus a Terra	Maria Aguilo	44
70	Clínica Podològica Poblenou	Maria Aguilo	60
71	Makkeroni	Marià Aguiló	62
72	Merceria Montserrat	Maria Aguilo	70
73	Ideal	Marià Aguiló	99
74	L'Armari del Poblenou	Maria Aguilo	107
75	Bagoa Fashion	Maria Aguilo	115
76	Flora Vertical	Maria Aguilo	119
77	Aimada	Maria Aguilo	120
78	Restaurant O Lusitano	Marià Aguiló	123

79	Parquets i paviments F.Peinado	Pallars	220
80	B&B Bronzejat i Bellesa	Pallars	242
81	Exit Conexión SL	Pallars	256
82	Afisiona't	Pallars	264
83	Luthier Lluís Clapers	Pallars	298
84	Poblet "L'Africana"	Pere IV	193
85	Espai Dental (Dra. Del Rey)	Pere IV	203
86	Red Café Cultural	Pere IV	250
87	Cartró	Pons i Subirà	2
88	Institut Lone Soresen	Pons i Subirà	5
89	Cruixent	Pujadas	173
90	Festuk	Rambla del Poblenou	67
91	Macias Hair Studio	Pujadas	177
92	La Graneria del Poblenou	Pujadas	188
93	O'Princie Trattoria	Pujadas	209
94	Menjabe	Pujadas	221
95	Cuinas Poblenou	Rambla Poblenou	28-30
96	Villaroya	Rambla Poblenou	45
97	El Tio Che	Rambla Poblenou	46
98	Looptica	Rambla Poblenou	48
99	L'Estanc de la Rambla	Rambla Poblenou	51
100	4uatre Lounge	Rambla Poblenou	63
101	CanToni del Poble9	Rambla Poblenou	88
102	J. Tena Xarcuters	Rambla Poblenou	89
103	Alta Galicia	Rambla Poblenou	93
104	El Capritx	Rambla Poblenou	100
105	Can Recasens	Rambla Poblenou	102
106	Adm. Loteria 52 Poblenou	Rambla Poblenou	104
107	Món Pediàtric	Taulat	78
108	Aguaribay	Taulat	95
109	Bar l'Enxaneta	Sancho de Àvila	163
110	La fabrica	Ramón Turró	212

Mapejat i distribució dels comerços



Comerços dedicats a la restauració



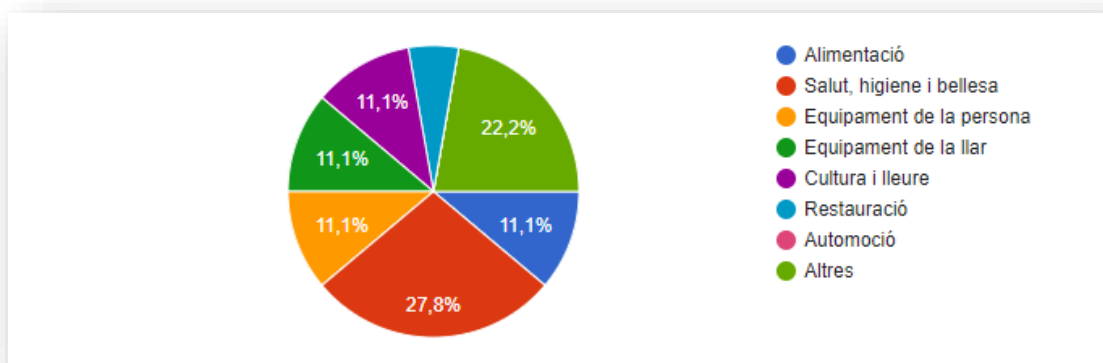
3.3 Supervivència comercial

Aquells comerços seleccionats per a la realització de l'enquesta i el mapejat, serveixen per fer l'anàlisi de la supervivència comercial al barri del Poblenou.

Dels cent comerços, el 65% eren presents al cens comercial de 2016, assolint per tant una supervivència de almenys 4 anys, o més. Així mateix, hem pogut comprovar un per un la seva antiguitat i sector.

S'ha comprovat que aquells establiments que es dediquen a l'oferta de serveis de restauració, menjar i begudes, la seva supervivència comercial és del 100% entre el cens del 2016 i el del 2019, així com més gran la seva antiguitat. Un dels factors que expliquen aquest fenomen és que la seva oferta és atractiva i s'adapta a les necessitats dels consumidors, com també el fet d'oferir una continuïtat horària molt gran, i per suposat cal comptar amb l'amortització de la inversió. Ja que de mitjana, la inversió que cal fer per a rendibilitzar un establiment comercial de restauració, és més gran per preu de reforma i preu de compra de llicència, que la resta d'establiments comercials.

Sector d'activitat dels comerços seleccionats per mostreig del cens de 2019 per tal d'avaluar la supervivència comercial al barri del Poblenou



Llistat de comerços establerts a Poblenou amb supervivència comercial de 4 anys o més

NOM COMERCIAL	TIPUS COMERÇ	SECTOR
EL TEU PA	Comerç al detall	Pa, pastisseria i làctics
LLIBRERIA INFANTIL LA PETITA	Comerç al detall	Llibres, diaris i revistes
CLINICA VETERINARIA POBLE NOU	Serveis	Veterinaris / Mascotes
KTRING DE LA PEPI	Serveis	Serveis a les empreses i oficines
VIDA MEVA	Comerç al detall	Resta alimentació
XAGRI	Comerç al detall	Calçat i pell
RECASENS	Comerç al detall	Carn i Porc
EL CAPRITX	Serveis	Serveis de menjar i begudes

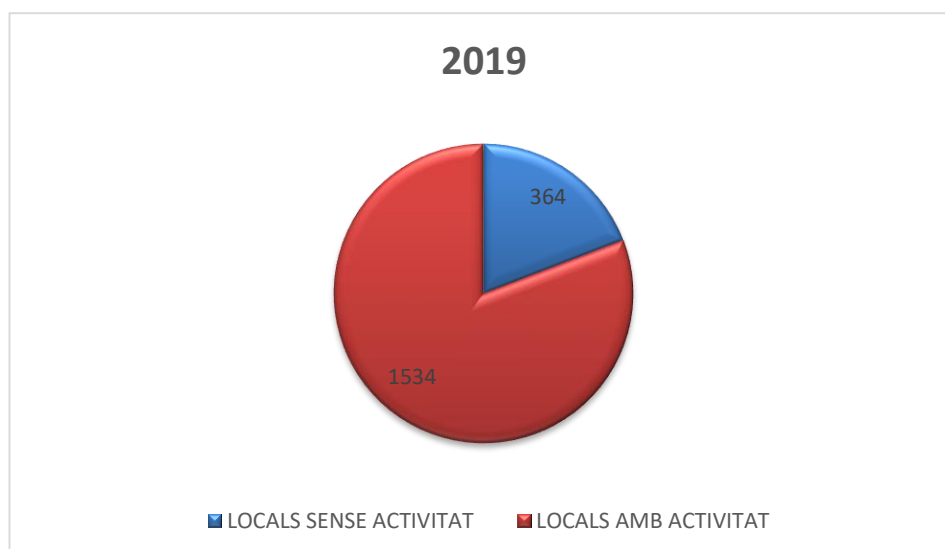
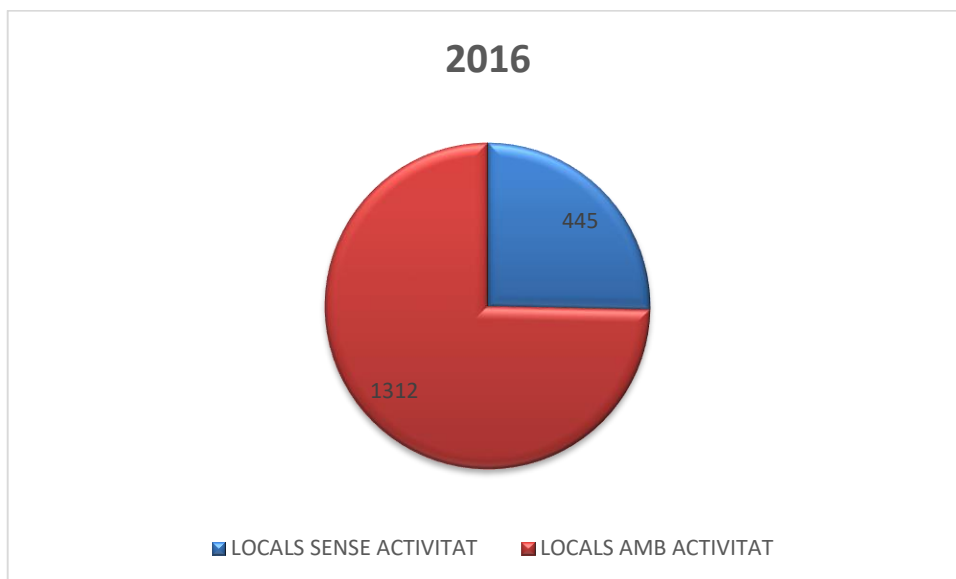
BOLIBLOC CARME	Comerç al detall	Llibres, diaris i revistes
ETCETERA LLIBRES	Comerç al detall	Llibres, diaris i revistes
PAPERERIA LA PEIPER	Comerç al detall	Llibres, diaris i revistes
4UATRE LOUNGE	Serveis	Serveis de menjar i begudes
CALAMARGA	Serveis	Serveis de menjar i begudes
ORXATERIA EL TIO CHE	Comerç al detall	Pa, pastisseria i làctics
AGUARIBAY	Serveis	Serveis de menjar i begudes
IDEAL	Serveis	Serveis de menjar i begudes
ADMINISTRACIO DE LOTERIA 291	Comerç al detall	Altres
INSTITUT LONE SORENSEN	Serveis	Centres d'estètica
ISIDRO COSMETICS SHOP	Comerç al detall	Drogueria i perfumeria
INSOP	Serveis	Serveis a les empreses i oficines
L'ESTANC DE LA RAMBLA	Comerç al detall	Altres
AFISIONA'T	Serveis	Sanitat i assistència
FLORS MARGARITA	Comerç al detall	Floristeries
CAL FRUITOS	Comerç al detall	Fruites i verdures
LA GRANERIA DEL POBLE NOU	Comerç al detall	Resta alimentació
XARXUTERS J. TENA	Comerç al detall	Carn i Porc
TRINXANT	Comerç al detall	Carn i Porc
ACADEMIA ACCES	Serveis	Ensenyament
ROSTISSERIA MENJABE	Comerç al detall	Resta alimentació
BLANCO MOBLES	Comerç al detall	Mobles i articles fusta i metall
PARQUETS I PAVIMENTS F. PEINADO	Altres	Activitats de la construcció
ARREL	Comerç al detall	Vestir
BAGOA	Comerç al detall	Vestir
HOME I DONA	Comerç al detall	Vestir
OCRE	Comerç al detall	Vestir
VERNITA	Serveis	Arranjaments
CLINICA PODOLOGICA POBLE NOU	Serveis	Sanitat i assistència
TRIOMF PASTISSERIA BOMBONERIA	Comerç al detall	Pa, pastisseria i làctics
CRUIXENT	Comerç al detall	Pa, pastisseria i làctics
COMPRARCASA GAND HOUSE	Serveis	Activitats immobiliàries
TUKSA	Serveis	Activitats immobiliàries
OPTICA POBLE NOU	Comerç al detall	Òptiques i fotografia
TECNO KEY	Serveis	Arranjaments
VILLARROYA	Comerç al detall	Calçat i pell
EXIT CONEXION S.L.	Serveis	Serveis a les empreses i oficines
AITA GALICIA	Serveis	Serveis de menjar i begudes
CLASSIC BCN RIDES	Serveis	Activitats de transport i emmagatzematge
LOS BELLOTA	Serveis	Serveis de menjar i begudes
MYSTERY ESCAPE	Serveis	Equipaments culturals i recreatius
MARBRES POBLE NOU	Altres	Activitats de la construcció
L'ARMARI DEL POBLE NOU	Comerç al detall	Vestir
SABATER RAPID MOREIRA	Serveis	Arranjaments
ROBA DE TREBALL POBLET L'AFRICANA	Comerç al detall	Vestir
J. PONS TOT BICI	Comerç al detall	Esports
ENTRE COSTURES	Serveis	Arranjaments
ESPAI SALUT POBLE NOU	Serveis	Sanitat i assistència

FOTO ESPRINT	Serveis	Altres
CAPICUA	Serveis	Serveis de menjar i begudes
LIMP TRES	Serveis	Manteniment, neteja i similars
CARMEN DECORACION	Comerç al detall	Material equipament llar
LUSITANO	Comerç al detall	Resta alimentació
BAR RESTAURANT L'ENXANETA	Serveis	Serveis de menjar i begudes
LOUIS CLAPERS LUTHIER	Serveis	Altres
MEJUTO INTERIORISME	Altres	Activitats de la construcció
CANTONI DEL POBLE NOU	Serveis	Serveis de menjar i begudes

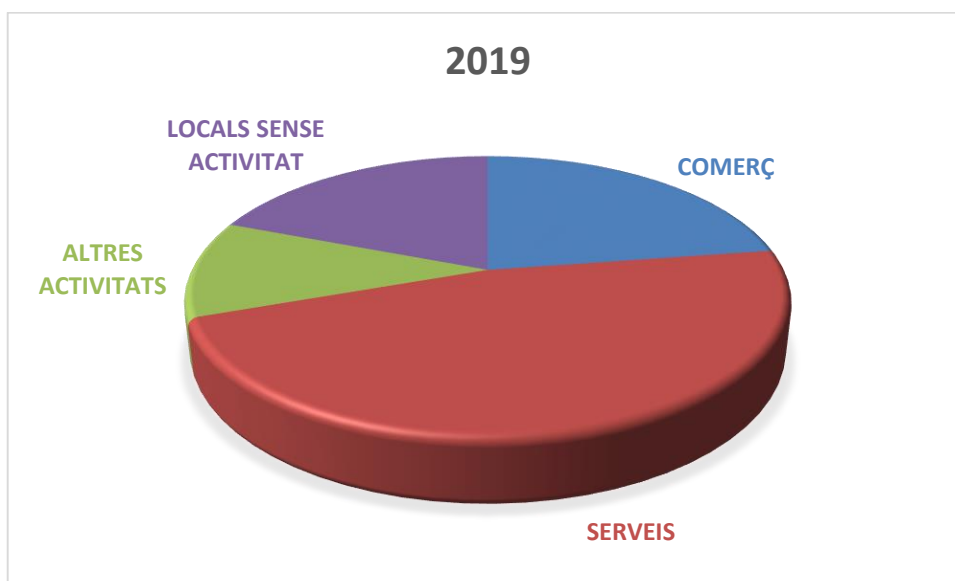
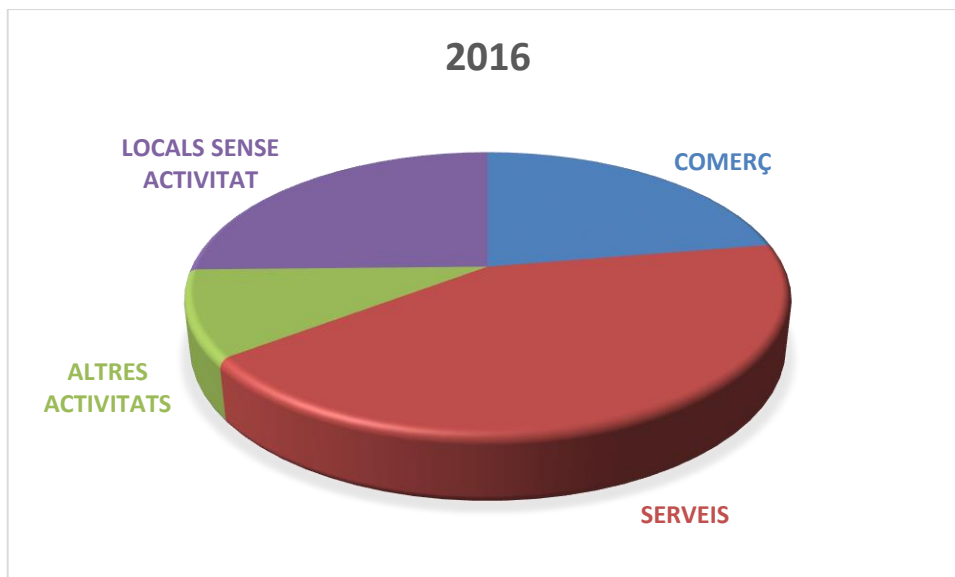
3.4 Comparativa de censos d'activitat 2016-2019

Tot fent una anàlisi més exhaustiva de les dades extretes d'ambdós censos i, en base a la dada de referència cadastral, amb relació unívoca entre els dos llistats, se n'extreuen les següents conclusions:

- ✓ El nombre de locals sense activitat disminueix de 445 a 364. Això representa, sobre el total de locals, un descens del 25% al 19% d'establiments. Es desconeix el nombre d'aquests locals que estan sense activitat o bé són magatzems d'altres activitats, o bé, per exemple, garatges privats.

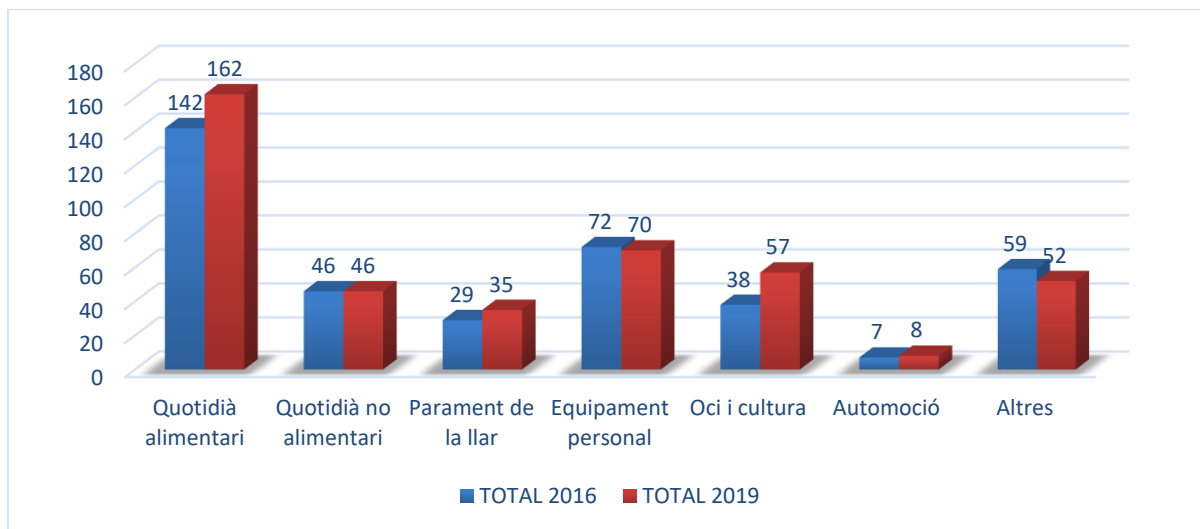


- ✓ Fixant-nos millor amb les activitats de tipus comercial, és a dir, comerç i serveis, notem que també han incrementat, de 1137 a 1321 establiments.
- ✓ D'aquestes, l'activitat de comerç al detall ha incrementat de 393 a 430 establiments, un increment del 9,5%, mentres que els serveis han incrementat de 744 a 891, amb un increment de gairebé el 20%.

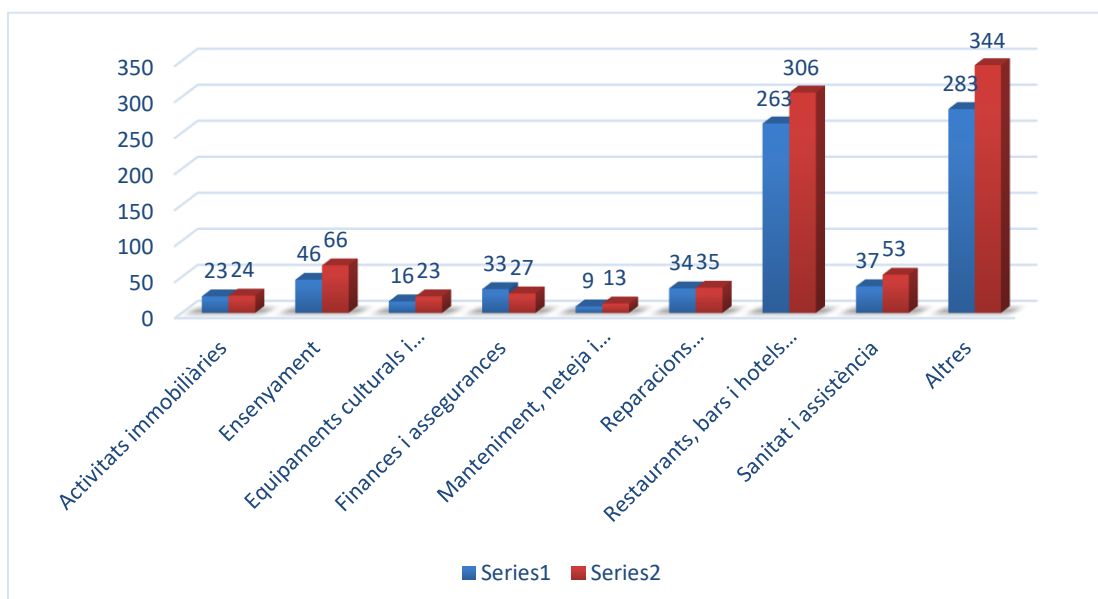


- ✓ El nombre total de locals és diferent entre ambdós anys, i cal fer una revisió per poder-ne treure una conclusió.
- ✓ El comerços que es mantenen al 2019 i ja hi eren el 2016 és de 1097. Això representa un 70% dels establiments amb algun tipus d'activitat.
- ✓ El nombre d'activitats noves el 2019, respecte el 2016, és de 437.
- ✓ La rotació, però és molt inferior al 30%, donat l'increment d'activitat i al fet que algunes de les activitats, 7 en total, han ampliat la seva ocupació.
- ✓ Les 1097 activitats que es mantenen al barri, representa un 83,6% dels establiments actius total.

- ✓ El nombre d'establiments que han tancat o canviat d'activitat és de 215 sobre els 1312 locals actius. Per tant, la taxa de rotació, és del 16,38%
- ✓ D'aquestes activitats cessants o canviants, 71 són de comerç al detall (22 d'equipament de la persona, 22 de quotidià alimentari, com a destacats), i 107 són de serveis (56 restaurants i 42 d'altres serveis, com perruqueries, o centres d'estètica, com a destacats). La resta són altres activitats, com comerç a l'engròs o de construcció.
- ✓ D'entre les activitats de comerç, el comerç de quotidià alimentari incrementa els punts de venda al barri, així com parament de la llar i oci i cultura, on s'hi inclouen els establiments de venda de telèfons mòbils i complements, mentres que l'equipament de la persona pateix una caiguda d'establiments:



- ✓ Pel que fa els serveis, només la categoria d'establiments de finances i assegurances pateix una davallada sensible en percentatge. La resta, incrementen en major o menor mesura, destacant els establiments de restauració i la tipologia d'altres serveis, amb perruqueries, centres d'estètica i serveis a les empreses al capdavant.

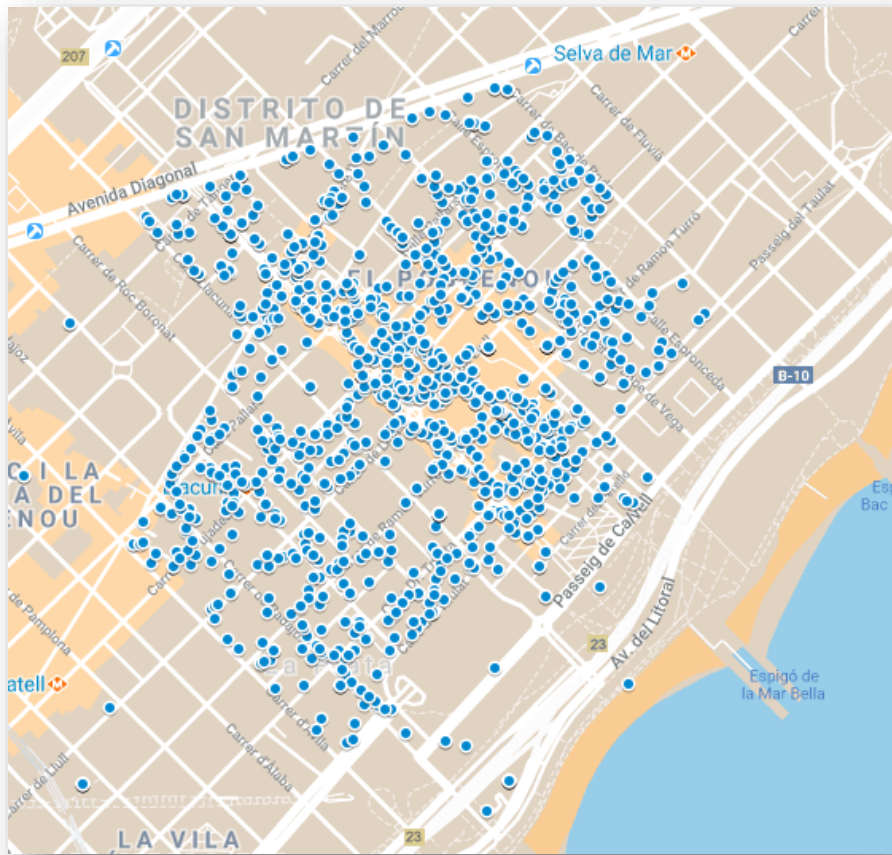


3.5 Comparativa mapejat censos d'activitat 2016-2019

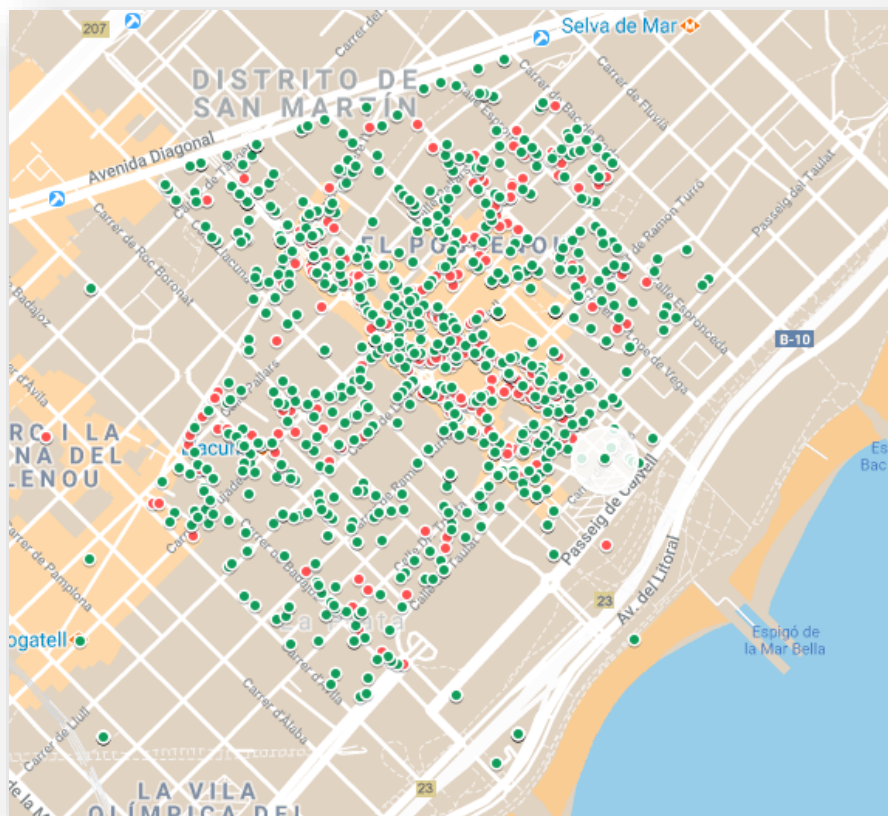
Seguidament, es reproduïx la taula resum de les dades d'on s'extreuen les afirmacions i gràfiques anteriors:

SECTORS	CATEGORIES	ES MANTENEN	BAIXES	TOTAL 2016	ALTES	TOTAL 2019
Comerç	Quotidià alimentari	120	22	142	42	162
Comerç	Quotidià no alimentari	41	5	46	5	46
Comerç	Parament de la llar	27	2	29	8	35
Comerç	Equipament personal	50	22	72	20	70
Comerç	Oci i cultura	36	2	38	21	57
Comerç	Automoció	5	2	7	3	8
Comerç	Altres	43	16	59	9	52
TOTAL COMERÇ		322	71	393	108	430
Serveis	Activitats immobiliàries	20	3	23	4	24
Serveis	Ensenyament	41	5	46	25	66
Serveis	Equipaments culturals i recreatius	14	2	16	9	23
Serveis	Finances i assegurances	24	9	33	3	27
Serveis	Manteniment, neteja i producció	9		9	4	13
Serveis	Reparacions (Electrodomèstics i automòbils)	29	5	34	6	35
Serveis	Restaurants, bars i hotels (Inclòs hostals, pensions i fondes)	207	56	263	99	306
Serveis	Sanitat i assistència	33	4	37	20	53
Serveis	Altres	241	42	283	103	344
TOTAL SERVEIS		618	126	744	273	891
TOTAL ACTIVITAT COMERCIAL(C+S)		940	197	1137	381	1321
Altres	Altres activitats	157	18	175	56	213
LOCALS AMB ACTIVITAT		1097	215	1312	437	1534
LOCALS SENSE ACTIVITAT				445		364
TOTAL LOCALS				1757		1898

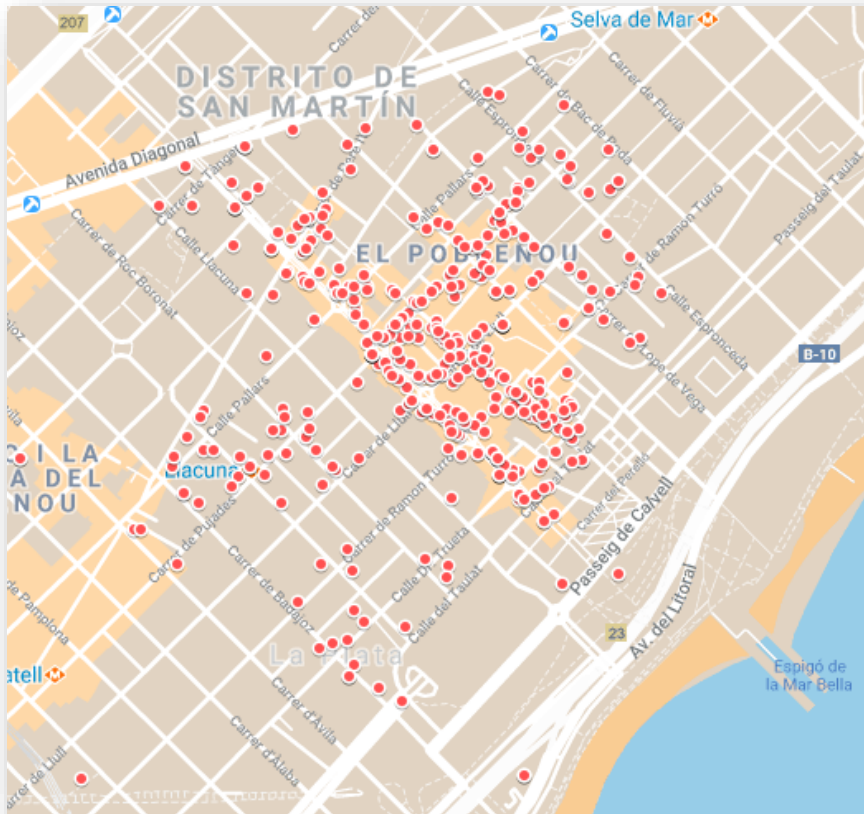
MAPA D'ACTIVITATS (CENS 2019)



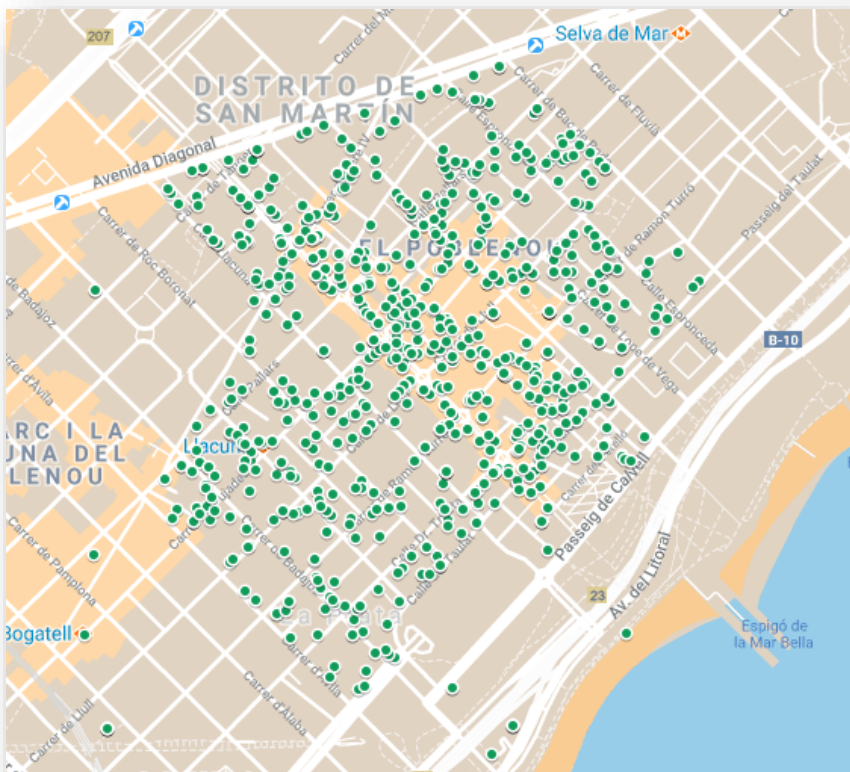
MAPA D'ACTIVITATS COMERCIALS (COMERÇ I SERVEIS)



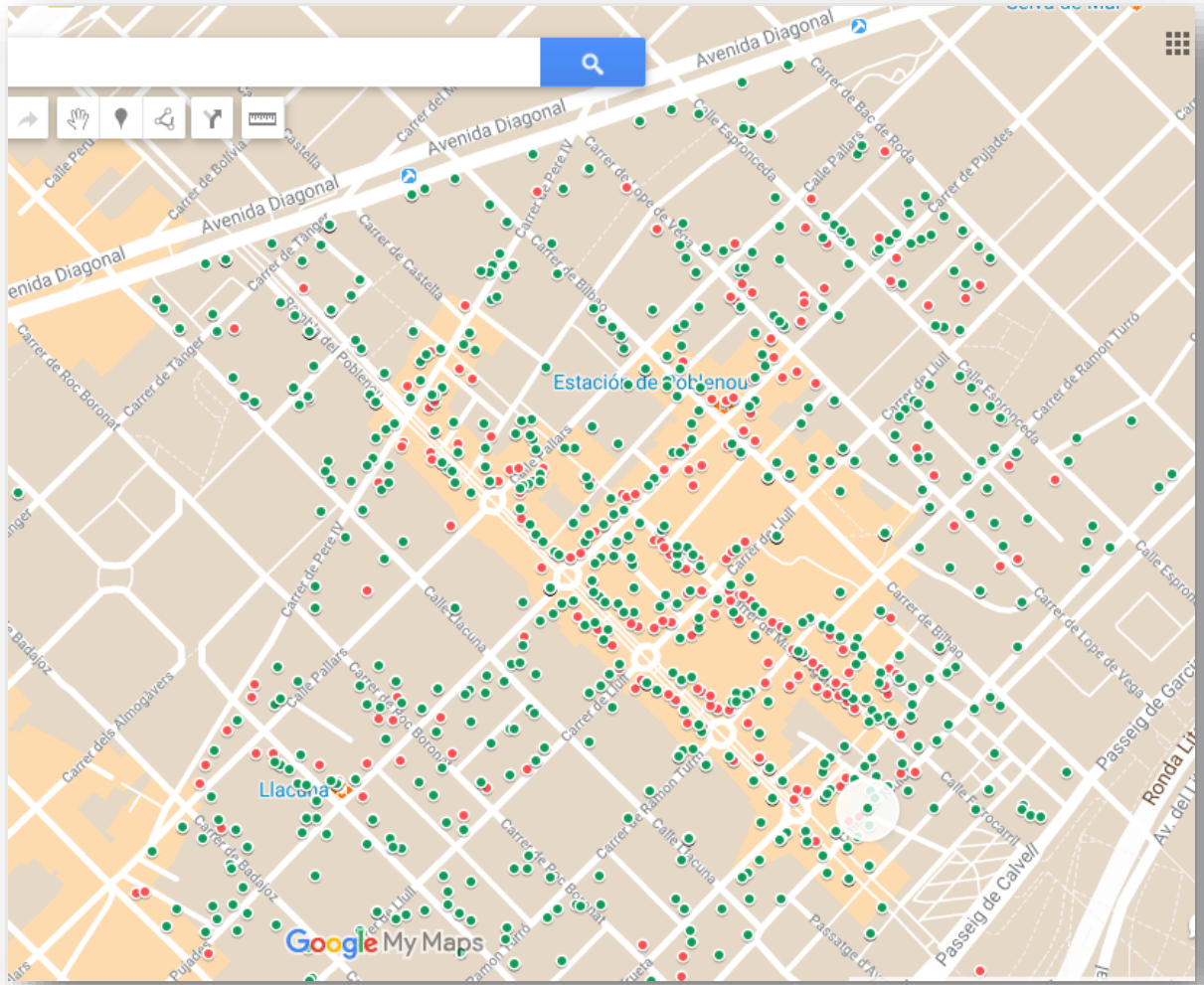
MAPA CENS 2019 (SECTOR COMERÇ AL DETALL)



MAPA CENS 2019 (SECTOR SERVEIS)



MAPA AMPLIAT A EIX COMECIAL POBLENOU





4. ENQUESTA DE DIGITALITZACIÓ 2016

4.1 Contextualització

4.2 Resultats 2016 vs 2019

4.1 Contextualització

Les dades extrapolables a l'enquesta de digitalització del 2016, corresponen a aquells comerços que van participar al projecte de digitalització dels comerços de Barcelona, concretament a aquells que corresponen al districte de Sant Martí.

Els objectius del projecte Digitalitza't, realitzat per Barcelona Activa, són els següents:

- Realitzar la diagnosi de partida de l'establiment i les persones que el gestionen en relació a l'aprofitament de les solucions digitals.
- Proposar i consensuar un pla de treball per tal d'assolir un major nivell de maduresa digital del negoci.
- Orientar i acompanyar en el procés d'implementació del pla de treball.
- Ajudar a avaluar els resultats obtinguts.

Aquest, constava de consta d'un mínim de 5 hores d'assessorament per a cada negoci o de 10 hores per a les associacions de comerciants que es desenvoluparan en diferents sessions de treball adaptades a cada participant.

El llistat de comerços que van participar al 2016, i sobre el que hem fet la comparativa, és el següent:

Tipus d'entitat	Nom de l'establiment / associació	Carrer	Número	Escala	Pis	Porta	Codi Postal	Productes	Serveis
Establiment comercial	TEIXIDO TAULA I CUINA	PALLARS	224		LOCAL		08005	X	
Establiment comercial	MY SAFE PLACE	Amistat	20				08005	X	X
Establiment comercial	FLEQUES EL TEU PA	LLULL	207		LOCAL 1		08005	X	
Establiment comercial	PEDRA PAPER TISORA	Marià Aguiló	118		local		08005	X	
Establiment comercial	Teixidó Taula i Cuina	Pallars	224				08005	X	X
Establiment comercial	LA BOTIGA DEL TRIATLÓ, S.L. (ESPORTÍSSIM)	Bolívia	97			BAIXOS	08018	X	X
Establiment comercial	ESPORTÍSSIM : La Botiga del Triatló, S.L.	Bolívia	97				08018	X	X
Establiment comercial	LA PETITA	Marià Aguiló	115				08005		X
Establiment comercial	Llenceria Montse	Pujades	218-220				08005	X	
Establiment comercial	Guinot de tota confiança SL	C/Llull	201				08005	X	
Establiment comercial	LA PETITA	Marià Aguiló	115				08005	X	
Establiment comercial	Mesdvi Poblenou, SL	C/ Marià Aguiló	123		baixos	2	08005	X	X
Establiment comercial	CLINICA VETERINARIA POBLENOU S.L.	CAMI ANTIC DE VALENCIA	18	1	BAJOS		08005		X
Establiment comercial	KTRing de la Pepi	dels Almogàvers	237				08018	X	X
Establiment comercial	La Yaya Costurera	Rambla Poblenou	86				08005		X
Establiment comercial	Vida Meva- queviures ecològics de proximitat	Marià Aguiló	68		local	1	08005	X	
Establiment comercial	Calçats Xagri	Rambla Poblenou	81	local 6			08005	X	

4.2 Resultats 2016 vs 2019

Els barems que s'utilitzen són: (1: Sense presència, 2: Presència Bàsica, 3: Presència Àmplia, 4: Presència Activa, 5: Comerç digital).



Sense presència -1:

El comerç no té presència a internet, i tampoc a les xarxes.

Presència bàsica -2:

El comerç té presència a internet, o bé perquè té una web del negoci o bé perquè té creat algun perfil de xarxes socials, de forma que comença a informar dels seus productes o serveis als consumidors però aquesta presència no s'utilitza per establir una comunicació efectiva amb els consumidors.

Presència àmplia -3:

El comerç disposa de presència a internet amb web adaptada per dispositius mòbils i alguns perfils de xarxes socials, i comença a utilitzar els diferents canals en línia per comunicar-se amb els seus consumidors.

Presència activa -4:

El comerç utilitza activament els diferents canals digitals per comunicar-se amb els consumidors i captar nous clients, desenvolupant una estratègia de màrqueting digital i iniciant les seves vendes en línia.

Comerç digital -5:

El comerç completa la seva transformació digital implementa una estratègia omnicanal, utilitzant àmpliament els canals digitals per captar, comunicar, vendre i fidelitzar els seus clients i on gran part del seu volum de negoci es gestiona digitalment.

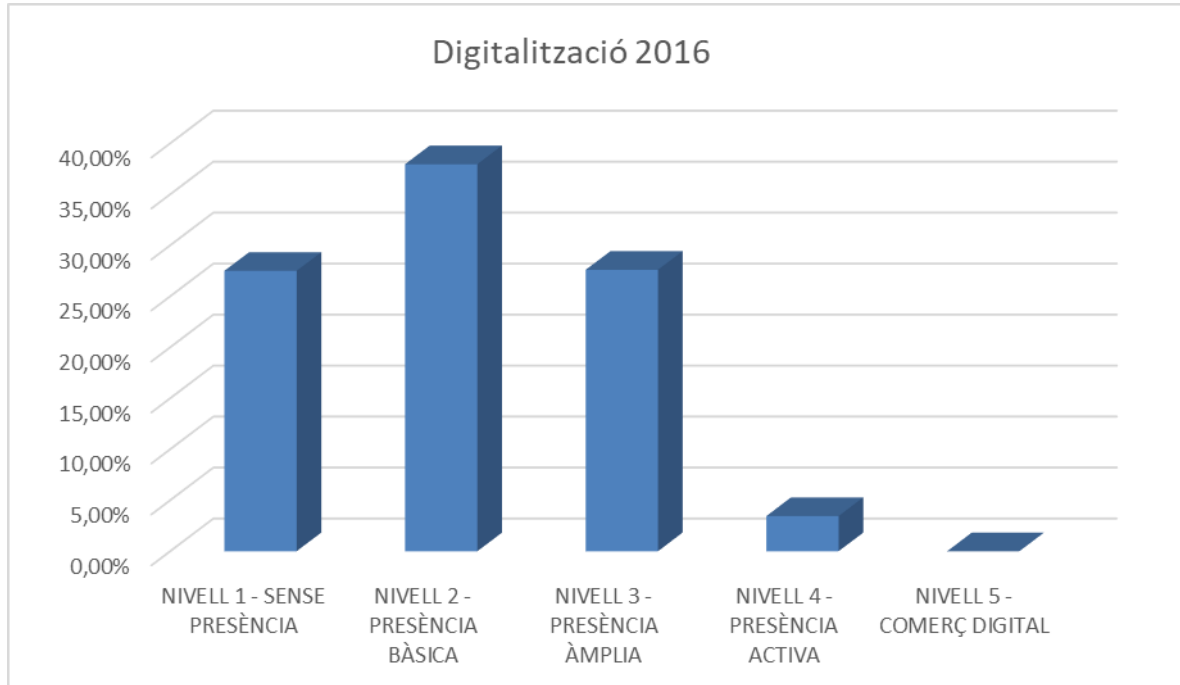
Resultats enquesta digitalització 2016:

D'aquest estudi, se'n desprén que només un 3,45% dels comerços participants va obtenir un nivell 4, sobre 5, de maduresa digital, un 27,6% van assolir un nivell 3, un 37,95% amb un nivell 2, un 24,15% un nivell 1, i un 3,45% van ser qualificats com a 0 digitalitzats, és a dir, sense cap mena de presència.

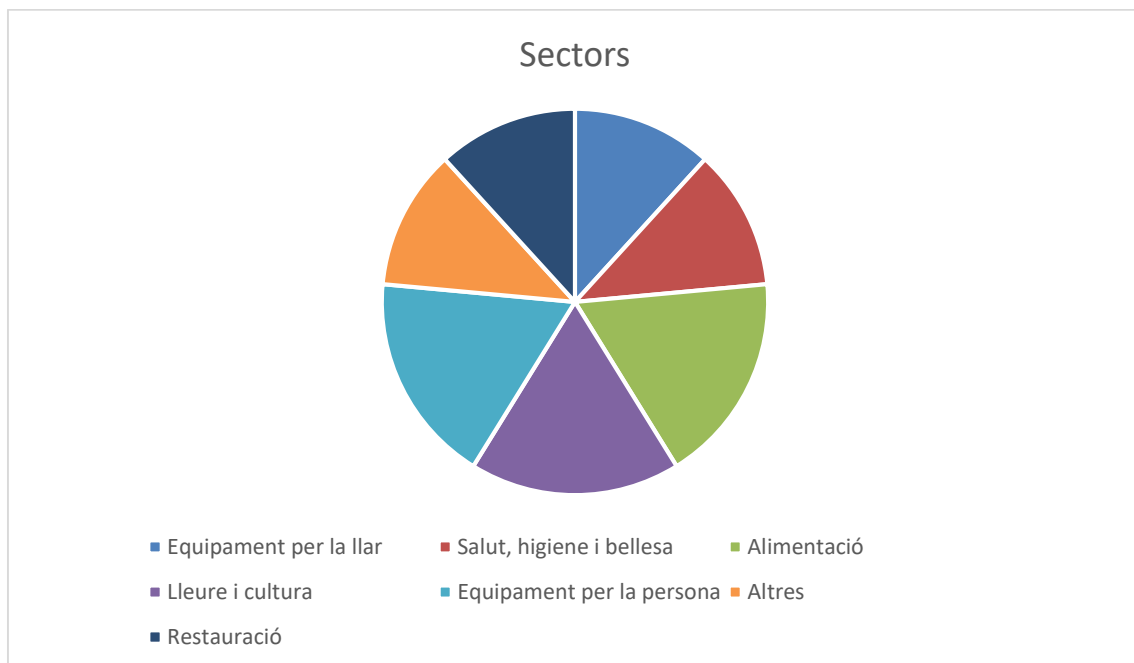
El grup més nombrós, és el format per aquells que tenen un nivell 2 (presència bàsica), amb quasi una quarta part del global. Però si els hi sumem els del nivell 3 (presència activa), representent un total del

65,55 % del total, i dades que ens mostren clarament que, si bé els comerços tenen encara un llarg camí per assolir la competència plena, aquests parteixen d'un bon nivell.

Així, la mitjana de maduresa digital del districte està en el 2,20 que correspon a un nivell consolidat de presència bàsica.



Gràfica amb la classificació per sectors, dels comerços que van participar del projecte de digitalització

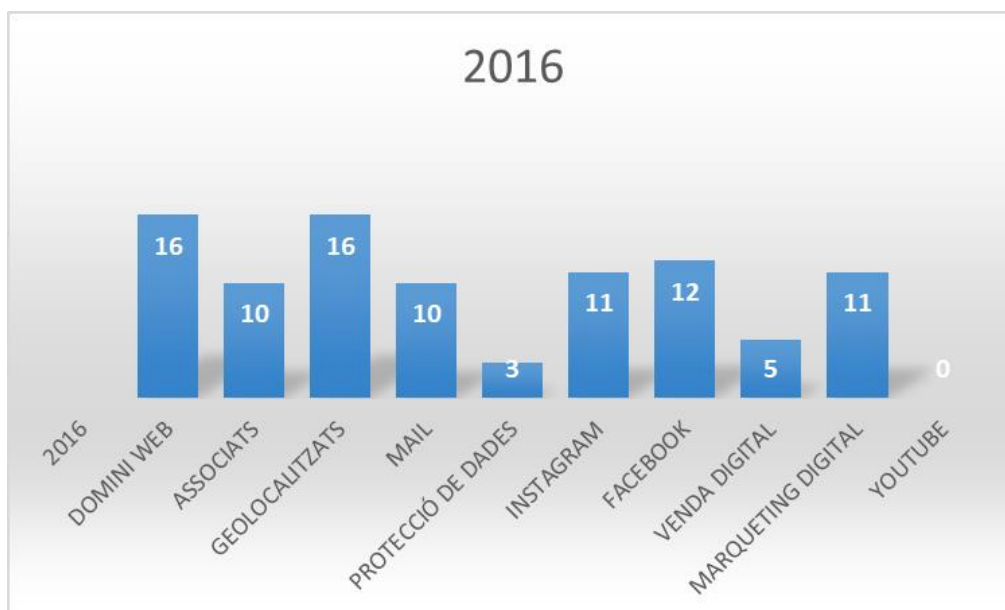


Com es pot apreciar, tot i que els sectors de restauració, equipament per la llar i alimentació són predominants, els marges entre uns i altres són estrets i no hi ha un predomini aclaparador d'una classe

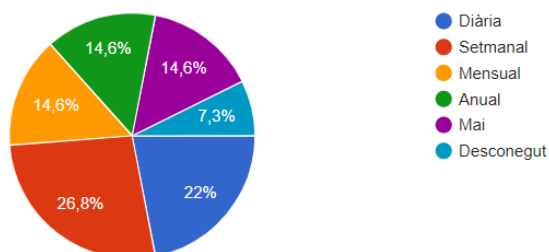
de comerç sobre els altres, per tant, podem afirmar que la mostra va representar la pluralitat dels comerços del barri.

A destacar que dels 17 comerços participants, que **comptaven amb una classificació 2 (presència bàsica)**:

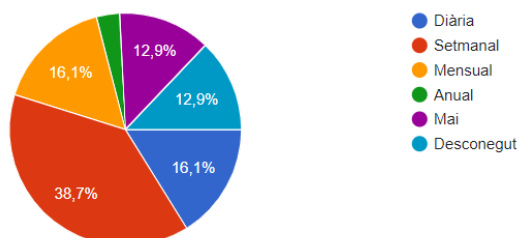
- 16 tenien domini web registrat, per tant només un en quedava fora.
- 10 formaven estaven associats a l'Eix Comercial Poblenou
- Tots els comerços menys un, estava geolocalitzat a través de google
- 10 oferien la possibilitat de contacte amb els clients a través del seu mail comercial.
- 3 complien amb la normativa de protecció de dades.
- 11 teniem comptes a instagram
- 12 a facebook
- 7 rebien comandes a través dels diferents canals de venda digital
- 11 comerços realitzaven amb personal propi les tasques de màrqueting digital, mentres que només un d'ells havia contractat una empresa especialitzada.



Amb quina periodicitat actualitza la pàgina de Facebook?



Amb quina periodicitat actualitza la pàgina d'Instagram?



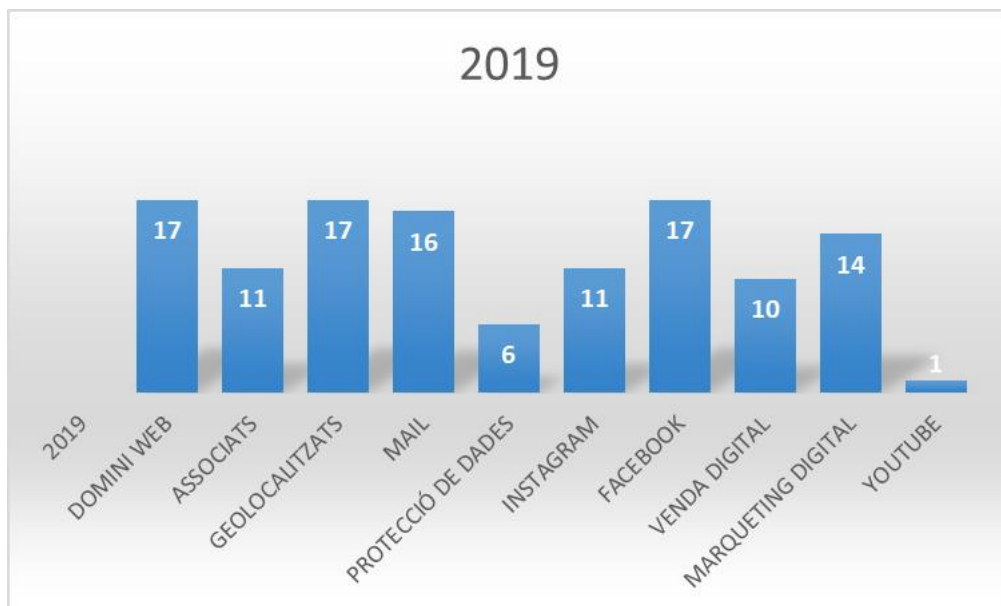
Resultat final 2016

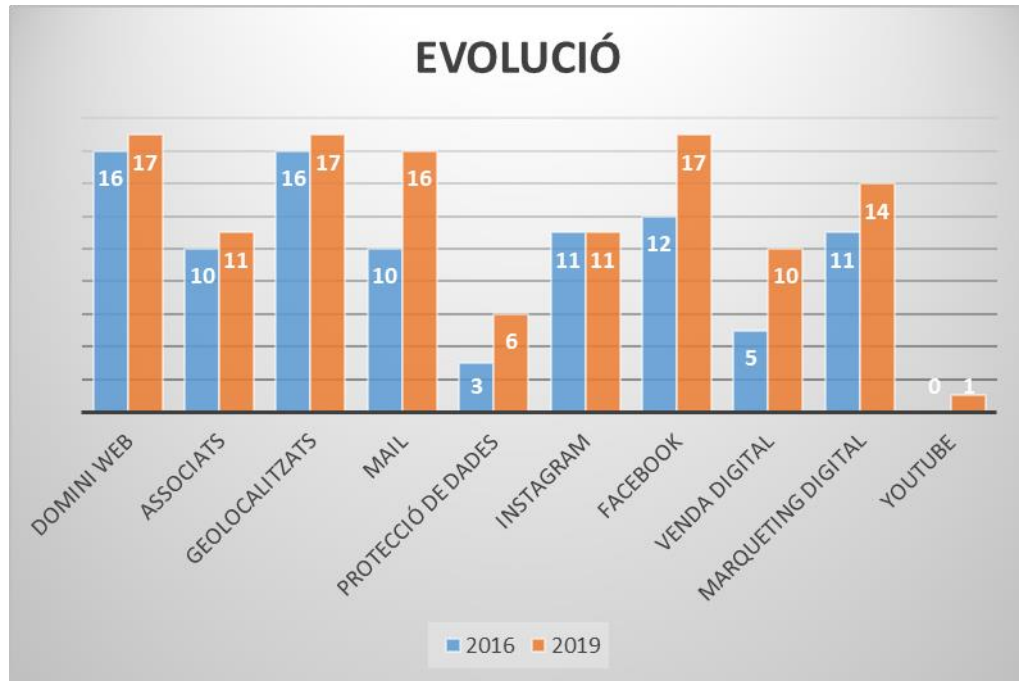
Tipus d'entitat	Nom de l'establiment / associació	Establiment comercial	Nivell
Establiment comercial	TEIXIDO TAULA I CUINA	PRESÈNCIA AMPLIA	3
Establiment comercial	MY SAFE PLACE	PRESÈNCIA BÀSICA	2
Establiment comercial	FLEQUES EL TEU PA	SENSE PRESÈNCIA	1
Establiment comercial	PEDRA PAPER TISORA	PRESÈNCIA AMPLIA	3
Establiment comercial	Teixidó Taula i Cuina	PRESÈNCIA AMPLIA	3
Establiment comercial	LA BOTIGA DEL TRIATLÓ, S.L. (ESPORTÍSSIM)	PRESÈNCIA AMPLIA	3
Establiment comercial	ESPORTÍSSIM : La Botiga del Triatló, S.L.	PRESÈNCIA ACTIVA	4
Establiment comercial	LA PETITA	PRESÈNCIA AMPLIA	3
Establiment comercial	Llenceria Montse	SENSE PRESÈNCIA	1
Establiment comercial	Guinot de tota confiança SL	PRESÈNCIA BÀSICA	2
Establiment comercial	LA PETITA	PRESÈNCIA AMPLIA	3
Establiment comercial	Mesdvi Poblenou, SL	PRESÈNCIA BÀSICA	2
Establiment comercial	CLINICA VETERINARIA POBLENOU S.L.	PRESÈNCIA BÀSICA	2
Establiment comercial	KTRing de la Pepi	PRESÈNCIA BÀSICA	2
Establiment comercial	La Yaya Costurera	SENSE PRESÈNCIA	1
Establiment comercial	Vida Meva- queviures ecològics de proximitat	PRESÈNCIA AMPLIA	3
Establiment comercial	Calçats Xagri	SENSE PRESÈNCIA	1

Resultats enquesta digitalització 2019:

S'ha realitzat l'enquesta de digitalització comercial de nou, als mateixos comerços que van participar a l'edició anterior. Els resultats són els següents:

- 17 tenen domini web registrat, amb un augment d'un respecte de l'enquesta de 2016.
- 11 formen part de l'eix comercial
- Tots ells es troben geolocalitzats, amb un augment respecte de l'anterior.
- 16 ofereixen la possibilitat de contacte amb els clients a través del seu mail comercial, amb un clar augment.
- 6 compleixen amb la normativa de protecció de dades.
- 11 tenen comptes a instagram
- 17 compten amb un compte a facebook
- 10 reben comandes a través dels diferents canals de venda digital
- 14 comerços realitzen amb personal propi les tasques de màrqueting digital, mentres que només un d'ells havia contractat una empresa especialitzada.
- 1 té canal youtube





2016 2016 2019 2019

Nom de l'establiment / associació	Resultat enquesta 2016	Nivell	Nivell	Resultat enquesta 2020	VARIACIÓ
TEIXIDO TAULA I CUINA	PRESÈNCIA AMPLIA	3	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
MY SAFE PLACE	PRESÈNCIA BÀSICA	2	3	PRESÈNCIA AMPLIA	AUGMENT
FLEQUES EL TEU PA	SENSE PRESÈNCIA	1	2	PRESÈNCIA BÀSICA	AUGMENT
PEDRA PAPER TISORA	PRESÈNCIA AMPLIA	3	3	PRESÈNCIA AMPLIA	IGUAL
Teixidó Taula i Cuina	PRESÈNCIA AMPLIA	3	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
LA BOTIGA DEL TRIATLÓ, S.L. (ESPORTÍSSIM)	PRESÈNCIA AMPLIA	3	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
ESPORTÍSSIM : La Botiga del Triatló, S.L.	PRESÈNCIA ACTIVA	4	4	PRESÈNCIA ACTIVA	IGUAL
LA PETITA	PRESÈNCIA AMPLIA	3	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
Llenceria Montse	SENSE PRESÈNCIA	1	1	SENSE PRESÈNCIA	IGUAL
Guinot de tota confiança SL	PRESÈNCIA BÀSICA	2	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
LA PETITA	PRESÈNCIA AMPLIA	3	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
Mesdvi Poblenou, SL	PRESÈNCIA BÀSICA	2	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
CLINICA VETERINARIA POBLENOU S.L.	PRESÈNCIA BÀSICA	2	2	PRESÈNCIA BÀSICA	IGUAL
KTRing de la Pepi	PRESÈNCIA BÀSICA	2	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
La Yaya Costurera	SENSE PRESÈNCIA	1	3	PRESÈNCIA AMPLIA	AUGMENT
Vida Meva- queviures ecològics de proximitat	PRESÈNCIA AMPLIA	3	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
Calçats Xagri	SENSE PRESÈNCIA	1	4	PRESÈNCIA ACTIVA	AUGMENT
MITJANA		2,3	3,4		

Com es pot observar als resultats comparats entre l'any 2016 i l'any 2018, la tendència de digitalització entre els comerços mostrejats ha sigut clarament a l'alça en quasi tots ells. 13 d'ells han fet un salt qualitatiu, i només quatre s'han mantingut igual.

La mitjana de digitalització era, a 2016, d'un 2,20, és a dir corresponent a una presència bàsica, i només dos anys després s'ha fet un salt a un 3,4, a presència activa.

Les conclusions preliminars són clares, el petit comerç de la ciutat, mostrejat al districte de Sant Martí, concretament al barri del Poblenou, millora les dades precedents a un ritme de millora d'un 0,5 per any, modernitzant-se i adaptant-se a la situació permanentment canviant del seu entorn. I el més important, adaptant els seus canals de venda a les necessitats i demandes del comprador, que clarament s'ha anat digitalitzant any rere any.

Per obtenir unes dades més globalitzades caldria realitzar com a mínim, un anàlisi de tot el districte de Sant Martí.



5. ENQUESTA DE DIGITALITZACIÓ 2019

5.1 Metodologia

5.2 Indicadors

5.1 Metodologia

110 enquestes presencials i amb suport digital, en comerços de l'àmbit geogràfic per contrastar i analitzar els eixos argumentals del projecte, tant respecte elements quantitius com qualitius.

Característiques:

- Responsable de l'establiment
- Repartides geogràficament al barri del Poblenou del districte Sant Martí a Barcelona
- Duració 40'
- Presencial
- Marge d'error del 4,0%, per a un interval de confiança del 95,5 i el supòsit de màxima indeterminació $p=q=0,5$.

5.2 Indicadors

Indicadors de desenvolupament individual

- Vendes totals. Evolució 2017-2019
- Visites totals. Evolució 2017-2019
- Tiquet promig anual. Evolució 2017-2019
- Atractivitat: % vendes fora del barri. Evolució 2017-2019
- Orientació a turisme: % vendes a estrangers. Evolució 2017-2019
- Retorn d'inversió: increment de vendes 2017-2019* - inversió en digitalització / inversió en digitalització

INDICADORS DE DESENVOLUPAMENT COL·LECTIU**

- Vendes totals col·lectiu mostra. Evolució 2017-2019
- Visites totals col·lectiu mostra. Evolució 2017-2019
- Tiquet promig anual col·lectiu mostra. Evolució 2017-2019
- Atractivitat col·lectiu mostra: % vendes fora del barri. Evolució 2017-2019
- Orientació a turisme col·lectiu mostra: % vendes a estrangers. Evolució 2017-2019
- Retorn d'inversió col·lectiu (x100): sumatori d'increment de vendes 2017-19 ingressos - sumatori inversions individuals / sumatori inversions individuals

INDICADORS DE PRESÈNCIA COL·LECTIVA A INTERNET**

- % Venda o reserva online: $\text{total vendes o reserves online} \times 100 / \text{total de vendes o reserves}$
- % Presència xarxes: $\text{total establiments amb presència} \times 100 / \text{total establiments}$
- % Presència mínima geolocalització: $\text{total establiments amb Google Business} \times 100 / \text{total establiments}$
- % Lloc web: $\text{total establiments amb web} \times 100 / \text{total establiments}$

INDICADORS DE VARIACIÓ DE CENS**

- Rotació d'establiments: $\text{Establiments nous (2017-2019)} / \text{Establiments totals 2019}$
- Ocupació : $\text{Establiments totals 2019} - \text{Establiments totals 2017} / \text{Establiments totals 2019}$

**total i segmentat per sectors, posicionaments, associats territorial/sectorial, nivells de facturació, nivells de superfície de venda.

PREGUNTES DE DESENVOLUPAMENT DE NEGOCI:

1. Vendes anuals 2016
2. Vendes anuals 2018
3. Visites anuals 2016
4. Visites anuals 2018
5. Ticket promig anual 2016
6. Ticket promig anual 2018
7. % vendes anuals clients del barri 2016
8. % vendes anuals clients del barri 2018
9. % vendes anuals fora del barri 2016
10. % vendes anuals fora del barri 2018
11. % vendes anuals fora de la ciutat 2016
12. % vendes anuals fora de la ciutat 2018
13. % vendes anuals estrangers 2016
14. % vendes anuals estrangers 2018

15. Seguidors XXSS

16. Si tenen web: % tràfic dirigit des de XXSS



6. RESULTATS

6.1 Dades i gràfics

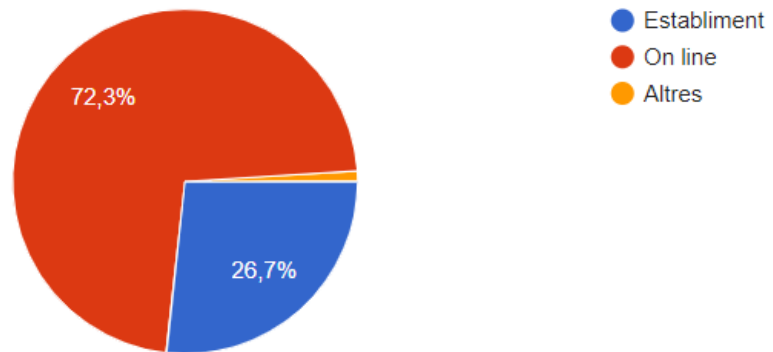
6.2 Resultats globals, sectors i puntuació

6.1 Dades i Gràfics

Presentem en aquest apartat, els resultats obtinguts, en cada un dels apartats dels KPIs utilitzats per fer l'enquesta dividits en àrees de respostes.

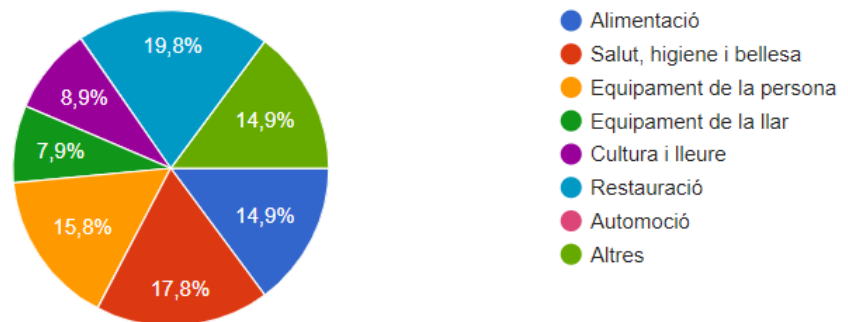
Ubicació realització enquesta

101 respostes



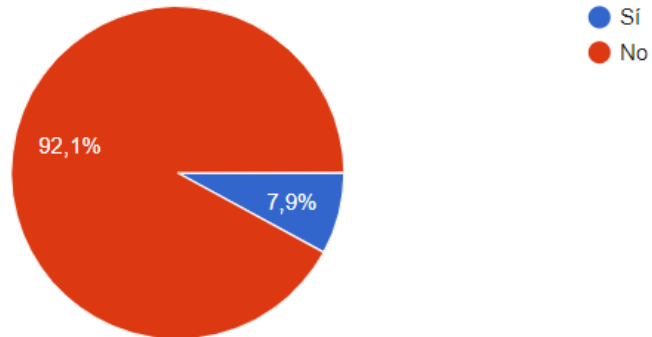
Sector d'activitat

101 respostes



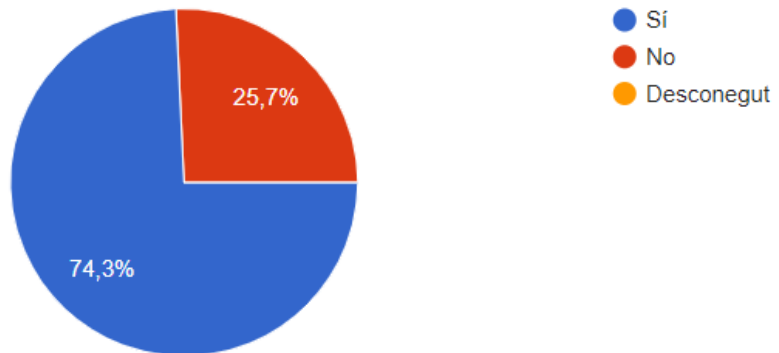
L'establiment forma part d'una cadena comercial o de franquícies?

101 respostes



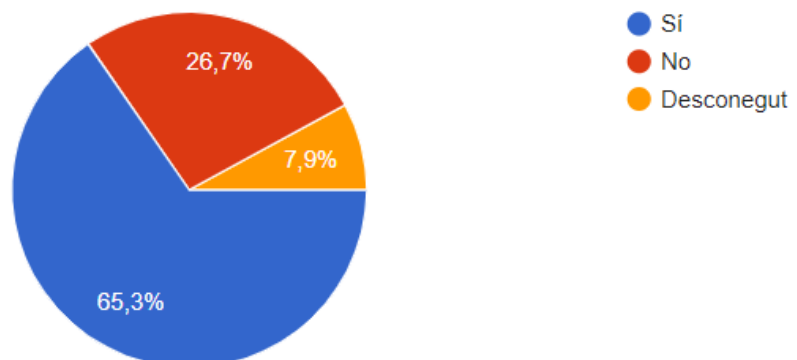
Disposa d'un domini propi a Internet?

101 respostes



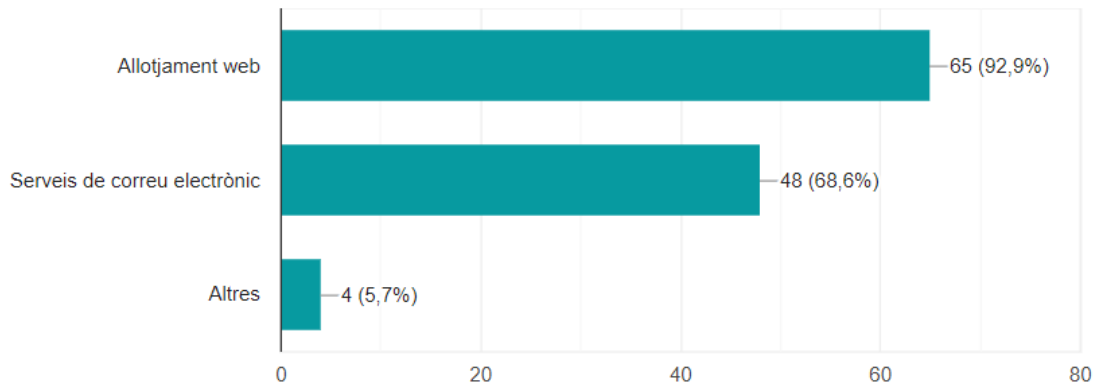
Disposa d'un servei d'allotjament web?

101 respostes

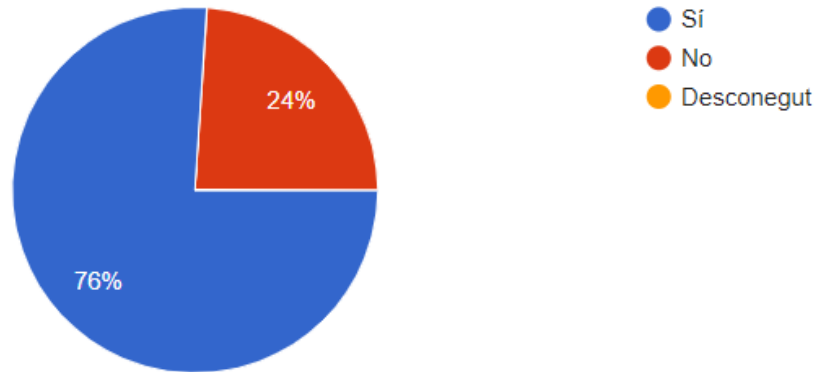


En cas afirmatiu indicar quins serveis te contractats.

70 respostes

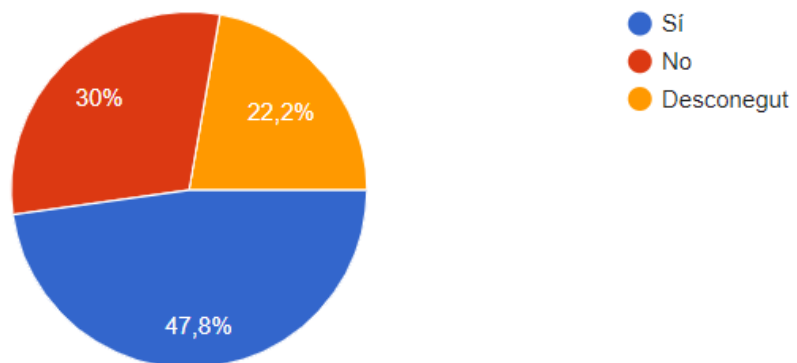


Teniu Web publicada a Internet?



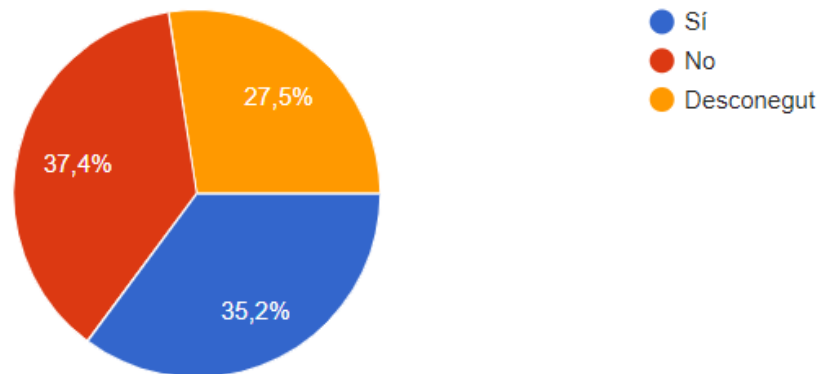
El web està adaptat per a dispositius mòbils i tablets (web responsive)?

90 respostes



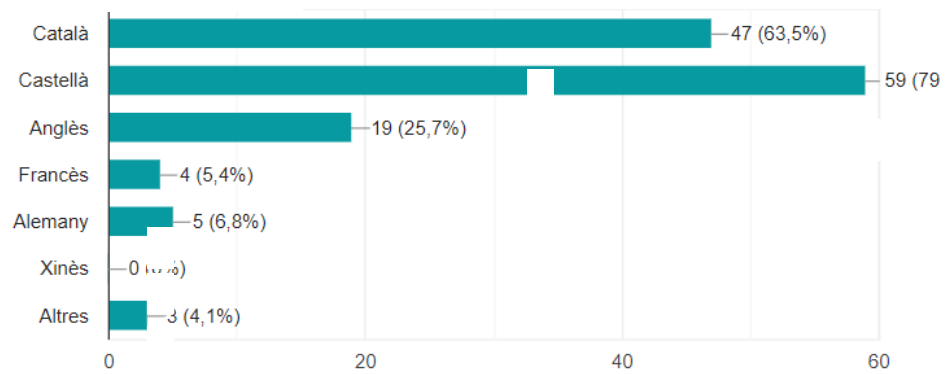
El web disposa d'un gestor o panell de control per publicar continguts?

91 respostes



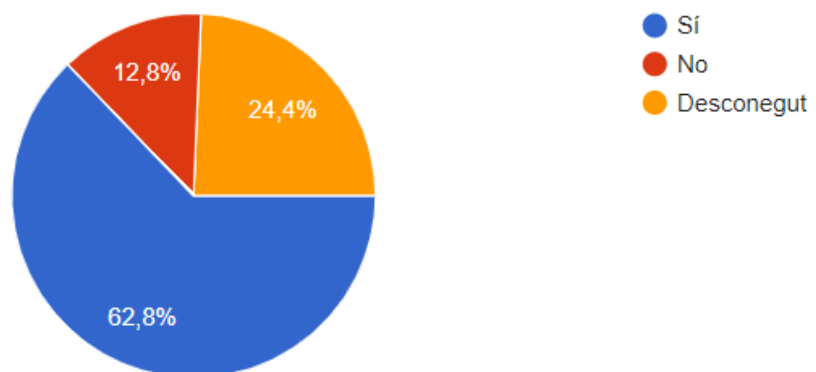
El web ofereix diferents idiomes a la persona usuària?

74 respostes



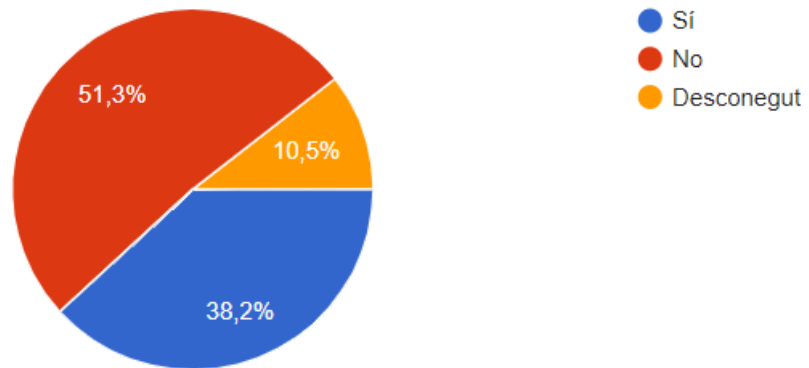
El web compleix les noves normatives de protecció de dades?

78 respostes



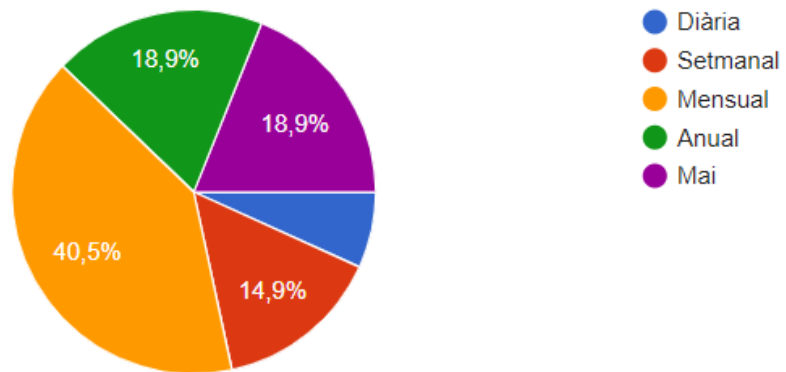
El web disposa d'un blog o secció de notícies?

76 respostes



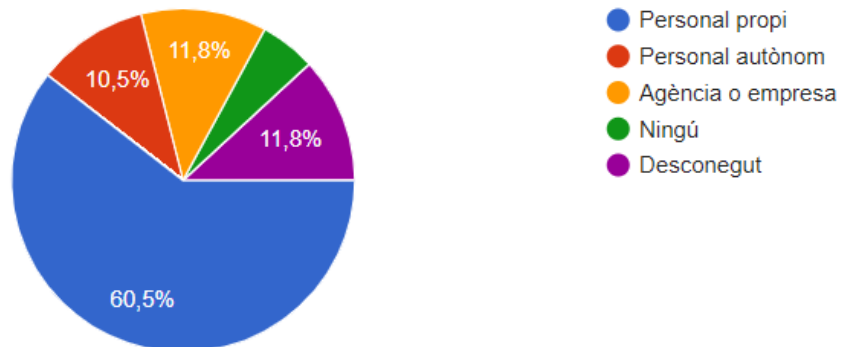
Amb quina periodicitat s'actualitzen els continguts del Web?

74 respostes



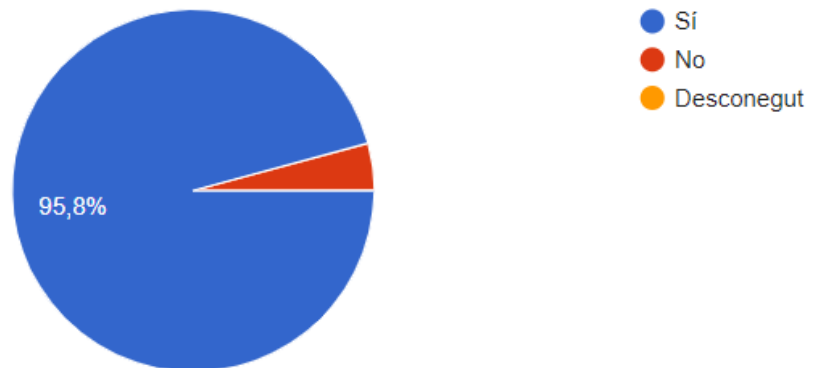
Qui realitza l'actualització dels continguts del web?

76 respostes



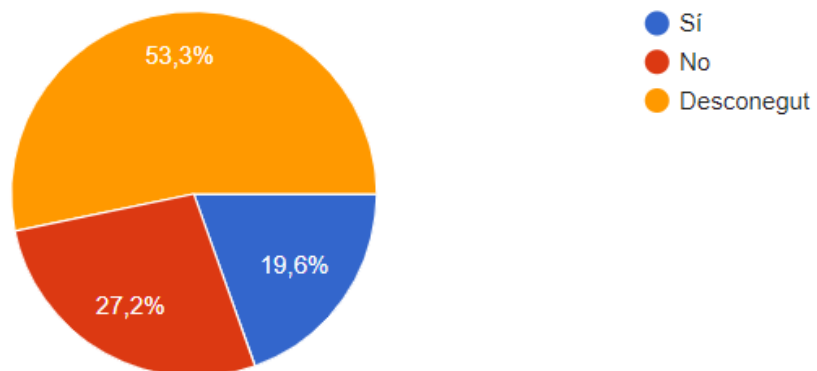
Apareix localitzat a Google Maps?

95 respostes



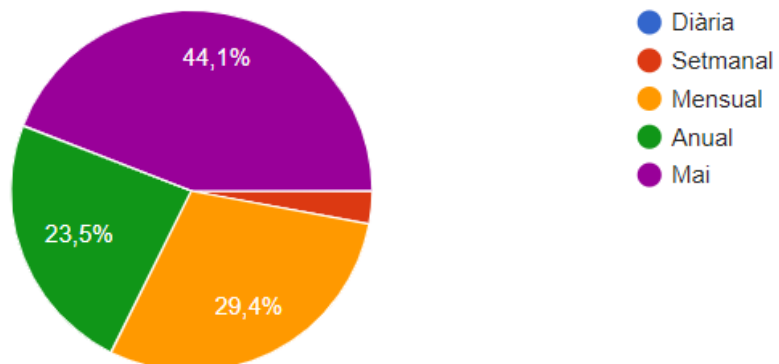
Disposa d'un perfil administrat de Google My Business?

92 respostes



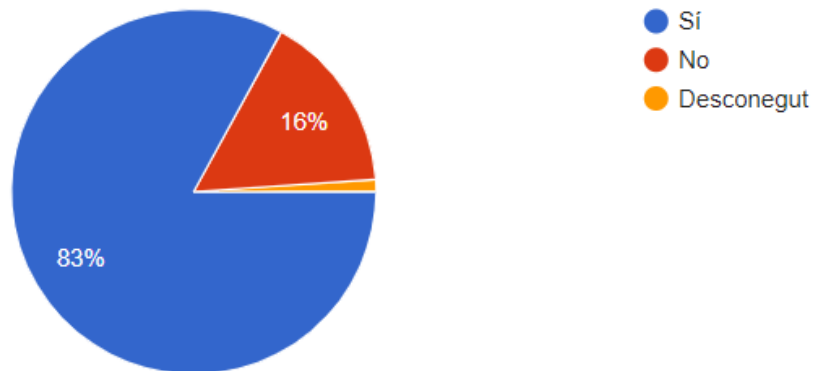
Amb quina periodicitat actualitza el perfil de Google My Business?

34 respostes



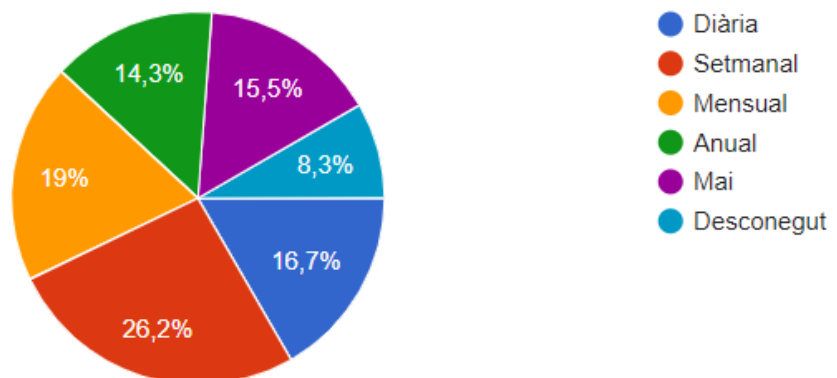
Té una pàgina de Negoci a Facebook?

94 respostes



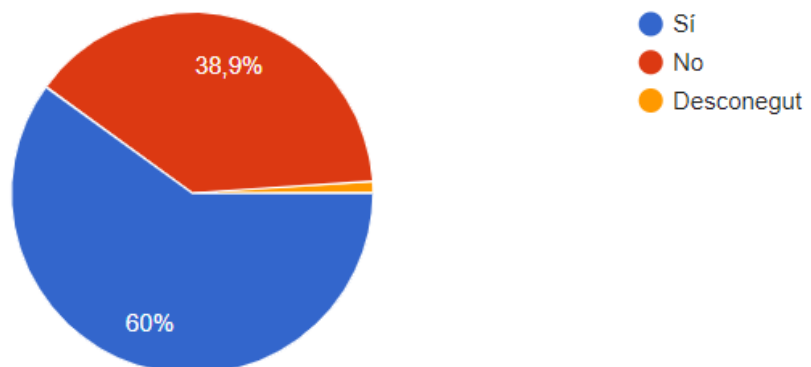
Amb quina periodicitat actualitza la pàgina de Facebook?

84 respostes



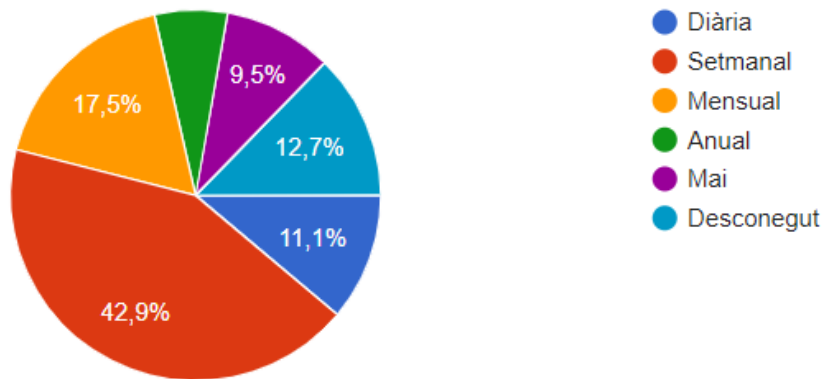
Té un perfil de negoci a Instagram?

95 respostes



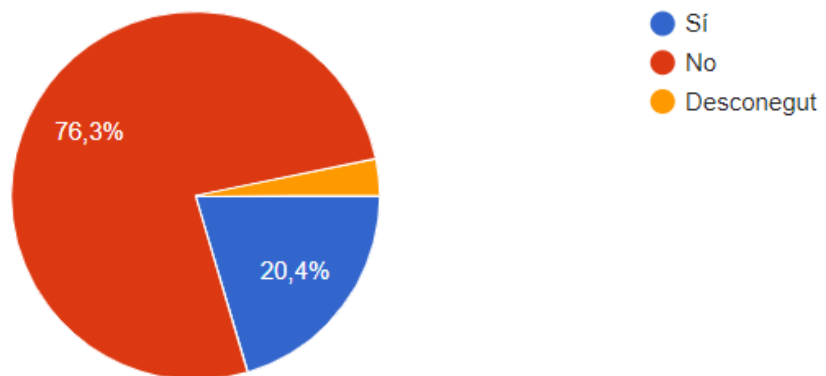
Amb quina periodicitat actualitza la pàgina d'Instagram?

63 respostes



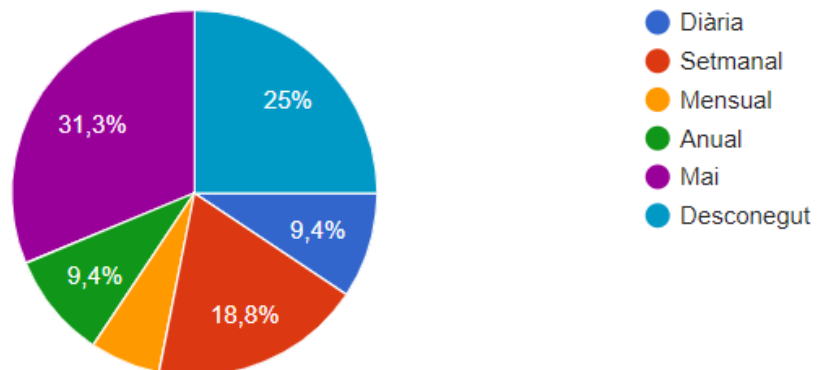
Té un perfil de negoci a Twitter?

93 respostes



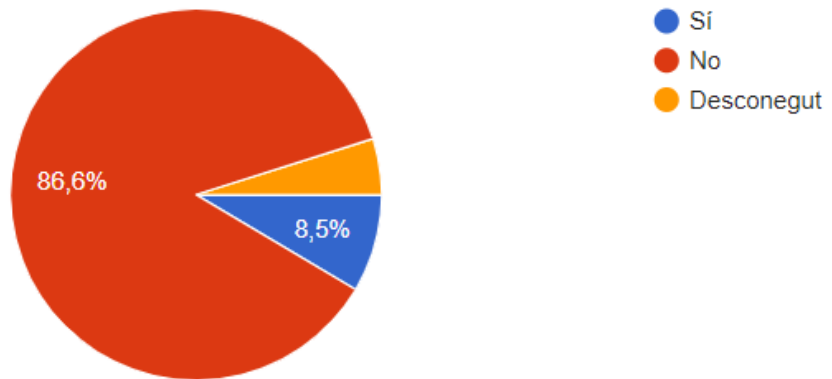
Amb quina periodicitat actualitza la pàgina de Twitter?

32 respostes



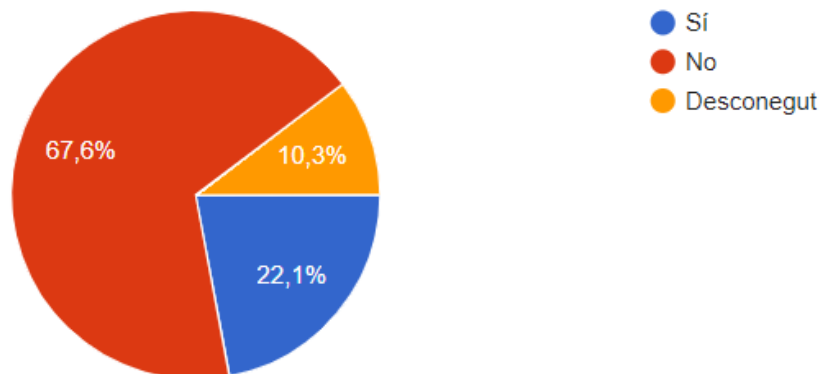
Té un canal de negoci a YouTube?

82 respostes



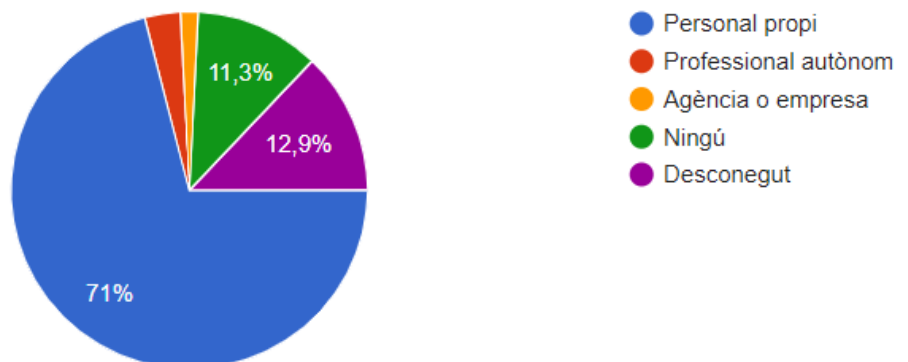
Té un perfil de negoci a altres Xarxes Socials?

68 respostes



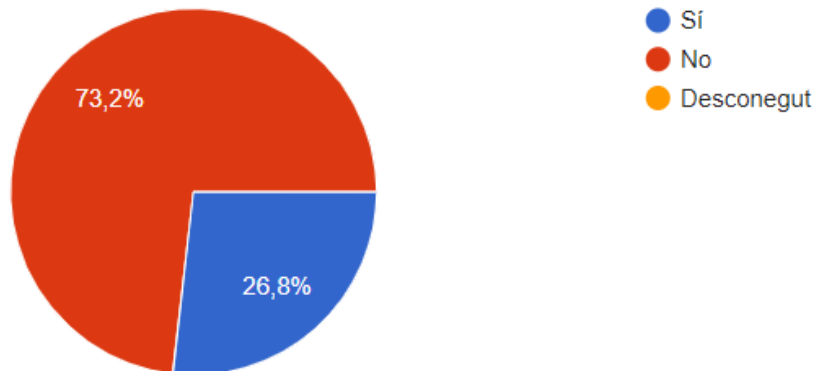
Qui gestiona els diferents perfils de Xarxes Socials?

62 respostes



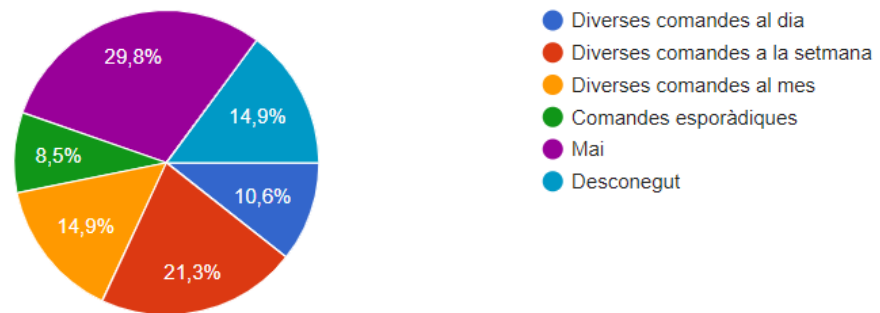
Gestiona vendes en línia?

97 respostes



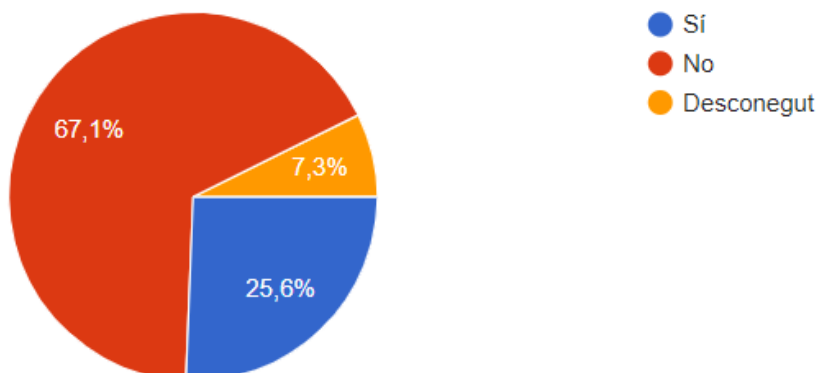
Amb quin volum i periodicitat rebeu comandes a través de la botiga en línia?

47 respostes



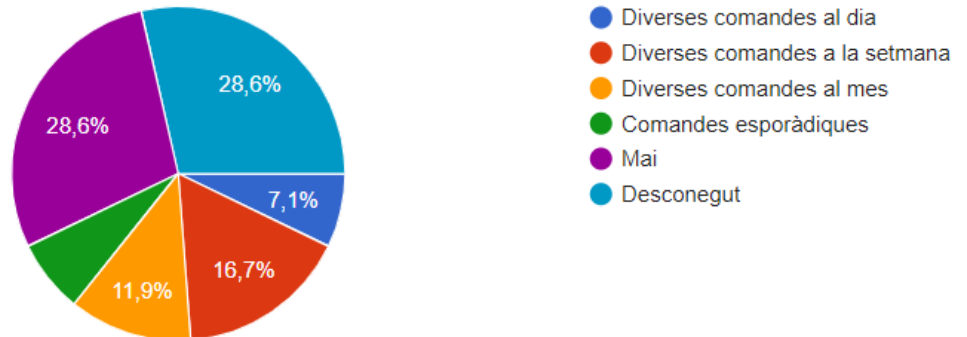
L'establiment té un sistema de reserves en línia?

82 respostes



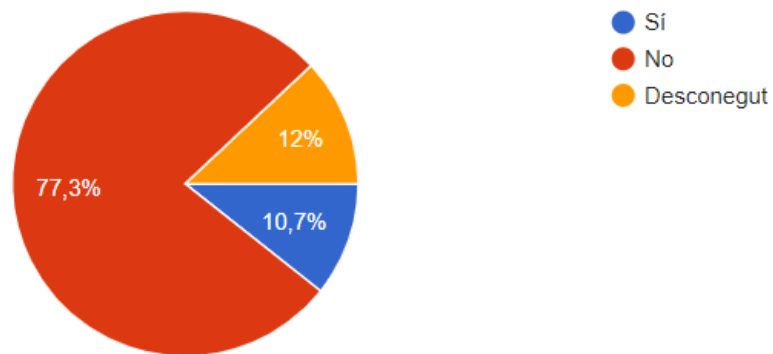
Amb quin volum i periodicitat rebeu reserves en línia?

42 respostes



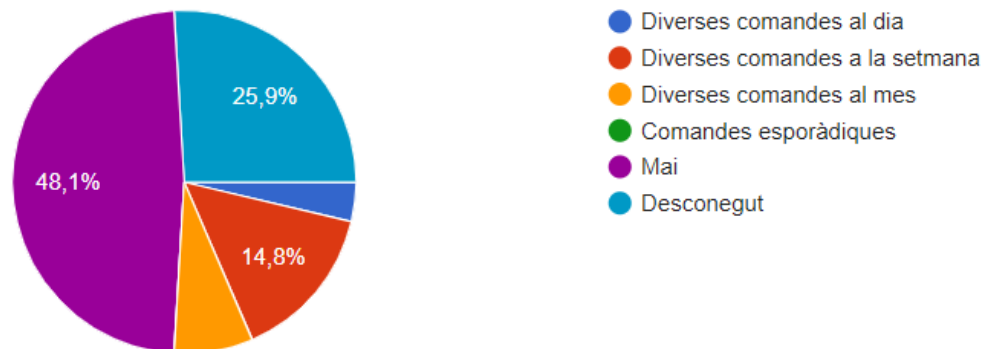
Gestiona vendes en línia a través d'un marketplace?

75 respostes



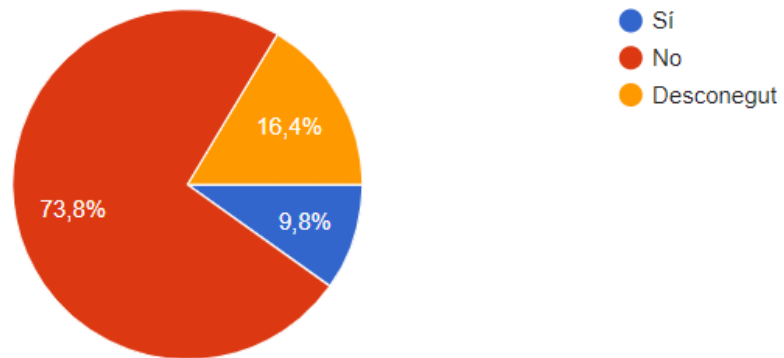
Amb quin volum i periodicitat rebeu comandes als marketplaces?

27 respostes



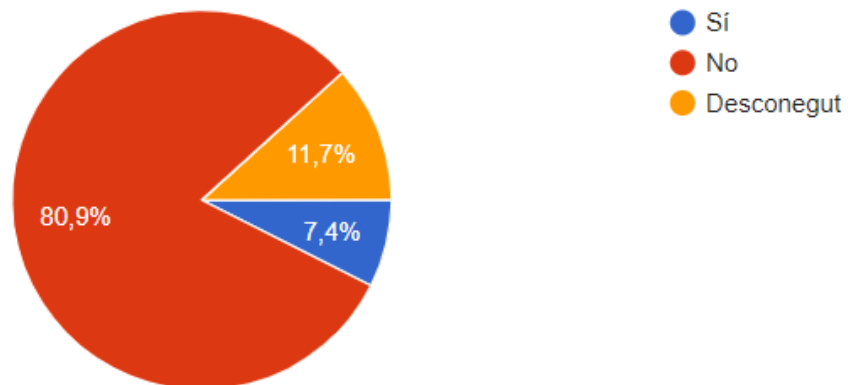
L'establiment gestiona reserves a través d'una plataforma de reserves en línia?

61 respostes



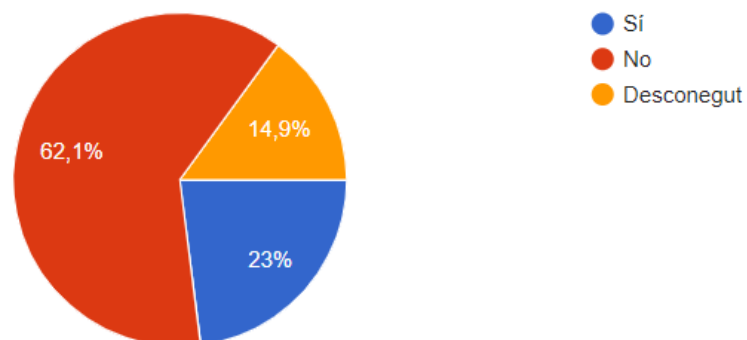
Disposeu d'un Pla de Màrqueting Digital?

94 respostes



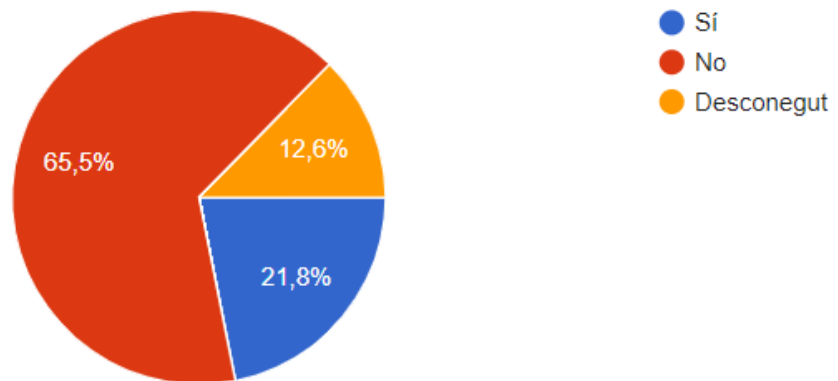
Hi ha una persona encarregada de la gestió dels perfils de Xarxes Socials (Community Manager)?

87 respostes



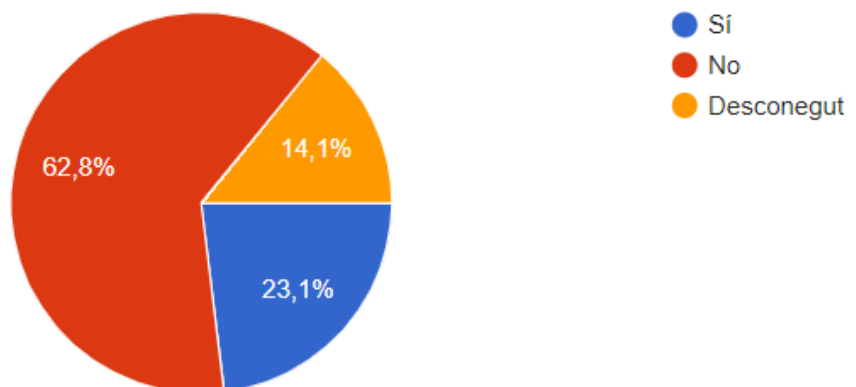
Es realitzen campanyes de publicitat a Xarxes Socials?

87 respostes



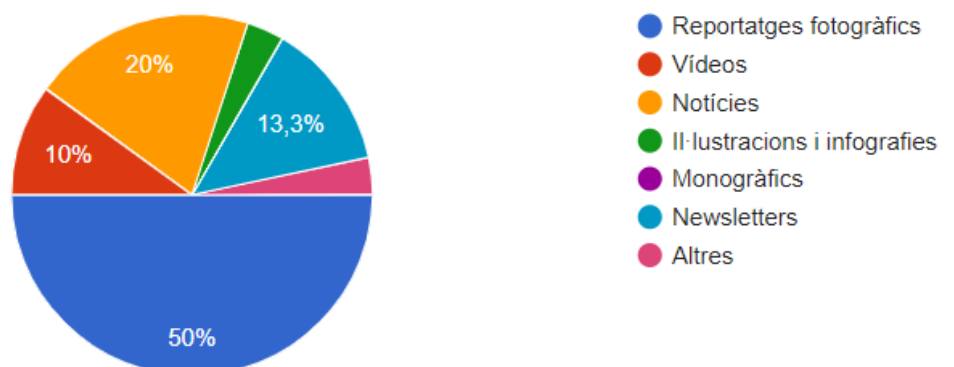
Es realitzen tasques de màrqueting de continguts (Content Marketing)?

78 respostes



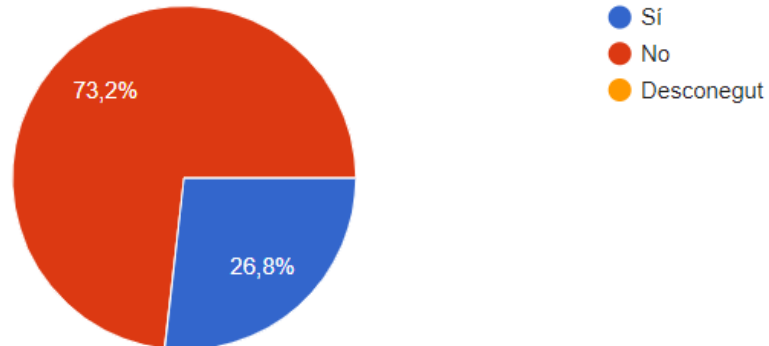
En cas afirmatiu, quin tipus de continguts?

30 respostes



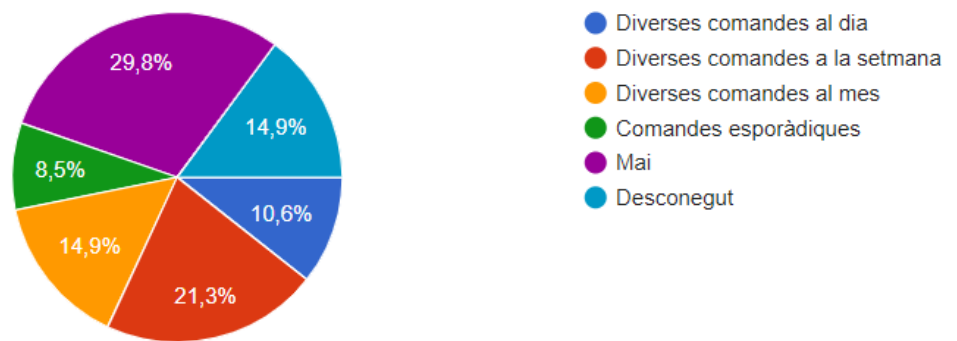
Gestiona vendes en línia?

97 respostes

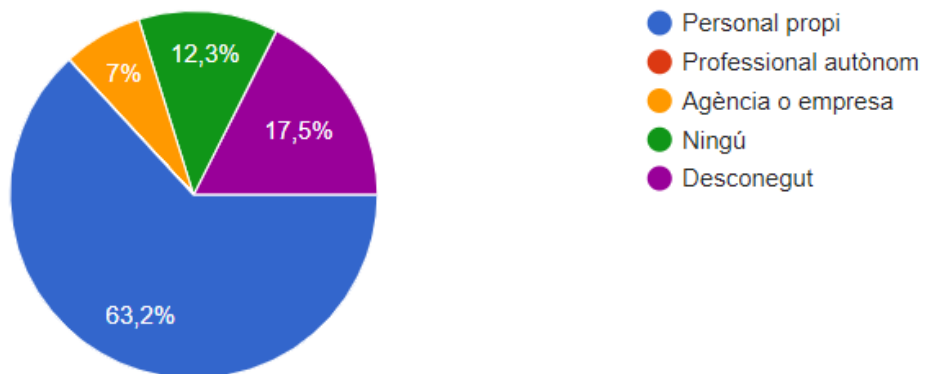


Amb quin volum i periodicitat rebeu comandes a través de la botiga en línia?

47 respostes

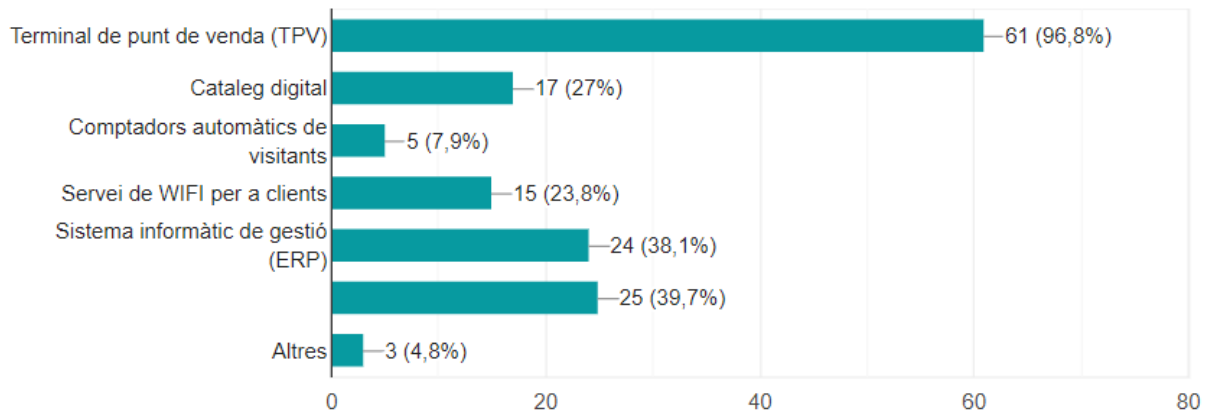


Qui realitza les tasques de màrqueting digital de l'establiment?

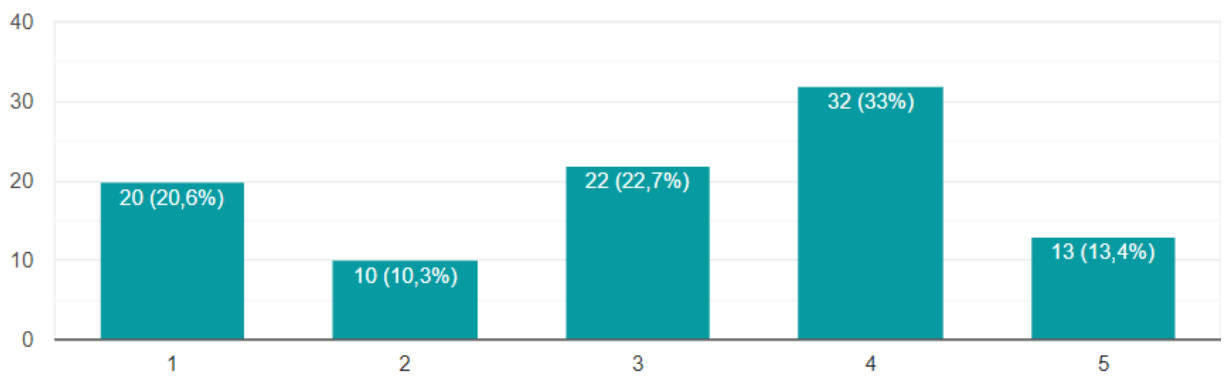


Altres tecnologies en el punt de venda:

63 respostes

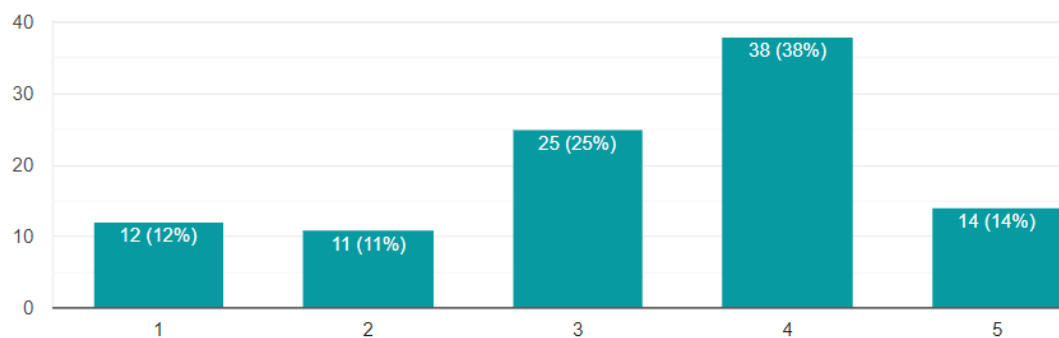


Web



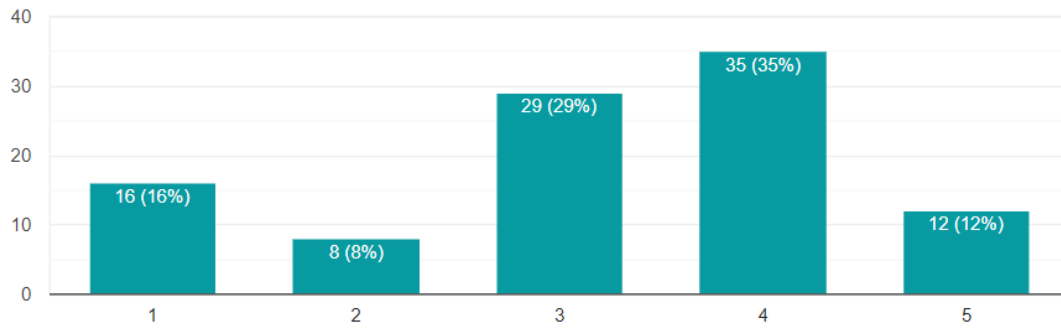
Geolocalització · Contacte

100 respostes



Valoració de la presència a Internet

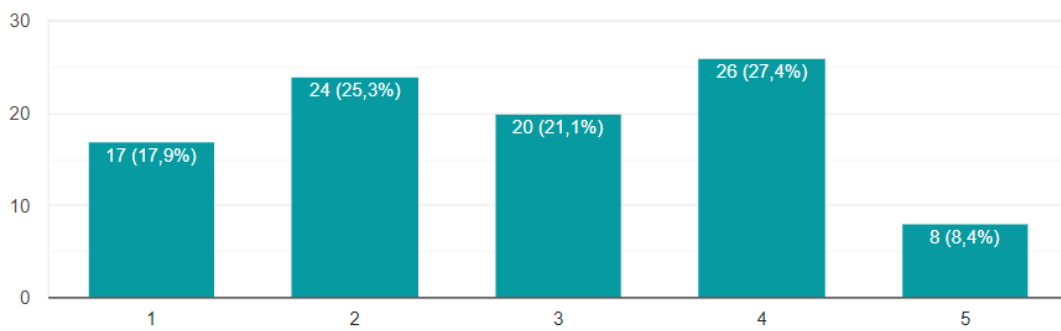
100 respostes



Xarxes Socials

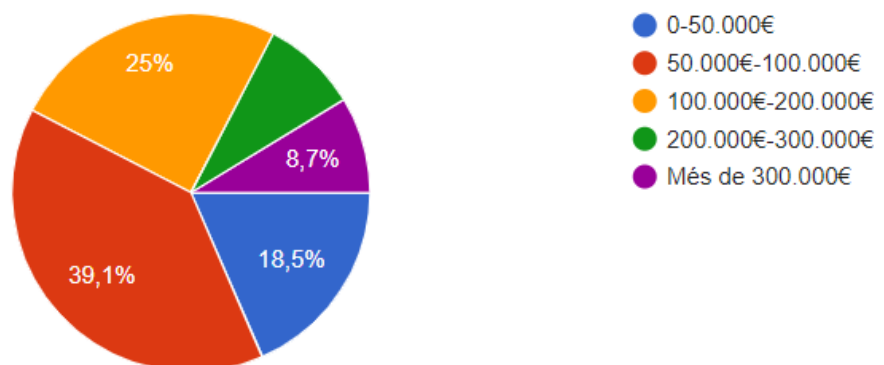


95 respostes



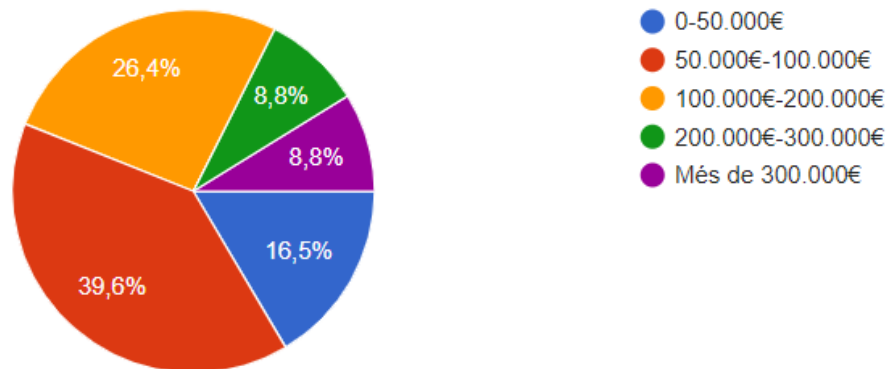
Rangs de facturació Any 2016

92 respostes



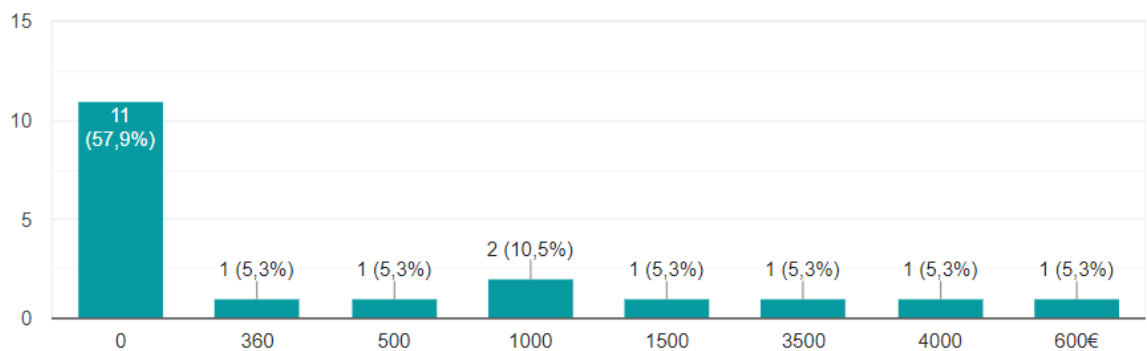
Rangs de facturació Any 2018

91 respostes



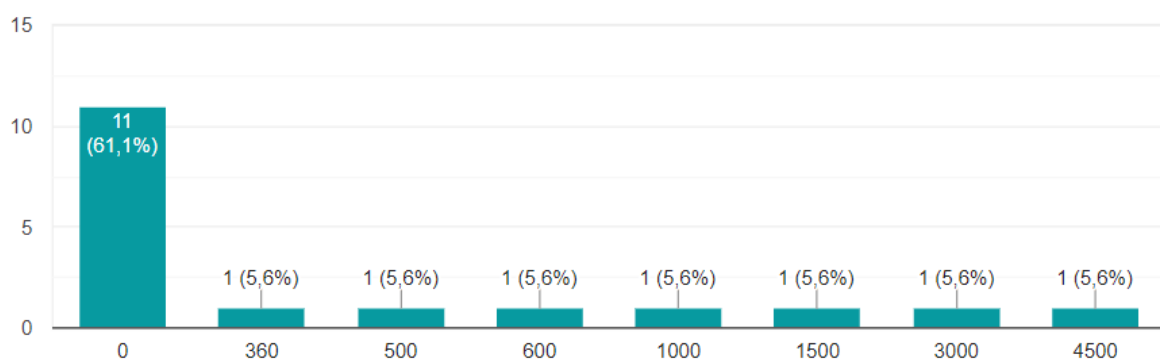
Import inversió anual en digitalització Any 2016 (inclou inversió en web i xarxes socials)

19 respostes



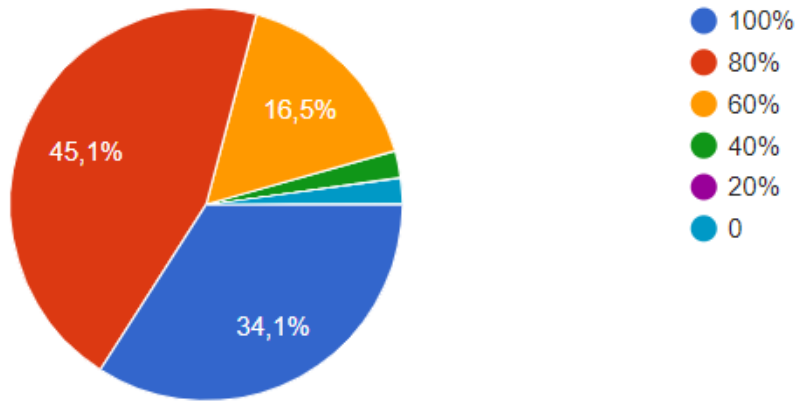
Import inversió anual en digitalització Any 2018 (inclou inversió en web i xarxes socials)

18 respostes



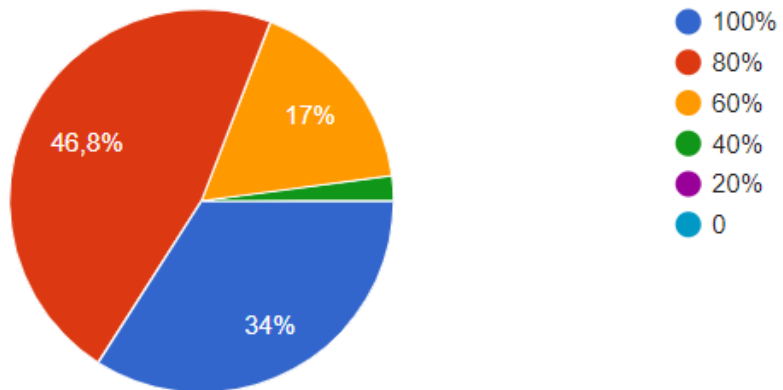
Percentatge de vendes a clients procedents del barri Any 2016

91 respostes



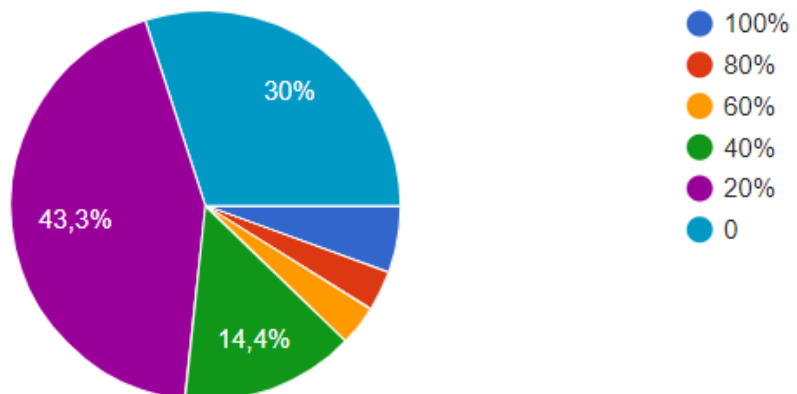
Percentatge de vendes a clients procedents del barri Any 2018

94 respostes



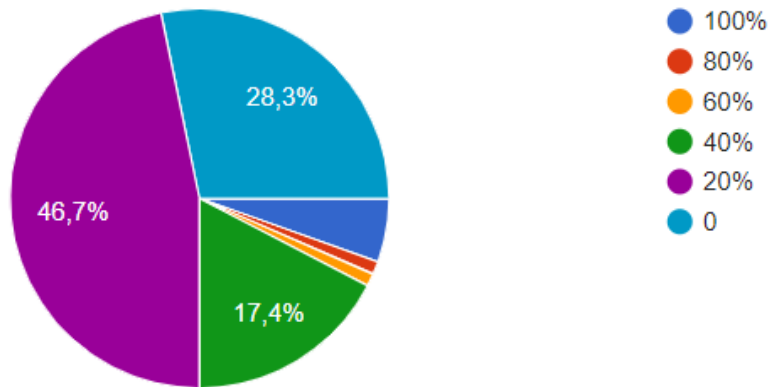
Percentatge de vendes a clients procedents de fora del barri Any 2016

90 respostes



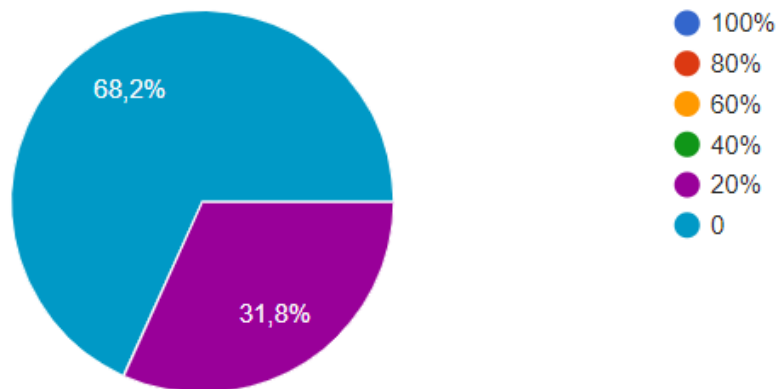
Percentatge de vendes a clients procedents de fora del barri Any 2018

92 respostes



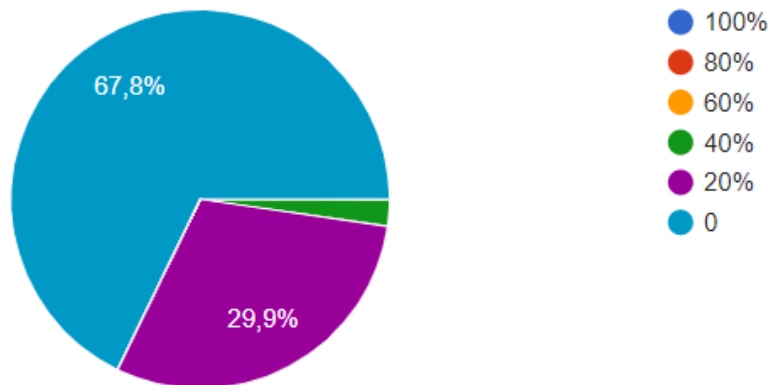
Percentatge de vendes a turistes Any 2016

85 respostes



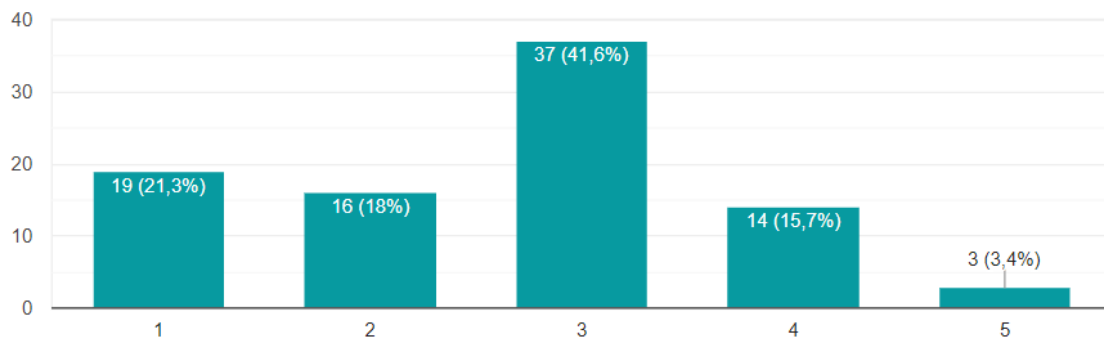
Percentatge de vendes a turistes Any 2018

87 respostes



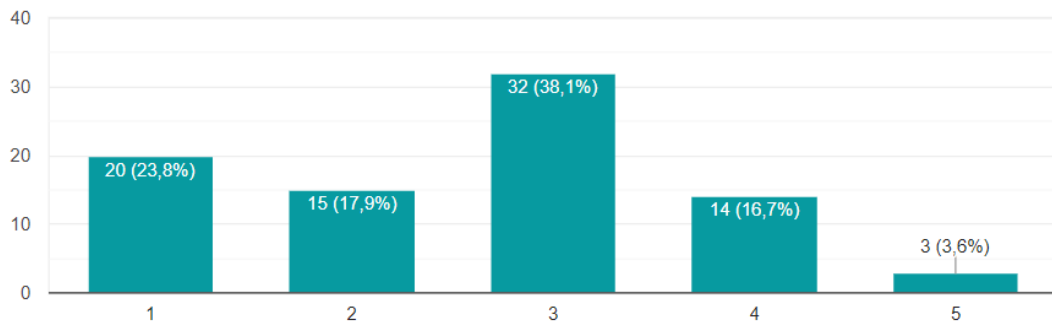
La presència a Internet ha representat un increment de vendes?

89 respostes



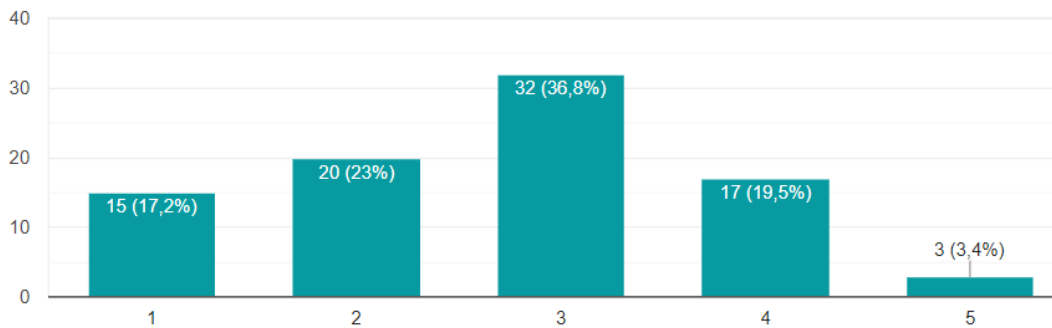
La existència del Web ha representat un increment de vendes?

84 respostes



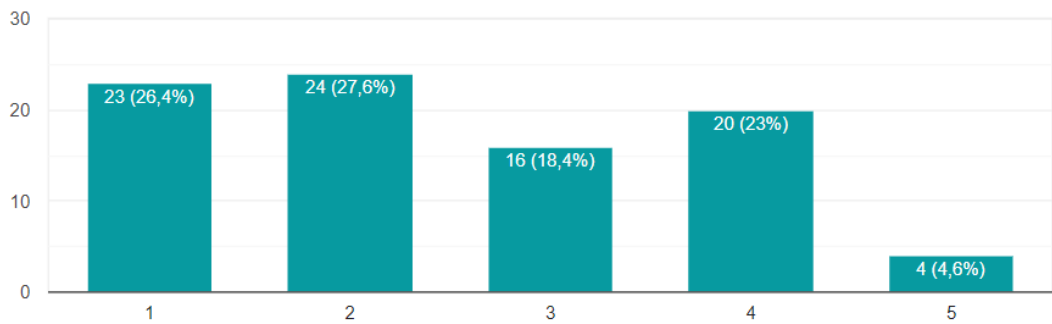
La presència de la Geolocalització i el Contacte ha representat un increment de vendes?

87 respostes



La presència a les Xarxes Socials ha representat un increment de vendes?

87 respostes



6.2 Resultats globals, sectors i puntuació

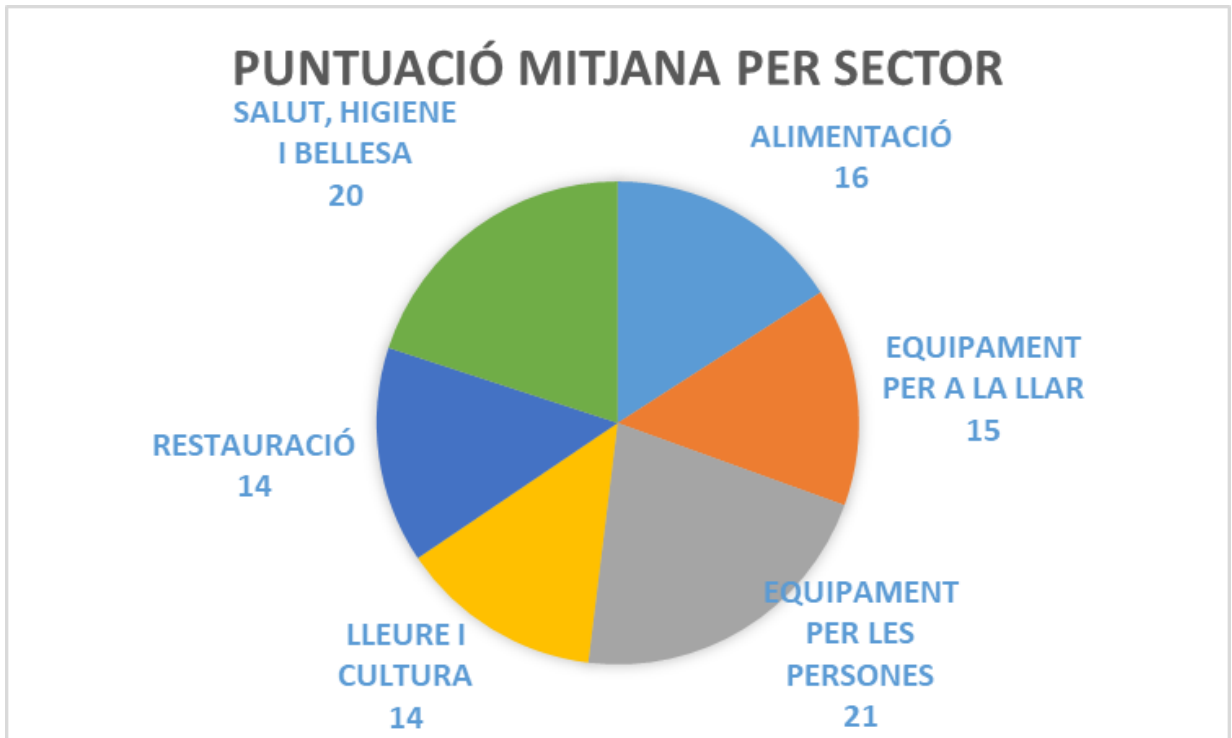
Tot seguit presentem els resultats un per un, categoritzats per sectors d'activitat, puntuació individual i global, i per si es tracta d'un comerç que ofereix serveis o productes:

Puntuació		Nom de l'establiment	Productes	Serveis	Sector d'activitat
4	SENSE PRESENCIA	Ocre	x		Equipament per a la persona
18	PRESENCIA BÀSICA	Dinky's Veterinaria		x	Salut, higiene i bellesa
4	SENSE PRESENCIA	Los Bellota		x	Restauració
22	PRESENCIA BÀSICA	Insop Eficipencia Energètica SL		x	Electricitat, Aigua i Gas
24	PRESENCIA BÀSICA	Marbres Poblenou	x		Equipament per a la llar
41	PRESENCIA AMPLIA	Llibreria ETC	x		Lleure i cultura
24	PRESENCIA BÀSICA	Academia Accés		x	Lleure i cultura
55	PRESENCIA ACTIVA	Isidro Cosmetic Shop		x	Salut, higiene i bellesa
52	PRESENCIA ACTIVA	ComprarCasa GandHouse		x	Immobil·liària
24	PRESENCIA BÀSICA	Òptica Poblenou		x	Salut, higiene i bellesa
41	PRESENCIA AMPLIA	Hair Room by Núria Camps			Equipament per a la persona
33	PRESENCIA AMPLIA	La Peiper		x	Lleure i cultura
55	PRESENCIA ACTIVA	Blanco Mobles	x		Equipament per a la llar
0	SENSE PRESENCIA	Arrel	x		Equipament per a la persona
52	PRESENCIA ACTIVA	La Petita		x	Lleure i cultura
41	PRESENCIA AMPLIA	No Llegiu		x	Lleure i cultura
4	SENSE PRESENCIA	Ràpid Moreira, El Sabater del Poblenou		x	Sabateria
22	PRESENCIA BÀSICA	Nupur	x		Bijuteria
22	PRESENCIA BÀSICA	Home i Dona	x		Equipament per a la persona
33	PRESENCIA AMPLIA	Tecno-Key	x		Equipament per a la persona
52	PRESENCIA ACTIVA	Foto Sprint			Lleure i cultura
41	PRESENCIA AMPLIA	Triomf Pastisseria	x		Alimentació
46	PRESENCIA AMPLIA	TuKsa		x	Immobil·liària
22	PRESENCIA BÀSICA	Floristeria Margarita	x		Equipament per a la llar
4	SENSE PRESENCIA	Bar Bruixas		x	Restauració
19	PRESENCIA BÀSICA	Xurreria Poblenou		x	Restauració
52	PRESENCIA ACTIVA	La Petita		x	Lleure i cultura
28	PRESENCIA BÀSICA	Clínica Veterinaria Poblenou SL		x	Salut, higiene i bellesa
40	PRESENCIA AMPLIA	KTRing de la Pepi	x	x	Restauració
23	PRESENCIA BÀSICA	Guinot de tota confiança SL	x		Alimentació
19	PRESENCIA BÀSICA	Fleques "El Teu Pa"	x		Alimentació
49	PRESENCIA AMPLIA	Vida Meva- queviures ecològics de proximitat	x		Alimentació
41	PRESENCIA AMPLIA	Pedra, Paper i Tisora	x		Lleure i cultura
46	PRESENCIA AMPLIA	Mesdvi Poblenou, SL		x	Restauració
52	PRESENCIA ACTIVA	Teixidó Taula i Cuina		x	Equipament per la llar
43	PRESENCIA AMPLIA	Calçats Xagri	x		Equipament per la persona
25	PRESENCIA BÀSICA	MY SAFE PLACE	x		Salut, higiene i bellesa
61	PRESENCIA ACTIVA	LA BOTIGA DEL TRIATLÓ, S.L. (ESPORTISSIM)	x		Equipament persona
61	PRESENCIA ACTIVA	ESPORTISSIM : La Botiga del Triatló, S.L.	x		Equipament persona
52	PRESENCIA ACTIVA	LA PETITA	x		Lleure i cultura
4	SENSE PRESENCIA	Llenceria Montse	x		Equipament per la persona
32	PRESENCIA AMPLIA	La Yaya Costurera	x		Equipament per la persona
24	PRESENCIA BÀSICA	La caseta azul	x		Restauració
17	PRESENCIA BÀSICA	Cap i Cua		x	Salut, higiene i bellesa
22	PRESENCIA BÀSICA	Ginkgo Llar	x		Equipament per a la llar
15	PRESENCIA BÀSICA	KrispyLand		x	Restauració
23	PRESENCIA BÀSICA	Lume Nails		x	Equipament per a la persona
26	PRESENCIA BÀSICA	J-Marín Informàtica		x	Lleure i cultura
25	PRESENCIA BÀSICA	Espai Salut Poblenou		x	Salut, higiene i bellesa
0	SENSE PRESENCIA	Entre Costures	x		Equipament per a les persones

Puntuació		Nom de l'establiment	Productes	Serveis	Sector d'activitat
42	PRESENCIA AMPLIA	Mistry Scape		x	Jocs
36	PRESENCIA AMPLIA	Serendipity Barcelona	x		Equipament per a les persones
36	PRESENCIA AMPLIA	BCN Classic Rides	x	x	Bicicletes
20	PRESENCIA BÀSICA	Kuletos		x	Restauració
0	SENSE PRESENCIA	Barlafús		x	Restauració
18	PRESENCIA BÀSICA	Calamarga		x	Restauració
11	PRESENCIA BÀSICA	Vernita	x		Equipament per a les persones
12	PRESENCIA BÀSICA	Cal Veganic	x		Alimentació
20	PRESENCIA BÀSICA	BoliBloc Carme	x		Lleure i cultura
20	PRESENCIA BÀSICA	Urban School		x	Lleure i cultura
12	PRESENCIA BÀSICA	Adm. Loteria 291	x		Loteria
9	SENSE PRESENCIA	J. Pons Tot Bici		x	Bicicletes
20	PRESENCIA BÀSICA	Mejuto Interiorisme	x		Bicicletes
22	PRESENCIA BÀSICA	DinoClub / DinoCrocs		x	Lleure i cultura
20	PRESENCIA BÀSICA	Osteopetits		x	Salut, higiene i bellesa
46	PRESENCIA AMPLIA	De Peus a Terra	x		Equipament per a les persones
18	PRESENCIA BÀSICA	Clínica Podològica Poblenou		x	Salut, higiene i bellesa
46	PRESENCIA AMPLIA	Makkeroni		x	Alimentació
19	PRESENCIA BÀSICA	Merceria Montserrat	x		Equipament per a les persones
19	PRESENCIA BÀSICA	Ideal		x	Restauració
33	PRESENCIA AMPLIA	Bagoa Fashion	x		Equipament per a les persones
18	PRESENCIA BÀSICA	Aimada	x		Equipament per a les persones
19	PRESENCIA BÀSICA	Parquets i paviments F.Peinado	x		Equipament per a la llar
25	PRESENCIA BÀSICA	B&B Bronzejat i Bellesa		x	Salut, higiene i bellesa
14	PRESENCIA BÀSICA	Exit Conexión SL		x	Gestoria
22	PRESENCIA BÀSICA	Afisiona't		x	Salut, higiene i bellesa
16	PRESENCIA BÀSICA	Luthier Lluís Clapers		x	Lleure i cultura
13	PRESENCIA BÀSICA	Poblet "L'Africana"	x		Equipament per a les persones
30	PRESENCIA BÀSICA	Espai Dental (Dra. Del Rey)		x	Salut, higiene i bellesa
18	PRESENCIA BÀSICA	Red Café Cultural		x	Restauració
8	SENSE PRESENCIA	Cartró	x		Lleure i cultura
25	PRESENCIA AMPLIA	Institut Lone Soresen		x	Salut, higiene i bellesa
18	PRESENCIA BÀSICA	Cruixent	x		Alimentació
44	PRESENCIA AMPLIA	Festuk			Equipament per a les persones
29	PRESENCIA BÀSICA	Macias Hair Studio		x	Equipament per a les persones
14	PRESENCIA BÀSICA	La Graneria del Poblenou	x		Alimentació
13	PRESENCIA BÀSICA	O'Princie Trattoria		x	Restauració
13	PRESENCIA BÀSICA	Menjabe	x		Alimentació
18	PRESENCIA BÀSICA	Cuinas Poblenou	x		Equipament per a la llar
22	PRESENCIA BÀSICA	Villaroya	x		Equipament per a les persones
37	PRESENCIA AMPLIA	El Tio Che		x	Restauració
28	PRESENCIA BÀSICA	Looptica		x	Salut, higiene i bellesa
9	SENSE PRESENCIA	L'Estanc de la Rambla	x		Estanc
16	PRESENCIA BÀSICA	4uatre Lounge		x	Restauració
4	SENSE PRESENCIA	CanToni del Poble9		x	Restauració
18	PRESENCIA BÀSICA	J. Tena Xarcuters	x		Alimentació
13	PRESENCIA BÀSICA	Aita Galicia		x	Restauració
8	SENSE PRESENCIA	El Capritx		x	Restauració
34	PRESENCIA AMPLIA	Can Recasens		x	Restauració
36	PRESENCIA AMPLIA	Adm. Loteria 52 Poblenou	x		Loteria
34	PRESENCIA AMPLIA	Món Pediàtric		x	Salut, higiene i bellesa
35	PRESENCIA AMPLIA	Aguaribay		x	Restauració
10	SENSE PRESENCIA	Bar l'Enxaneta		x	Restauració
30	PRESENCIA BÀSICA	La fabrica		x	Restauració
MITJANA	26,26	PRESENCIA BÀSICA			

Els resultats mostren objectivament la mitjana de puntuació obtinguda que s'escau amb 26,26 punts, corresponents a un grau de digitalització comercial equivalent a PRESENCIA BÀSICA.

Resultats categoritzats per sectors:





7. CONCLUSIONS I RECOMANACIONS

- 7.1 Conseqüències de la digitalització en el comerç
- 7.2 Conclusions

7.1 Les conseqüències de la digitalització en el comerç:

Les relacions comercials amb els clients es redefeixen. Molts clients estan permanentment connectats i esperen que les seves necessitats siguin ateses per diferents canals i dispositius amb resposta immediata i gaudint de la mateixa experiència a través de tots ells, és a dir, més enllà de la multicanalitat el client exigeix omnicanalitat, entesa com una gestió coherent i eficient per part del comerç.

Les expectatives de client evolucionen al ritme que ho fan els nadius digitals, i són intersectorials. Es difuminen les fronteres sectorials a l'hora de definir les característiques dels productes i serveis. El client evoluciona des d'una concepció de client "aïllat", passant a un visió de client "connectat". Comprendre que els clients presenten diferents necessitats i comportaments és clau per a la concepció / adaptació dels models de negoci.

Conseqüències:

- La digitalització no és una opció, és una necessitat.
- La digitalització no és una finalitat en si mateixa, és un mitjà per aconseguir l'èxit o fins i tot la pròpia supervivència.
- La digitalització no consisteix només en incorporar noves tecnologies, és un canvi total de cultura i de processos extrem a extrem.
- Les disruptcions digitals impliquen oportunitats, encara que puguin suposar amenaces.
- La digitalització no afecta només alguns, afecta a tots i a tot.
- La digitalització és global però no és homogènia pel que fa a la seva implantació sectorial.
- Com més alt és el grau de digitalització, més rendible és un negoci.
- La digitalització no comença al negoci, sinó que qui l'inicia és el consumidor, que al digitalitzar-se, canvia la forma de relacionar-se, tant a nivell personal, com de llenguatge i de consum.

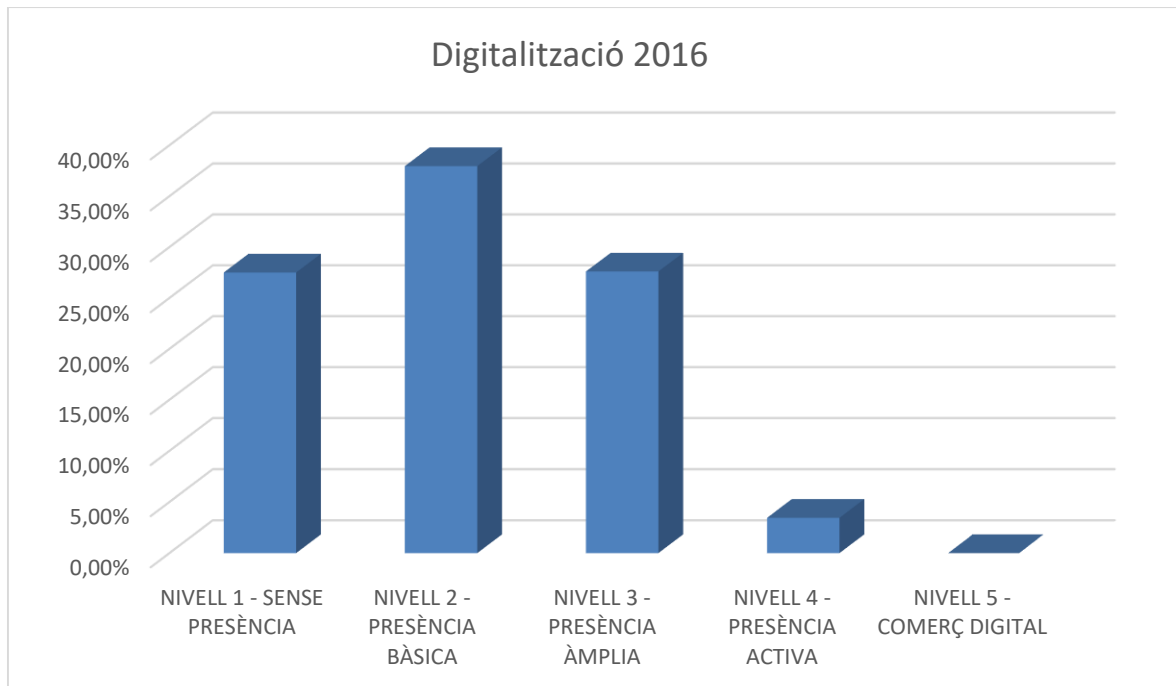
Pel que fa a la comparativa dels resultats entre l'anàlisi de digitalització comercial entre el 2016 i el 2019:

El 2016

D'aquest estudi, se'n desprén que només un 3,45% dels comerços participants va obtenir un nivell 4, sobre 5, de maduresa digital, un 27,6% van assolir un nivell 3, un 37,95% amb un nivell 2, un 24,15% un nivell 1, i un 3,45% van ser qualificats com a 0 digitalitzats, grup que s'engloba en el nivell 1 sense presència

El grup més nombrós, és el format per aquells que tenen un nivell 2 (presència bàsica), amb quasi una quarta part del global. Però si els hi sumem els del nivell 3 (presència activa), representent un total del 65,55 % del total, i dades que ens mostren clarament que, si bé els comerços tenen encara un llarg camí per assolir la competència plena, aquests parteixen d'un bon nivell.

Així, la mitjana de maduresa digital del districte l'any 2016 estava en el 1.97, que correspon a un nivell proper a presència bàsica.



2019

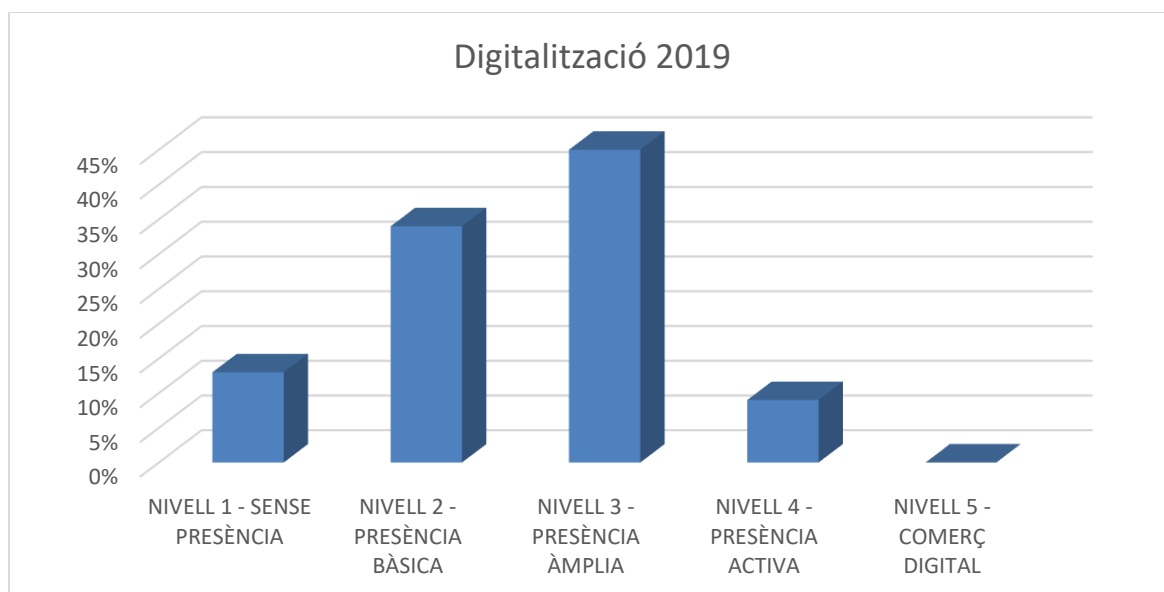
De les més de 100 enquestes als comerços de l'àmbit geogràfic per contrastar i analitzar els eixos argumentals del projecte, tant respecte elements quantitativs com qualitativs se'n desprèn que el grau de digitalització detectat al barri del Poblenou ha augmentat lleugerament.

Al 2016 el grau de maduresa digital del districte estava en nivell 2, que correspon a un nivell de presència bàsica, i en l'enquesta de 2019 el **grau de nivell 3**, que és de presència àmplia:

El comerç disposa de presència a internet amb web adaptada per dispositius mòbils i alguns perfils de xarxes socials, i comença a utilitzar els diferents canals en línia per comunicar-se amb els seus consumidors.

Per sectors, destacar que el de la bellesa és el que té un nivell més elevat, superior a 4 de presència activa.

Aquí els comerciants s'han trobat amb la necessitat d'adaptar-se a les necessitats que els usuaris els hi reclamaven.

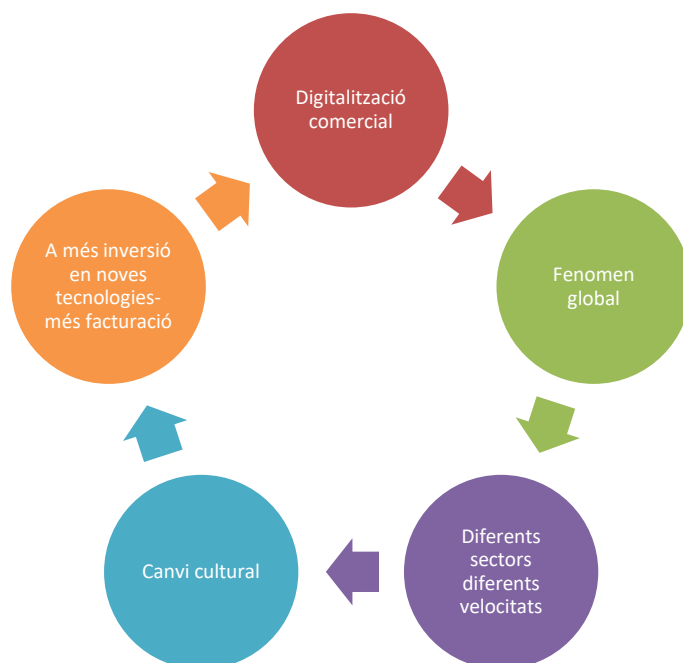


7.2 Conclusions

Conclusions globals

La digitalització de les empreses i del comerç en particular és un fenomen que ha vingut ha quedar-se i s'anirà intensificant a mesura que les empreses incorporin les demandes dels consumidors i la necessitat de la seva interconnexió.

Tot i que és un fenomen global (tant a nivell universal en general, com urbà i de la ciutat en particular), no és homogeni. La **seva velocitat depèn sobretot del sector. Els centre de bellesa**, tant orientats a servei com a producte **són els que es digitalitzen més ràpidament**, degut a la seva necessitat d'interactuar amb els clients. En canvi, **els restaurants tradicionals, tenen un enfocament més passiu**, ja que són els clients qui, mitjançant les diferents plataformes online, valoren les seves experiències i les comparteixen amb d'altres potencials usuaris.



L'administració pública pot acompanyar aquest procés del món del comerç, fins i tot i mitjançant plans orientats a ajudar als comerços, augmentar-ne el ritme, però ha de ser i és el propi comerciant qui ha de ser conscient que la responsabilitat de millorar la seva rendibilitat i visualització pública, és únicament responsabilitat seva.

Barcelona compta amb un magnífic instrument per a que comerciants i administració municipal puguin intercanviar impressions, detectar necessitats i interactuar entre elles, els eixos comercials. Ha de ser a través d'aquesta fórmula, que els botiguers facin arribar les seves demandes en relació a les seves necessitats, i en particular a l'acompanyament que reclamin sobre aquest procés.

Amb tot, cal que posem de manifest el valor que té i ha tingut la voluntat de l'Ajuntament d'impulsar la digitalització comercial, sobretot quan observem que els comerços que van participar del projecte al 2016,

han fet un salt qualitatiu i quantitatiu, augmentant un nivell amb les seves competències escalant a presència àmplia.

En canvi, els resultats de la ciutat de Barcelona, ens mostren que el global dels comerços es troben en un punt de presència bàsica.

Que vol dir això? Doncs vist en panoràmica i amb dades objectives a la mà, **el programa de digitalització comercial del 2016 ha funcionat**, i que els comerços que no hi han participat tenen més dificultats per passar de nivell, i per tant, més problemes a l'hora d'adaptar els seus negocis i les seves estratègies a les demandes cada dia més canviants i exigents del mercat i dels consumidors.

Conclusions Poblenou

Comparativa 2016-2018

La tendència de digitalització entre els comerços mostrejats ha sigut clarament a l'alça en quasi tots ells. 13 d'ells han fet un salt qualitatiu, i només quatre s'han mantingut igual.

La mitjana de digitalització era, a 2016, d'un 2,20, és a dir corresponent a una presència bàsica, i només dos anys després s'ha fet un salt a un 3,4, a presència activa.

Les conclusions preliminars són clares, el petit comerç de la ciutat, mostrejat al districte de Sant Martí, concretament al barri del Poblenou, millora les dades precedents a un ritme de millora d'un 0,5 per any, modernitzant-se i adaptant-se a la situació permanentment canviant del seu entorn. I el més important, adaptant els seus canals de venda a les necessitats i demandes del comprador, que clarament s'ha anat digitalitzant any rere any.

Per obtenir unes dades més globalitzades caldria realitzar com a mínim, un anàlisi de tot el districte de Sant Martí.

En el cas que ens ocupa, també ens hem donat compte que no tothom està disposat a invertir, configurar i gestionar un web de comerç electrònic. Els motius són de tot tipus, però en la majoria de les ocasions dels establiments visitats, la resposta era que atès el volum de vendes del seu establiment, no els compensava la posada en marxa d'un web específic per vendre el seu producte, ja fora pel tipus de producte, per la dimensió del negoci o la rendibilitat d'aquesta inversió. Òbviament és qüestionable.

No obstant, en un nombre elevat dels establiments hem detectat un ús generalitzat de les xarxes socials. I concretament, un ús majoritari de Facebook, per davant de Twitter o Instagram, tot i que aquest últim està augmentant.

Facebook és un canal de captació molt important. A més, hi ha un percentatge de públic de les franges d'edat que interessa com a clients que cada dia, obren el seu Facebook (i d'altres xarxes socials).

Em vist que alguns establiments, de forma més o menys periòdica, hi penjen imatges, promocions o fan referència a alguns productes del seu negoci.

Tot sovint aquestes accions es fan de forma poc estudiada i sense cap plantejament estratègic, si no que es van penjant ... i prou.

“a mida que ens entra el producte”...

“quan tenim temps”...

“quan hi penso o em recordo de penjar-ho”...

“amb una fotografia feta amb el mòbil”...

Tenint present el perfil de molts dels comerços enquestats, una opció intermitja que suposaria un salt qualitatiu i un tastet en aquest món de la digitalització comercial i que podria fer veure als comerciants la importància de tot plegat és la venda a través del propi Facebook; des de la mateixa pàgina de Facebook podem vendre els nostres productes o serveis.

Quan parlem de vendre en Facebook, no ens referim a tenir una pàgina d'empresa sense més o un gran catàleg estètic.

Facebook ens permet crear una botiga integrada en la que el usuari pot tancar tot el procés i pagar. Amb un potencial de 15 milions de clients possibles a Espanya.

I, per aquests comerços més indecisos o més porucs, podria ser un primera pressa de contacte, fàcil i assequible, ja que:

- Configurar la botiga de Facebook es relativament fàcil, i en uns minuts ja podem posar-nos a vendre.
- No cal ser informàtic ni programador.
- Tampoc necessita un allotjament per a pàgines web.
- No obstant, sempre caldrà pensar i planejar que hi volem vendre, evitant que doni la sensació de calaix de sastre.

Una petita opció inicial que, com deien abans, suposaria un petit tastet en el món de la digitalització.

Aclariment final respecte al capítol 1:

Les dades de l'estudi no coincideixen totalment amb les del Cens'19 final publicat, ja que es van tractar les dades abans que es completés la totalitat del treball de camp del l'esmentat Cens'19.