

Mesura de govern:

Pla de xoc de suport al comerç de proximitat



**Som comerç.
Fem Sant Andreu**

**SANT ANDREU
MAI S'ATURA**



**Ajuntament de
Barcelona**



ÍNDEX

0. Introducció.....	2
1. Pla de Xoc Comerç.....	4
1.1 Context general.....	4
1.2 Línies estratègiques.....	6
1.3 Calendari d'accions.....	20
1.4 Governança i seguiment.....	21



0. INTRODUCCIÓ

Aquesta mesura de govern neix amb l'esperit d'impulsar i consolidar el teixit comercial i econòmic de Sant Andreu després d'uns mesos molt complicats arrel de la crisi sanitària. És també una oportunitat per ajudar a consolidar un comerç que tingui capacitat d'adaptació i de resposta a situacions futures, impulsant al mateix temps el paper de les associacions de comerciants. Volem, en definitiva, preservar l'important valor que representa el teixit comercial de proximitat al nostre districte, tant pel que fa a la seva vessant econòmica com la social.

L'objectiu del Pla de xoc és activar mesures i accions per ajudar a mantenir l'activitat i sostenibilitat econòmica i ocupacional del nostre teixit comercial a través d'accions de formació, assessorament o comunicació, entre d'altres.

Les accions detallades en aquesta mesura de govern esdevenen un esforç econòmic i material per part del Districte de Sant Andreu situant aquesta qüestió com una de les prioritats actuals. Incloem també algunes de les accions impulsades per la Direcció de Comerç de la regidoria de Comerç, Mercats, Règim interior i Hisenda que tenen una vessant eminentment territorial.

Aquesta mesura s'emmarca dins les directrius del Pla de Desenvolupament Econòmic (PDE) del Districte de Sant Andreu, establert pel període 2017-2021, que va néixer com a un nou model de dinamització econòmica per a impulsar el desenvolupament local de proximitat.

Per a la qual cosa es va constituir el Grup Motor per al Desenvolupament Econòmic del Districte, format per:

- l'equip tècnic i polític del Districte vinculat a temes de desenvolupament local
- la direcció de Desenvolupament de Proximitat de Barcelona Activa
- el Comissionat d'Economia Social, Desenvolupament Local i Consum
- el Pla de Barris municipal
- les direccions de Comerç i de Turisme
- les direccions d'Ocupació i Innovació Socioeconòmica de Barcelona Activa.

<http://ajuntament.barcelona.cat/santandreu/pla-desenvolupament-economic/>



1. PLA DE XOC COMERÇ

1.1 Context General.

Pla de xoc i reactivació del comerç.

El comerç i la restauració constitueixen una de les principals activitats econòmiques de la ciutat de Barcelona, amb un pes del 21% sobre el total de l'economia i una de les principals activitats generadores d'ocupació de la ciutat.

El comerç de proximitat és un dels pilars de la identitat del territori i dels barris, afavoreix la cohesió social i la convivència del veïnat, i contribueix a la vitalitat dels barris i a la seva seguretat, generant interacció social i aportant activitat en l'espai públic.

Al districte de Sant Andreu hi ha 4.449 establiments oberts. D'aquests establiments, 1.448 corresponen a comerç al detall, 2.319 a Serveis (dels quals 671 són establiments de restauració) i 682 corresponen a altres activitats.

El districte compta amb 2 eixos comercials, 6 associacions de comerciants, i 3 mercats municipals, Mercat de Bon Pastor, Mercat de Felip II i Mercat de Sant Andreu.

Arrel de la crisi sanitària, des de la declaració de l'estat d'alarma i l'aturada de tota activitat econòmica i comercial no essencial, el Districte de Sant Andreu juntament amb comerciants i associacions, va començar a treballar per a posar en marxa un seguit de mesures que poguessin minimitzar els efectes de la crisi al teixit comercial del districte: un **Pla de xoc pel Comerç de Proximitat i una campanya de comunicació** per ajudar reactivar el sector (un dels més afectats per aquesta crisi).

Aquest pla es treballa en col·laboració amb les diverses associacions dels barris del Districte i té com a objectiu **enfortir** tant el **comerç de proximitat** com les **associacions de comerciants**, així com **l'associacionisme als mercats** i la **col·laboració entre les associacions de comerciants**.

Diagnòstic

El comerç està vivint un moment particularment problemàtic, donat que l'actual crisi amenaça la supervivència del teixit, l'ocupació al sector, els hàbits de consum, els



reptes sanitaris i de seguretat associats, la relació amb la distribució i la interacció amb la indústria que abasteix els productes que es comercialitzen.

Els trets anteriors se sumen a la situació del sector en el moment actual, que sintèticament es pot resumir així:

1. El sector està conformat per empreses amb poc múscul econòmic i financer per poder mantenir tancada l'activitat, excepte les grans cadenes de distribució alimentària i comercial en general.
2. El confinament ha provocat una aturada en les vendes al detall que implicarà en alguns casos una anticipació del procés de fallida del propi negoci.
3. Com era de preveure, els mesos de tancament i els dubtes sobre la recuperació han provocat una caiguda de la contractació i una pujada de l'atur registrat en el comerç al detall.
4. A les dades d'atur caldria afegir que l'hostaleria i el comerç han sigut els sectors més afectats pels ERTOS.
5. Els efectes de la COVID-19 s'han afegit a unes perspectives que ja no eren molt bones: empreses petites, baixa tecnificació de les persones treballadores, baixa adaptació als nous hàbits de les persones consumidores –com ara l'e-commerce, la digitalització o les xarxes socials-, tancament de locals i desertització d'espais i grans superfícies comercials.

En conjunt, ens trobem davant un escenari complex i incert. Cal pensar com atacar d'una manera estructural els problemes del comerç en general i com afrontar els reptes que es plantegen en un doble nivell: d'una banda, els reptes que arrossegava el sector i, d'altra banda, l'impacte disruptiu que el propi COVID-19 està tenint en el aquest.

Per afrontar aquest escenari i amb l'objectiu de reactivar el consum i el comerç, hem posat en funcionament un total de 46 mesures englobades en 5 àrees d'actuació: **subvencions, formació, Promoció, Eines de desenvolupament econòmic i canvis normatius.**

Tanmateix aquestes mesures van dirigides a donar resposta a les necessitats del següent públic objectiu: ciutadania general, comerciants, paradistes mercats, restauració, entitats alimentàries, autònoms i pimes i consumidors

Cal tenir en compte, però, que aquest és un treball que cal actualitzar constantment, ja que ens trobem amb una realitat canviant i que caldrà ser flexibles en funció del que succeirà els propers mesos.



Des del Districte de Sant Andreu volem anar molt més enllà del que ja fa mesos que es treballa des de la Regidoria de Comerç i Barcelona Activa per tal d'acompanyar al comerç dels nostres barris a fer front a aquesta crisi. La incertesa del futur a curt i mig termini fa encara més necessari un pla de xoc que aposti per la defensa del nostre comerç de barri.

1.2 Línies estratègiques.

Aquesta mesura s'articula al voltant de 4 **línies estratègiques** que contenen, a la vegada, 8 objectius generals.

Cadascuna de les quatre línies estratègiques incorporen:

- **Objectius Generals:** Defineixen allò que volem assolir a curt-mig termini.
- **Àmbits d'actuació:** Recullen el conjunt de projectes, serveis, recursos i accions orientades a l'assoliment dels objectius per part del districte de Sant Andreu i, també, s'inclouen algunes de les accions de la Mesura de Govern impulsada per la Regidoria de Comerç i Barcelona Activa:

<https://ajuntament.barcelona.cat/premsa/wp-content/uploads/2020/06/200626-Pla-comer%C3%A7-2020-2021.pdf>

<https://www.barcelonactiva.cat/>

<https://barcelonactiva.barcelona/covid19/es/>



Línia estratègica 1:

**Resiliència del
comerç de
proximitat en
moments de crisi.**

- **Objectius generals:**
- Conèixer la capacitat del comerç del districte de donar resposta durant la crisi sanitària.
- Posar en valor la coordinació periòdica entre districte i associacions de comerciants.
- Conèixer altres experiències d'èxit en altres contextos.

Línia estratègica 2:

**Fidelització cap el
comerç de
proximitat del
Districte.**

- **Objectius generals:**
- Mostrar la riquesa comercial del Districte
- Promocionar i conscienciar sobre la importància del comerç de proximitat

Línia estratègica 3:

**Competitivitat,
innovació i
digitalització**

- **Objectius generals:**
- Millorar la competitivitat i la sostenibilitat del comerç de proximitat considerant l'adaptació a la situació de crisi sanitària.

Línia estratègica 4:

**l'Associacionisme
comercial com a
element clau.**

- **Objectius generals:**
- Fomentar l'associacionisme comercial.



LÍNIA ESTRATÈGICA 1

RESILIÈNCIA DEL COMERÇ DE PROXIMITAT DEL DISTRICTE EN MOMENTS DE CRISI.

La caiguda del consum generada per l'actual crisi sanitària ofereix l'oportunitat de reflexionar i adaptar el comerç als nous paràmetres i exigències dels consumidors.

1 Capacitat de resposta del comerç del districte durant la crisi sanitària:

El comerç de proximitat s'ha anat adaptant i reinventant segons les diverses fases de l'Estat d'Alarma, la majoria d'associacions han treballat per a que els comerços poguessin agafar comandes per telèfon i en molts casos els mateixos comerciants les han repartit a domicili. Per aquest motiu motiu és d'interès conèixer quines activitats comercials han funcionat amb certa normalitat durant el confinament, així com realitzar un intercanvi d'experiències de districte o de ciutat.

Les associacions de comerciants han informat en tot moment als comerciants de les mesures de prevenció i seguretat que s'havien de prendre en tot moment.

Tanmateix, s'ha creat un grup de treball de dinamitzadores per a estar en contacte constant i oferir tots els recursos i recollir totes les demandes dels comerciants i fer-les arribar a l'Administració.

2 Ajuts econòmics Autòno+ Barcelona:

Es tracta d'una ajuda de 300€ a les persones autònomes de Barcelona més afectades per la COVID-19, ja sigui perquè han vist decaure en més d'un 75% les seves vendes o perquè han hagut de tancar el seu negoci. La finalitat d'aquest ajut és que complementi la Prestació Econòmica Extraordinària promoguda pel Govern espanyol. Es podrà sol·licitar fins el 30 de setembre a través del següent enllaç de Barcelona Activa.

El 14 de setembre, el Districte de Sant Andreu ha rebut 1.576 sol·licituds, el 8,4% del conjunt de ciutat, de les quals el 63,5% ja han cobrat i el 12% la tenen aprovada i la resta estan en altres fases de tramitació.

Per a consultar l'estat d'expedient la mateixa persona sol·licitant pot consultar-ho en el seu espai de Barcelona Activa.



3 Servei de suport en la recerca de finançament:

Aquest servei es basa en proporcionar assessorament a persones autònomes i empreses en funció de les necessitats específiques de cada cas, així com donar suport en el procés de tramitació i obtenció de recursos.

Aquest recurs permet accedir a productes financers existents, tant públics com privats, bancaris i alternatius, tot en funció de les necessitats específiques de cada negoci amb el segell de garantia de Barcelona Activa.

Des de la Regidoria de Comerç s'impulsen nous serveis d'assessorament per a serveis financers, tant per a particulars com per a petita economia: Servei amb ASUFIN, inclou assessorament per ICO's.

4 Servei d'Orientació Jurídica per fer front al cànon de lloguer de les empreses:

Aquest dispositiu dona orientació jurídica, a través del Col·legi de l'Advocacia de Barcelona, a les persones treballadores autònomes i petites empreses que vulguin resoldre dificultats per fer front al cànon de lloguer derivades dels efectes de la COVID-19, en el cas que no s'hagi pogut assolir cap acord.

Aquest servei és complementari al Servei de Localització que facilita la recerca de nous espais de localització per a pimes i persones treballadores autònomes que es vegin amb necessitat de reubicar la seva activitat econòmica derivada per l'afectació de la COVID-19.

AMBITES D'ACTUACIÓ	ACCIONS
1 Capacitat de resposta del comerç del districte durant la crisi sanitària.	<ul style="list-style-type: none"> Creació del grup de treball de dinamitzadores per a estar en contacte constant i oferir tots els recursos i recollir totes les demandes dels comerciants i fer-les arribar a l'Administració.
	<ul style="list-style-type: none"> Les associacions de comerciants informen en tot moment als comerciants de les mesures de prevenció i seguretat que s'havien de prendre.
2 Ajuts econòmics Autòno+ Barcelona	<ul style="list-style-type: none"> Ajuda de 300€ a persones autònomes més afectades per la Covid-19.
3 Servei de suport en la	<ul style="list-style-type: none"> Assessorament a persones autònomes i empreses per accedir a recursos financers.



recerca de finançament	<ul style="list-style-type: none">Assessorament per a serveis financers, per a particulars i petita economia: Servei amb ASUFIN, inclou assessorament per ICO's.
4 Servei d'Orientació Jurídica per fer front al cànon de lloguer de les empreses	<ul style="list-style-type: none">Assessorament a persones autònomes i petites empreses per



Accions impulsades des del Districte de Sant Andreu.



Accions impulsades per Barcelona Activa



Accions impulsades per la Regidoria de Comerç



LÍNIA ESTRATÈGICA 2

FIDELITZACIÓ CAP EL COMERÇ DE PROXIMITAT DEL DISTRICTE.

El model de comerç que es vol garantir i potenciar és el comerç de proximitat perquè fomentant-lo es millora el benestar i la qualitat de vida dels veïns i veïnes. Per aquest motiu es vol destacar:

- *El paper clau que han tingut els comerços de productes de primera necessitat durant la pandèmia.*
- *El reconeixement als establiments que han continuat donant servei malgrat les dificultats de l'actual situació.*
- *La responsabilitat de tota la ciutadania a l'hora de tornar la vida als barris i de garantir la xarxa de comerç.*
- *El fet que tots som clients de comerç de proximitat, i els comerços formen part del veïnat.*
- *La professionalitat dels comerciants i restauradors que ofereixen atenció personalitzada, bon tracte i seguiment al client.*

5 Importància del consum i el comerç de proximitat:

La importància del comerç de proximitat al Districte genera la necessitat d'actuar per reforçar el seu paper com a actiu rellevant en el camp del desenvolupament econòmic, com a agent de dinamització social i com a generador d'identitat de barri.

Per aquest motiu es realitzen dues campanyes anuals de comunicació i una de gratificació per la compra al comerç de proximitat.

Des de sempre les associacions de comerciants fan promocions als seus territoris i amb motiu de l'actual situació s'està estudiant incrementar-les en funció de les necessitats de cada territori.

Aquestes campanyes de fidelització cap el comerç de proximitat estaran acompanyades d'una gran campanya de marxandatge (ventalls, bosses).

Per una altra banda, des de la Regidoria de Comerç també es duu a terme una campanya de foment del consum local: Realització d'una campanya local per fomentar el consum de proximitat i una altra dirigida a la resta de l'Estat, posicionant la marca Barcelona com a ciutat de compres. Tanmateix s'impulsa una campanya de sensibilització a la ciutadania sobre els avantatges de comprar al comerç de proximitat.



La campanya de comunicació per a fomentar el comerç de proximitat que es duu a terme aquest any 2020 s'ha implementat al llarg de dues fases: fase 1 (juliol-setembre 2020) i fase 2 (setembre-octubre 2020):

El material gràfic de la primera fase es basa en territorialitzar la campanya iniciada a ciutat i personalitzar-la a les necessitats de comunicació dels diferents barris del districte, durant el mes de juliol, amb els següents elements de comunicació:

- Cartells personalitzats per barris amb les seves entitats comercials
- Torretes amb la campanya de comerç i amb missatges de reforç a les avantatges d'associar-te a les entitats comercials.
- Ventalls
- Newsletter personalitzat sobre comerç
- Campanya de xarxes socials personalitzada al comerç del districte
- Gravació de vídeos per reforçar les avantatges del comerç de proximitat
- #elnostrecomerç: recull de fotografies i històries de vida , de present i passat del comerç dels nostres barris.

Per tal de reforçar la campanya després del període de vacances i animar a comprar al comerç de proximitat, es duu a terme una segona fase amb els següents elements de comunicació:

- Segona encartellada de cartells personalitzats per barris amb les seves entitats comercials
- Torretes encara presents amb la campanya de comerç i amb missatges de reforç a les avantatges d'associar-te a les entitats comercials.
- Bosses de roba per lliurar als clients
- Newsletter personalitzat a definir conjuntament amb les entitats.
- Campanya de xarxes socials personalitzada al comerç del districte
- #elnostrecomerç: recull de fotografies i històries de vida , de present i passat del comerç dels nostres barris.
- Campanya de Nadal: detallada a la línia 8 d'aquesta Mesura

Pel mateix motiu i degut a l'actual problemàtica del sector, es desenvolupa també una campanya de comunicació centrada en la restauració.

6 Atractivitat de les zones amb menys presència comercial a partir d'un pla d'impuls per a l'ocupació de locals buits:

En aquest àmbit d'actuació es decideix posar en marxa un seguit d'actuacions:



- Crear un grup de treball amb les associacions de veïns i veïnes i de comerciants juntament amb petits propietaris per negociar una rebaixa del preu dels lloguers.
- Realitzar una campanya de sensibilització dels propietaris i propietàries de locals comercials per rebaixar preus de lloguer o no incrementar-los.
- Dur a terme un estudi per a la detecció de punts foscos de cada barri i possibilitats de pujar persianes. Campanya pròpia de cada barri segons la seva realitat.
- Estudiar la possibilitat de creació d'una borsa de lloguer social de locals a nivell de ciutat.
- Convocatòria subvencions Impulsem el que Fas: En aquesta convocatòria de subvencions de caràcter anual, és habitual l'existència d'una modalitat dirigida a l'obertura, ampliació o trasllat de negocis que suposin aixecar una persiana que impliquin l'ocupació de locals buits en planta baixa als districtes amb renda inferior a la mitjana de la ciutat.
Aquests ajuts poden suposar fins el 80% i poden incloure costos com la compra de maquinària, la compra d'estocs o el cost de rehabilitació de locals.
- Convocatòria subvencions per part de la Regidoria de comerç per incentivar la rebaixa del lloguer comercial: creació d'una subvenció de 600 euros quan es faci una rebaixa del 25% fins al 50% del lloguer del local comercial i de 1.200 quan la rebaixa sigui superior al 50%, aquesta s'haurà de mantenir durant 6 mesos.

7 Liquidabilitat i solvència dels paradistes dels mercats municipals durant la Covid 19:

Reformulació del calendari fiscal dels cànon i lloguers als comerços no alimentaris durant el període de tancament obligat pel Decret d'alarma.

8 Campanyes estacionals de promoció de la compra de proximitat de la mà de les entitats de comerciants:

Suport en la campanya de Nadal i de rebaixes: adaptació de la campanya de Nadal de ciutat i creació de vals regal amb l'objectiu que veïns i veïnes regalin productes o serveis de proximitat.

També es treballaran altres campanyes concretes en funció de les necessitats.



9 Moneda ciutadana com a recurs per a impulsar el comerç de proximitat del Districte:

Promoció de la moneda ciutadana REC als barris l'Eix Besòs de Sant Andreu: Trinitat Vella, Bon Pastor i el Baró de Viver.

És un projecte que dona continuïtat i consolida l'anterior fase del projecte del REC en el marc del B-MINCOME, en què un 25% de la retribució per participació en el programa era en REC, i que els comerços participants van valorar força positivament pel seu impacte en vendes.

La innovació i el reclam d'aquesta nova fase és que està vinculat a un sistema de bonificacions del 15% en compres realitzades amb REC en comerços i mercats d'aquests barris, que aporta l'Ajuntament de Barcelona, que estimula la compra en els propis barris.

Es buscarà el compromís dels comerços participants en la fase anterior, així com noves incorporacions.

Està prevista una campanya compartida per tots els barris de l'Eix Besòs del districte de Nou Barris, Sant Martí i Sant Andreu per tal què el col·lectiu consumidor, ja sigui perquè viu o treballa al barri o a barris veïns, sigui coneixedor de l'incentiu que suposa la compra en RECS, en termes econòmics i de consum responsable.

Aquest projecte també es vincula a la modernització del comerç de proximitat ja que la transacció implica l'ús d'una senzilla app i web que afavoreix la transformació digital, alhora que permet assolir una major visibilitat i promoció dels comerços de barri, el que es vincularia en la Línia estratègica 3 d'aquest document.

El projecte incorpora una avaluació d'impactes en els comerços.

10 Projecte de captació finançament de reptes comuns definits per les associacions de comerciants que reactivin l'activitat econòmica dels comerços alhora que reverteixin en un millor servei als veïns i veïnes. (De setembre a desembre de 2020):

Aquest projecte singular del Districte de Sant Andreu tindrà com a mètode de finançament el *matchfunding*, un tipus de finançament col·lectiu que posa en contacte, mitjançant les xarxes socials:

- qui promou el repte: les associacions de comerciants;
- amb la comunitat virtual de persones per poden estar interessades en invertir-hi, els veïns i veïnes / la clientela, perquè els beneficia i que representen els micromecenes, els quals reben una contraprestació o recompensa en format de producte, servei o experiència en funció de la quantitat aportada;



Els reptes seleccionats reben també el suport econòmic d'una organització, en aquest cas de l'Ajuntament de Barcelona/Barcelona Activa que pot igualar la quantitat aconseguida per micromecenatge.

Tanmateix, se'ls ofereix un assessorament i acompanyament per part d'una proveïdora especialitzada per tal que treballin la millor campanya possible en la plataforma de micromecenatge òptima, així com en les pròpies xarxes socials dels comerços o entitats comercials, assessorant sobre la xifra de finançament assumible per aquest sistema i també sobre les recompenses/contraprestacions dels micromecenes que poden ser més atractives.

Aquest projecte s'acompanyarà d'una campanya feta des del propi districte per a implicar al col·lectiu veïnal, apel·lant al compromís i paper del consumidor/a per a tenir un comerç competitiu que li oferirà un millor servei alhora que enfortirà el barri.

Aquesta actuació també estaria relacionada amb la línia estratègica 4, de reforç de l'associacionisme comercial.

11 Potenciar sinèrgies entre el comerç i altres sectors:

L'impuls de les sinèrgies i l'intercanvi d'experiències entre el món del comerç i la cultura, restauració, el turisme o el polígon industrial poden ser una font de noves oportunitats. Un bon exemple el trobem en l'experiència pilot de vinculació del comerç i serveis de proximitat de Bon Pastor amb persones treballadores d'un grup d'empreses del Polígon, que ja es troba en marxa des d'abans de l'actual situació.

12 Premis Sant Andreu 2020:

El consell plenari del districte de Sant Andreu va aprovar les noves bases dels premis Sant Andreu el passat mes de juliol. En aquest nou text es creava una categoria especial l'objecte de la qual canviarà cada any. Enguany, per recolzar el comerç del districte, es va creure oportú que aquest fos el tema a premiar. Així doncs, un comerç individual o una associació de comerciants poden presentar una iniciativa que si resulta guanyadora tindrà un premi de 1000€. Es poden consultar les bases aquí:

https://ajuntament.barcelona.cat/santandreu/ca/noticies/nous-premis-sant-andreu-presenta-candidatures-i-projectes_980634

13 Flexibilització temporal de l'ordenança d'espai públic i fiscal per a terrasses:







Flexibilització de l'espai acotat per les terrasses d'acord amb les recomanacions sanitàries, per permetre el mateix nombre de taules i cadires amb més distància entre elements. Possibilitat de terrasses noves. Gratuïtat de la taxa durant el període d'alarma i reducció d'un 75% de la taxa des de la finalització de l'alarma fins a 31-12-20

ÀMBITS D'ACTUACIÓ	ACCIONS
5 Importància del consum i el comerç de proximitat	<ul style="list-style-type: none"> • Campanyes de gratificació per la compra al comerç de proximitat. Des de sempre les associacions de comerciants fan promocions als seus territoris i amb motiu de l'actual situació s'està estudiant incrementar-les.
	<ul style="list-style-type: none"> • Aquestes campanyes de fidelització cap el comerç de proximitat estaran acompanyades d'una gran campanya de marxandatge (ventalls, bosses).
	<ul style="list-style-type: none"> • Campanyes de comunicació per promoure la compra de proximitat.
	<ul style="list-style-type: none"> • Campanya de consum local per fomentar el consum de proximitat i una altra campanya dirigida a la resta de l'Estat posicionant la marca Barcelona com a ciutat de compres.
6 Atractivitat de les zones amb menys ocupació comercial a partir d'un pla d'impuls per a l'ocupació de locals buits.	<ul style="list-style-type: none"> • Creació un grup de treball amb les associacions de veïns i de comerciants juntament amb petits propietaris per negociar una rebaixa del preu dels lloguers.
	<ul style="list-style-type: none"> • Campanya de sensibilització dels propietaris de locals comercials per rebaixar preus de lloguer o no incrementar-los.
	<ul style="list-style-type: none"> • Detecció de punts foscos de cada barri i possibilitats de pujar persianes. Campanya pròpia de cada barri segons la seva realitat.
	<ul style="list-style-type: none"> • Convocatòria subvencions Impulsem el que Fas (Modalitat orientada a ocupar locals buits en planta baixa als districtes amb una renda inferior a la mitjana de la ciutat.)
	<ul style="list-style-type: none"> • Subvenció per part de la Regidoria de Comerç per incentivar la rebaixa del lloguer comercial



7 Liquidabilitat i solvència dels paradistes dels mercats municipals durant la Covid 19	<ul style="list-style-type: none">• Reformulació del calendari fiscal dels cànons i lloguers als comerços no alimentaris durant el període de tancament obligat pel Decret d'alarma.
8 Campanyes estacionals de promoció de la compra de proximitat.	<ul style="list-style-type: none">• Accions de suport en la campanya de Nadal i de rebaixes.• Accions de suport en altres campanyes.
9 Moneda ciutadana com a recurs per a impulsar el comerç de proximitat del Districte.	<ul style="list-style-type: none">• Promoció de la moneda ciutadana REC als barris de l'Eix Besòs.
10 Projecte de captació de finançament	<ul style="list-style-type: none">• Matchfunding basat en reptes que promouen les associacions de comerciants.
11 Potenciar sinèrgies entre el comerç i altres sectors	<ul style="list-style-type: none">• Establir sinèrgies entre el comerç i altres sectors, com poden ser els de cultura, restauració, turisme o el polígon industrial.
12 Premis Sant Andreu 2020	<ul style="list-style-type: none">• Enguany la categoria especial d'aquests premis es centra en el suport al comerç del districte.
13 Flexibilització temporal de l'ordenança d'espai públic i fiscal per a terrasses	<ul style="list-style-type: none">• Flexibilització de l'espai acotat per les terrasses d'acord amb les recomanacions sanitàries• Gratuïtat de la taxa durant el període d'alarma i reducció d'un 75% de la taxa des de la finalització de l'alarma fins a 31-12-20

-  Accions impulsades des del Districte de Sant Andreu.
-  Accions impulsades per Barcelona Activa
-  Accions impulsades pel Pla de Barris
-  Accions impulsades per la Regidoria de Comerç



LÍNIA ESTRATÈGICA 3

COMPETITIVITAT, INNOVACIÓ I DIGITALITZACIÓ

Es considera prioritari millorar la competitivitat i la sostenibilitat dels negocis tenint en compte l'adaptació a la nova situació sanitària i socioeconòmica, als nous hàbits de consum, la innovació, la incorporació de les noves tecnologies amb nous canals de venda i noves formes de comunicació i difusió.

14 Servei d'assessorament i acompanyament per la reactivació i la millora de la competitivitat del sector:

La campanya "Comerç a Punt" ofereix assessorament professional individualitzat gratuït entre 5 i 12 hores als comerciants en diversos àmbits de la seva competència i interès: reorientacions, estratègies de venda, aparadorisme, fidelització de clients, màrqueting, gestió de clients o comptabilitat, o digitalització.

A partir d'una diagnosi compartida entre el comerç i el/la professional de l'assessorament s'elaborarà un pla de millora.

L'oferta que farà Barcelona Activa permetrà que d'aquí a la propera tardor hi hagi entre 25 i 45 comerços adherits a la campanya.

Aquesta campanya que ha estat impulsada en altres ocasions al Districte de Sant Andreu, entre d'altres, ha tingut una excel·lent valoració.

En cas que es consideri necessari, aquesta oferta es podrà augmentar.

15 Implementació del repartiment a domicili de mercats i comerços associats:

Amb l'actual crisi sanitària s'ha detectat que el repartiment a domicili és una línia a explorar. Les formes de consum han canviat en els últims temps i cada vegada són més les llars que s'inclinen pel repartiment a domicili. La principal dificultat d'establir aquest servei és trobar l'equilibri amb el cost que representa i com repercuteix a la compra.

Per aquest motiu s'ha decidit crear un grup de treball, juntament amb les associacions de comerciants, per a veure com es pot enfocar, i/o treballar per territoris.



16 Impuls de la innovació com a eina de transformació del model comercial:

Partim de la premissa que el comerç de proximitat necessita la sortida de la gent al carrer, que no es pot eliminar el contacte client-comerciant, però també s'ha de tenir en compte que la venda on line i altres formes de compra virtual són cada cop més comunes. Per aquest motiu s'està valorant la creació d'una pàgina web "paraigües" que englobi les de tots aquells comerços de Districte que ho vulguin.

Tanmateix, L'Eix Maragall està preparant la seva pàgina web amb un *market place*.

L'Eix Sant Andreu, l'AC Bon Pastor, l'AC 11 de Setembre, Sagrera Activa AC i Unió de Botiguers Congrès-Indians han preparat les seves pàgines web amb un gran catàleg dels comerços que en tenen i amb diferents opcions per poder posar-se en contacte amb aquests comerços. Resten dues associacions, que encara tenen aquest tema en estudi.

A més el mercat de Sant Andreu ha implantat la venda on line i el mercat de Felip II ha reforçat el servei a domicili.

17 Foment de la formació dels comerciants adaptant-la a les especificitats del territori o dels sectors comercials:

Promoció d'accions de formació que reforcin l'empoderament de les competències digitals envers les xarxes socials i les seves estratègies comercials, i la ciberseguretat, per tal que els petits i mitjans comerços del districte puguin competir en igualtat de condicions amb altres activitats econòmiques de major envergadura que es troben dins el mateix territori.

Aquesta proposta formativa, 100% digital i eminentment pràctica, té la voluntat d'oferir nous recursos que permetin als i les comerciants adaptar els seus negocis a les noves modalitats de venda i distribució.

El programa es basa en 21 webinars, d'una hora i mitja de durada per sessió, i fomenten l'aprenentatge actiu, col·laboratiu i l'autoaprenentatge.

18 Servei de suport a la transformació digital del petit comerç i la restauració:

Servei d'acompanyament i suport al teixit comercial en el procés de transformació digital, impulsat per la Direcció de Comerç, que es concreta en un suport tècnic especialitzat per acompanyar en el disseny i implementació d'un Pla de Digitalització personalitzat.







19 Catàleg de formació online pel comerç i la restauració:

Barcelona Activa oferta més de 50 cursos *online específics pel comerç i la restauració que van des de millorar la gestió incorporant processos de transformació digital fins a fer servir eines digitals i estratègies comercials a Internet per donar-se a conèixer, incrementar les vendes i fidelitzar la clientela.*

AMBITES D'ACTUACIÓ	ACCIONS
14 Servei d'assessorament i acompanyament per la reactivació i la millora de la competitivitat del sector.	<ul style="list-style-type: none"> La campanya "Comerç a Punt" ofereix assessorament professional gratuït entre 5 i 12 hores als comerciants en diversos àmbits de la seva competència i interès.
15 Implementació del repartiment a domicili de mercats i comerços associats.	<ul style="list-style-type: none"> Creació un grup de treball, juntament amb les associacions de comerciants, per a veure com es pot enfocar, i/o treballar el repartiment a domicili per territoris.
	<ul style="list-style-type: none"> Suport i ampliació dels serveis de lliurament a domicili i venda online dels mercats municipals de Barcelona.
16 Impuls de la innovació com a eina de transformació del model comercial.	<ul style="list-style-type: none"> L'Eix Maragall està preparant la seva pàgina web amb un market place.
	<ul style="list-style-type: none"> L'Eix Sant Andreu, l'AC Bon Pastor, l'AC 11 de Setembre, Sagrera Activa AC i Unió de Botiguers Congrés-Indians estan preparant les seves pàgines web amb un gran catàleg dels comerços que en tenen i amb diferents opcions per poder posar-se en contacte amb aquests comerços. Resten dues associacions, que encara tenen aquest tema en estudi.
17 Foment de la formació dels comerciants adaptant-la a les especificitats del territori	<ul style="list-style-type: none"> Proposta formativa basada en 21 webinars per ajudar a adaptar els negocis a les noves modalitats de venda i distribució mitjançant les xarxes socials i les seves estratègies comercials



o dels sectors comercials.	<ul style="list-style-type: none">Realització de plans de digitalització i formació online per a la transformació digital, amb assessorament, formació i subvencions.
18 Servei de suport a la transformació digital del petit comerç i la restauració	<ul style="list-style-type: none">suport tècnic especialitzat per acompanyar en el disseny i implementació d'un Pla de Digitalització personalitzat
19 Catàleg de formació online pel comerç i la restauració	<ul style="list-style-type: none">Cursos online específics pel comerç i la restauració ofertats per Barcelona Activa.

-  Accions impulsades des del Districte de Sant Andreu.
-  Accions impulsades per Barcelona Activa
-  Accions impulsades per la Regidoria de Comerç
-  Accions impulsades per la Regidoria de Comerç



LÍNIA ESTRATÈGICA 4

L'ASSOCIACIONISME COMERCIAL COM A ELEMENT CLAU.

L'associacionisme comercial és una eina fonamental per definir i implementar, des del territori, estratègies que permetin donar respostes als reptes concrets de cada moment.

Donat que la qualitat en la gestió i el tipus d'activitats de les associacions de comerciants són elements fonamentals per al desenvolupament i el creixement del comerç, es considera de gran importància fomentar i donar suport a l'associacionisme comercial del Districte.

20 Campanyes de promoció de l'associacionisme comercial:

Algunes actuacions que aquesta mesura contempla per impulsar l'associacionisme comercial, són:

- Fomentar el suport al teixit associatiu comercial perquè pugui afrontar els reptes i necessitats de futur, promoure el treball en xarxa, el coneixement mutu entre les diferents entitats de l'àmbit comercial, fomentar les sinergies entre elles i enfortir-ne el funcionament per captar nous associats.
- S'està posant en marxa una campanya de difusió per a afavorir que els comerços es puguin associar a les diferents entitats comercials de cada territori.
- Suport a la dinamització sociocomercial als barris del Districte a través de plans d'ocupació municipal.
- Suport a la cartera de serveis de les associacions de comerciants, evidenciant les prioritats del districte respecte aquestes entitats.

21 Reforç de la coordinació entre associacions de comerciants:

- Promoure un espai de treball i coordinació entre les entitats de comerciants
- Posar en valor el Consell de Comerç com a espai de treball.

ÀMBITS D'ACTUACIÓ	ACCIONS
20 Campanyes de promoció de l'associacionisme comercial.	<ul style="list-style-type: none"> • Campanya de difusió per a afavorir que els comerços es puguin associar a les diferents entitats comercials de cada territori.



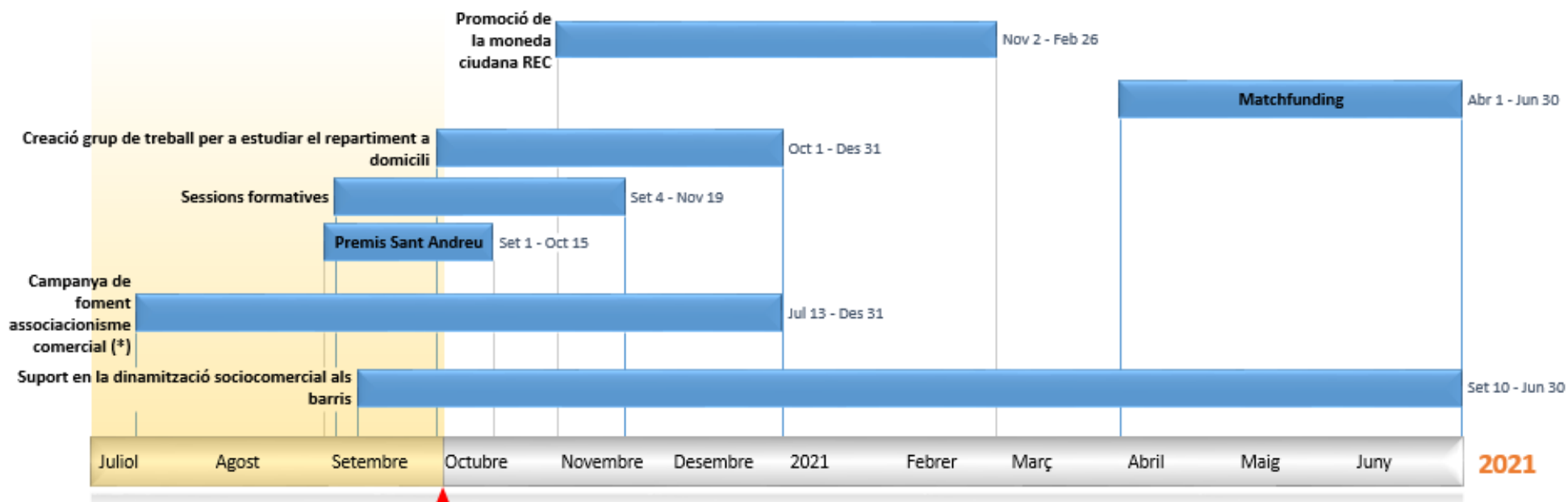
	<ul style="list-style-type: none">• Suport a la dinamització sociocomercial als barris del Districte a través de plans d'ocupació municipal.
21 Reforç de la coordinació entre associacions de comerciants	<ul style="list-style-type: none">• Promoure un espai de treball i coordinació entre les entitats de comerciants• Posar en valor el Consell de Comerç com a espai de treball.



1.3 Calendari d'actuacions Comerç per part del districte de Sant Andreu



(*) Està previst que tinguin continuïtat els propers 2 anys.



(*) Està previst que tinguin continuïtat els propers 2 anys.



1. GOVERNANÇA DEL PLA DE XOC DE COMERÇ. CORRESPONSABILITAT I CONFIANÇA.

Per a dur a terme el desplegament de les línies estratègiques i les actuacions en què es basa aquesta mesura de govern, són bàsiques tant la participació de tots els agents del sector de la promoció econòmica del Districte com la cooperació entre aquests i l'Administració.

L'actual situació ens obliga a fer una revisió contínua tant de les mesures que es pretenen dur a terme com de les que ja estan implantades. Per aquest motiu el seguiment d'aquestes és una part fonamental

El procés de seguiment d'aquestes línies de treball es realitzarà a través de:

- El consell de comerç
- Les reunions periòdiques amb les dinamitzadores i creant espais ad hoc en el cas que sigui necessari.
- També es treballarà amb els grups municipals i altres entitats interessades en la protecció del comerç de proximitat.