

**Grup d'interrelació per a la promoció de  
l'activitat comercial  
GIPAC**

**La creació de sinergies entre el comerç i altres  
agents**

Resum sessió 8 d'abril de 2025



**Diputació  
Barcelona**

## ÍNDEX

|                                         |    |
|-----------------------------------------|----|
| 1. Introducció                          | 3  |
| 2. Programa de la sessió                | 3  |
| 3. Objectius de la sessió               | 4  |
| 4. Desenvolupament de la sessió         | 5  |
| 5. Conclusions de la jornada            | 17 |
| 6. Relació d'assistents                 | 18 |
| 7. Resultats de l'enquesta de valoració | 19 |

## 1. INTRODUCCIÓ

Aquest document és un resum de la sessió de treball del Grup d'Interrelació per a la promoció de l'activitat comercial (GIPAC) de la Diputació de Barcelona sobre "La creació de sinergies entre el comerç i altres agents".

El comerç és un motor fonamental per a la vitalitat dels municipis, però el seu impacte es pot multiplicar quan es generen sinergies amb altres sectors clau com el turisme, la cultura, l'esport o el producte local. En aquesta sessió s'han explorat estratègies per potenciar aquesta col·laboració i crear experiències integrades que enforteixin l'atractiu del territori, alhora que es promou una gestió més transversal i coordinada dins de l'Ajuntament. S'ha fomentat el debat entre professionals de diferents àmbits per identificar accions concretes que afavoreixin una dinamització conjunta del teixit local.

Es complementa amb els documents de presentació en *PowerPoint* que es van utilitzar i que es troben a l'espai virtual del GIPAC.

## 2. PROGRAMA DE LA SESSIÓ

**Data:** dimarts 8 d'abril de 2025

**Horari:** de 9:00 a 13:30h.

**Lloc:** Can Puget – Plaça de Dalt Vila, 3 Manlleu

09:30 h Cafè i benvinguda

10:00 h Contextualització del tema a tractar i presentació dels resultats de l'enquesta prèvia.

10:30 h Polítiques i projectes en matèria de comerç a l'Ajuntament de Manlleu:

- Treball transversal entre Promoció Econòmica i altres àrees municipals: Com es potencien les sinergies entre diferents àrees i com es creen relacions de confiança entre tècnics.
- Pactes amb diferents agents: com s'estableixen línies de treball compartides que afavoreixen la dinamització econòmica, cultural i comercial.
- Projecte d'Indústries Culturals i Creatives (ICC): El repte d'ocupar locals comercials buits amb professionals creatius. El paper d'una arquitecta especialitzada en paisatge i espai públic.
- Manlleu Galeria d'Art: aparadors amb una mostra d'art contemporani per dinamitzar els locals en desús.

11:30 h Visita a l'eix comercial per conèixer in situ els aspectes rellevants relacionats amb el contingut de la sessió de treball.

- Visita a l'eix comercial on es desenvolupen els projectes del Manlleu Galeria d'Art ([www.mgamanlleu.cat](http://www.mgamanlleu.cat)) i de les Indústries Culturals i Creatives ([www.manlleu.cat/icc](http://www.manlleu.cat/icc)) per conèixer com la col·laboració entre els sectors comercial, cultural i creatiu pot contribuir a dinamitzar la ciutat a partir de l'ocupació de locals buits
- Visita a can Patalarga, un equipament municipal reconvertit en un espai per a creatius i professionals. La seva proposta és funcionar com a coworking temporal amb l'objectiu final de que els usuaris d'aquest espai puguin ocupar posteriorment locals comercials buits, contribuint a la revitalització del teixit comercial local. ([www.manlleu.cat/cultura/ca/can-patalarga](http://www.manlleu.cat/cultura/ca/can-patalarga))
- Visita a la Llibreria Contijoch, un establiment comercial on es desenvolupen activitats relacionades amb la cultura i l'educació. Aquesta llibreria ha sabut combinar tradició i innovació i genera ponts entre la cultura, el comerç i la comunitat. ([www.llibreriacontijoch.cat](http://www.llibreriacontijoch.cat))
- Visita a Ecograma, estudi d'interiorisme i comunicació que desenvolupa projectes individuals i col·lectius amb una visió transversal de la ciutat. Aquesta empresa és un agent actiu en la dinamització econòmica local i en la creació de sinergies entre el comerç i altres iniciatives del municipi. ([www.ecograma.com](http://www.ecograma.com))

13:00 h Reflexió i debat posterior per posar en comú els aprenentatges, resoldre dubtes i extreure conclusions de la visita.

13:30 h Tancament de la sessió

### **3. OBJECTIU DE LA SESSIÓ**

- Explorar estratègies per potenciar la col·laboració del comerç amb sectors clau com el turisme, la cultura, l'esport o el producte local i crear experiències integrades que enforteixin l'atractiu del territori.
- Conèixer experiències de com promoure una gestió més transversal i coordinada dins de l'Ajuntament.
- Fomentar el debat entre professionals de diferents àmbits per identificar accions concretes que afavoreixin una dinamització conjunta del teixit local.

## 4. DESENVOLUPAMENT DE LA SESSIÓ

En primer lloc es fa la contextualització de la sessió.

El comerç és un sector clau per impulsar la vitalitat d'un municipi. Quan es creen sinergies amb altres sectors, com el turisme, la cultura o els serveis locals, s'enforteix l'atractiu d'un territori.

D'altra banda, quan les àrees de Comerç dels ajuntaments treballen de manera transversal amb altres àrees del consistori, com urbanisme, promoció econòmica o cultura, es multipliquen les oportunitats i s'obtenen millors resultats. Aquesta visió integral permet dissenyar accions més eficients, adaptades a la realitat del municipi i a les necessitats del teixit comercial.

També cal destacar que la col·laboració estratègica entre administracions aporta visió conjunta i cohesió territorial. Aquesta suma d'esforços permet afrontar reptes compartits i impulsar projectes amb més capacitat d'impacte.

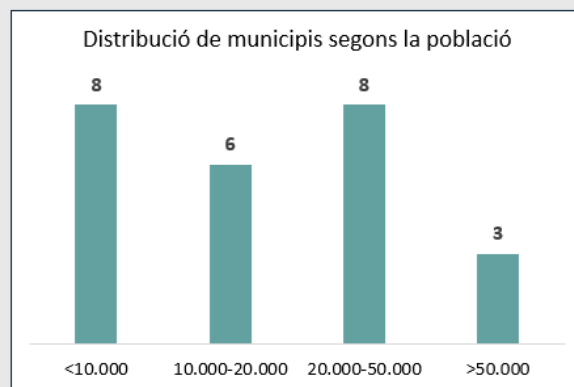
Tot seguit, es presenta un resum dels resultats de l'enquesta prèvia sobre el tema de la sessió, que s'ha fet arribar a tots els membres del GIPAC i que han respost 25 persones. Les respostes mostren un consens general sobre el fet que la col·laboració del comerç amb altres sectors i la coordinació interna dins dels ajuntaments són vistes com una oportunitat clara per al desenvolupament local, però la manca de temps i recursos per part del personal tècnic dificulta la posada en marxa d'aquest tipus d'iniciatives.

## RESULTATS DE L'ENQUESTA

Nombre de respostes: 25

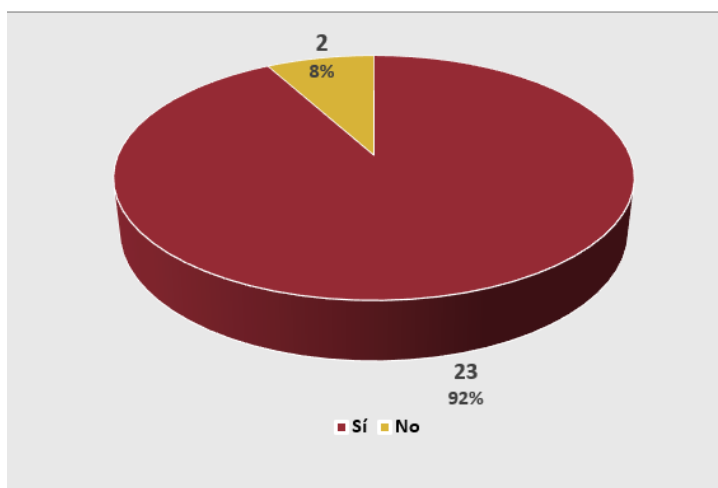
Municipis:

- |                             |                               |
|-----------------------------|-------------------------------|
| • Argentona                 | • Masquefa                    |
| • Begues                    | • Mataró                      |
| • Cardona                   | • Montcada i Reixac           |
| • Castellbisbal             | • Sant Adrià de Besòs         |
| • Cervelló                  | • Sant Hipòlit de Voltregà    |
| • El Masnou                 | • Sant Quirze del Vallès      |
| • El Prat de Llobregat      | • Sta. Margarida i els Monjos |
| • Gavà                      | • Sta. Perpètua de Mogoda     |
| • Gelida                    | • Tona                        |
| • La Llagosta               | • Torelló                     |
| • Les Franqueses del Vallès | • Vilafranca del Penedès      |
| • Les Masies de Voltregà    | • Vilanova i la Geltrú        |
| • Llinars del Vallès        |                               |



Els ajuntaments fomenten principalment la col·laboració entre el comerç i àmbits com la cultura, el turisme i la promoció econòmica. En canvi, la col·laboració amb agents d'urbanisme, serveis a les persones o de producte local és encara minoritària.

## Ajuntaments amb iniciatives que fomenten la col·laboració entre el comerç i altres agents del municipi



|                        |    |     |
|------------------------|----|-----|
| Cultura                | 20 | 80% |
| Esports                | 12 | 48% |
| Turisme                | 16 | 64% |
| Producte local         | 8  | 32% |
| Serveis a les persones | 8  | 32% |
| Promoció econòmica     | 19 | 76% |
| Urbanisme              | 2  | 8%  |
| Altres                 | 18 | 72% |

(Medi ambient/gestió de residus: 4; Igualtat: 3; Educació: 2; Joventut: 2; Brigada: 1; Comunicació: 1; Feminisme: 1; Convivència i Ciutadania: 1; Consum: 1; Agents privats: 1; Economia cultural i creativa: 1; Escola Hostaleria: 1; Servei de català: 1).

Les iniciatives que duen a terme els ajuntaments són les següents:

**Vilanova i la Geltrú:** Treball conjunt Projecció de Ciutat i Clúster de Desenvolupament Econòmic (Associació de comerciants+Gremi d'Hostaleria+Estació Nàutica) per implicar comerç i restauració en els esdeveniments de ciutat.

**Begues:** Divulgació de contingut educatiu i cultural a botigues, campanyes per promoure accions (Medi ambient), promoció d'esdeveniments (venta entrades, repartiment tiquets), participació amb parades d'exposició i venda de productes a esdeveniments culturals, esportius i turístics.

**Gelida:** Campanyes de promoció i gamificació lligades a actes culturals (p. ex. St. Jordi).

**Masquefa:** Coorganització de fires, festes i esdeveniments amb Cultura i Brigada. Turisme sempre compta amb Comerç per fer les seves campanyes.

**La Llagosta:** Col·laboració de l'associació de comerciants amb altres entitats del municipi per dinamitzar activitats i fires. Des de l'Ajuntament s'està creant el portar d'entitats.

**Les Franqueses del Vallès:** Campanyes de sensibilització on el comerç hi tingui una participació activa

**Sta. Margarida i els Monjos:** Activitats de dinamització diverses durant l'any.

**Llinars del Vallès:** Turisme-UBIC és certificació Biosphere. Cultura: Concurs aparadors durant la Festa Major, dinamització amb l'entitat gegantera. Serveis a les persones: Participació dels comerços com a punt lila. Promoció Econòmica: Conveni de col·laboració Ajuntament-UBIC-PIMEC.

**El Masnou:** Treball conjunt de Promoció Econòmica amb la Federació de Comerç i l'Associació de Venedors del Mercat. Iniciatives de dinamització comercial amb cultura, gent gran, joventut, etc. A nivell intern tenim un eix comercial, El Nou, gestionat per un promotor privat amb el qual es programen activitats de dinamització i atracció de visitants.

**St. Hipòlit de Voltregà:** Joc del Marro, acció conjunta entre Cultura, Comerç i Educació per Carnaval. Accions a l'escola des de l'Associació de comerciants. Sinergies amb restauració quan hi ha activitats esportives. Amb Medi ambient, hem treballat les compres sostenibles.

**Les Masies de Voltregà:** Es convida el comerç a participar en fires de manera que se sentin còmodes. Amb Medi ambient, es treballa com fer les compres més sostenibles. Es vinculen amb Cultura activitats que es fan en dies festius perquè el comerç hi pugui participar.

**Tona:** Esponsorització d'activitats organitzades per associacions i entitats d'àmbits esportiu i cultural. Campanyes de dinamització comercial pel Festival de Màgia i la Fira Joc-joc. Projecte patrimoni amb IES Tona. Creació de producte propi.

**Argentona:** Municipi petit amb pocs recursos, la col·laboració entre agents és fonamental. Projecte d'inclusió social "Cistella a casa" amb la Fundació Maresme, en què els usuaris de la Fundació fan de voluntaris per portar a casa de persones grans o amb mobilitat reduïda les compres fetes a establiments del centre històric. Per Carnestoltes el comerç fa de jurat del concurs de truites i aporta els premis. Col·laboració amb aparadors per festivitats (Carnestoltes, St. Jordi, Argilla...).

**Mataró:** Patrocinis i col·laboracions de caire esportiu, cultural. Tiquets de descomptes als establiments associats, que es reparteixen a l'Oficina de Turisme.

**Cervelló:** Campanya comercial de primavera (St. Jordi). Organització de concurs d'aparadors de primavera i St. Jordi i de tardor amb motiu de Castanyada-Halloween (Comerç-Cultura-Turisme). Amb esports, organització d'un esdeveniment esportiu local amb gran impacte en la restauració. Amb Cultura: St. Jordi, Castanyada, Nadal, Carnaval, Festival de Cinema Natura, Festival d'Estiu. Amb Benestar Social, "Botiga solidària" (les persones ateses pels Serveis Socials són beneficiàries de la Targeta Moneder que poden utilitzar a botigues locals adherides al projecte).

**St. Quirze del Vallès:** Concurs d'aparadors de Nadal amb participació dels Consells d'Infants, d'Adolescents i del Poble i d'entitats culturals, com a jurat. Amb Promoció Econòmica, organització del Tasta St. Quirze del Vallès. Suport a l'associació de comerciants. Educació: integració del comerç en el currículum escolar amb el projecte Comerç i Escola i la Fira del Joc.

**Torelló:** Campanyes de dinamització comercial amb Cultura i Esport: Cursa dels Matxos, 60 anys del Club Bàsquet Torelló, St. Jordi. Economia cultural i creativa: Projectes per donar resposta a reptes, per exemple "Dissenyem el comerç", intervenció a l'espai urbà per visibilitzar aparcaments i la creació d'una zona per a compres exprés. Projecte "Aquest local és teu", intervenció artística en locals comercials buits. Promoció Econòmica: Col·laboració en assessorament i seguiment a la creació de nous comerços. Serveis a les persones: Punts liles a les farmàcies conjuntament amb l'àrea d'Igualtat i protocol de violència masclista en l'àmbit del Comerç. Joventut: Campanya de consum responsable i possible implementació del Carnet Jove local.

**Gavà:** Cultura-Exposició de les escoles de pintura a comerços. Esports: Es facilita informació sobre on comprar o on menjar als esportistes que participen en esdeveniments importants. Turisme: Accions conjuntes amb Gremi de Restauració. Producte local: Col·laboracions entre pagesia i comerç local per la fira. Serveis a les persones: Ofertes a gent gran de serveis de perruqueria, ortopèdia... Promoció Econòmica: Activitats conjuntes entre comerç i Associació d'empresaris dels polígons. Igualtat: Campanyes de sensibilització contra la violència masclista a través dels comerços. Joventut: Carnet Jove de Gavà. Gestió de residus: Campanyes de comunicació als comerços.

**Cardona:** Campanyes i projectes de promoció conjunta.

**Montcada i Reixac:** El treball transversal en la confecció i execució de projectes de dinamització comercial que organitza l'Ajuntament i l'associació de comerciants.

**Castellbisbal:** Realització de campanyes, compartiment de serveis que es presten als establiments, informació sobre activitats i les seves comunicacions.

**Santa Perpètua de Mogoda:** Pràctiques a les empreses. Xarxa Espais Liles. Inspeccions de consum. Campanya català al comerç.

Els factors que més dificulten la col·laboració entre agents són la manca de temps i recursos humans, sovint amb equips tècnics que ja assumeixen una gran càrrega de treball.

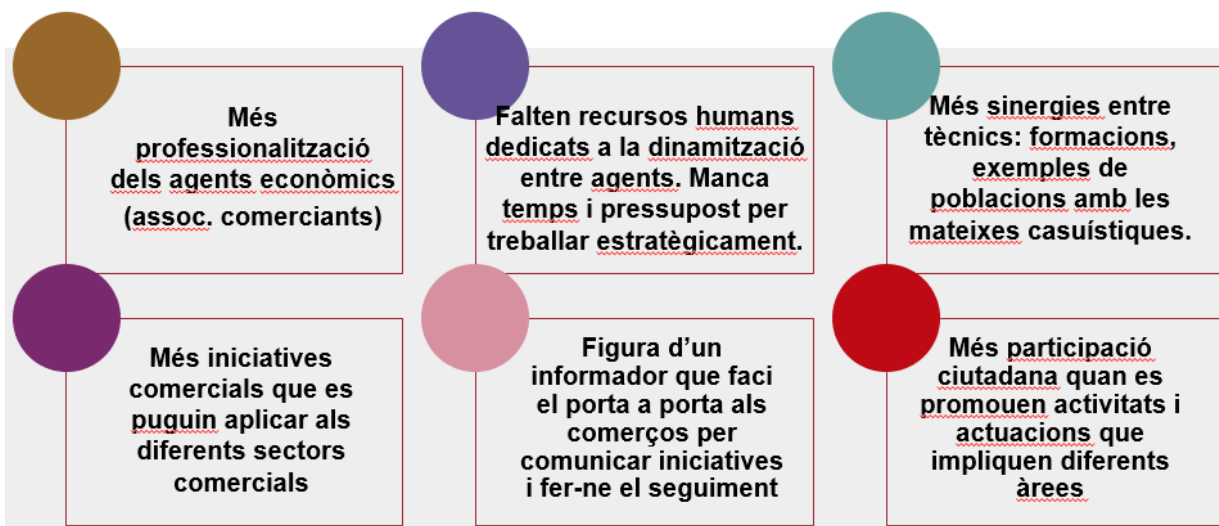
## Principals obstacles per promoure les col·laboracions amb altres agents

|                                                           |    |      |
|-----------------------------------------------------------|----|------|
| Manca de temps                                            | 17 | 68%  |
| Falta de personal o personal amb molta càrrega de treball | 17 | 68%  |
| Manca de pressupost                                       | 14 | 56%  |
| Falta de coordinació entre agents                         | 13 | 52%  |
| Desconeixement de les oportunitats                        | 7  | 28%  |
| Resistència del sector comercial                          | 6  | 24%  |
| Altres                                                    | 2  | 0,8% |

(Manca de perspectiva comercial en els projectes, especialment en actuacions de millora de la via pública Urbanisme; Manca d'associacions de comerciants representatives al territori).

Les sinergies entre actors es podrien promoure amb les accions que es detallen a continuació.

## Recursos o eines que ajudarien a potenciar aquestes sinergies







En les respostes de les enquestes s'han destacat 3 casos de bones pràctiques que es poden replicar a altres municipis:

- ▶ Campanya entre 3 municipis per fomentar la compra als municipis del costat (**Santa Margarida dels Monjos, Olèrdola i Castellet i la Gornal**).
- ▶ Intervencions creatives als aparadors i espais dels locals comercials buits a **Vic, Manlleu i Solsona**.
- ▶ Personal tècnic compartit al **Consorci de la Vall del Ges, Orís i Bisaura**, fet que els permet tenir una major dedicació a temes de comerç.

Dins dels ajuntaments, les àrees amb què el departament de Comerç més col·labora són Turisme, Cultura i Promoció Econòmica.

## Treball transversal entre tècnics de Comerç i d'altres àrees als Ajuntaments

|                               | No        | Sí, i desenvolupem projectes comuns | Sí, però no desenvolupem projectes comuns | No hi ha tècnic/a |
|-------------------------------|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------|
| <b>Cultura</b>                | 2         | <b>10</b>                           | 12                                        | 1                 |
| <b>Turisme</b>                | 2         | <b>18</b>                           | 1                                         | 4                 |
| <b>Esports</b>                | 8         | 5                                   | <b>12</b>                                 | 0                 |
| <b>Promoció Econòmica</b>     | 0         | <b>19</b>                           | 6                                         | 0                 |
| <b>Serveis a les persones</b> | <b>11</b> | 3                                   | <b>11</b>                                 | 0                 |
| <b>Urbanisme</b>              | <b>12</b> | 4                                   | 9                                         | 0                 |
| <b>Activitats</b>             | 7         | 7                                   | <b>8</b>                                  | 3                 |
| <b>Altres àmbits</b>          | 8         | <b>10</b>                           | 4                                         | 3                 |

A continuació, es resumeixen les accions que exemplifiquen el treball transversal de Comerç amb altres departaments municipals:

### Quins són els projectes conjunts dins de l'Ajuntament

#### TURISME

- **Fires de contingut turístic** amb implicació del comerç
- **Jornades turístiques** a tres bandes: Cultura, Turisme i Comerç
- Cerca de la participació d'empreses comercials a **les fires amb atractiu turístic** com a expositores o com a organitzadores d'activitats (tallers, concursos...).
- Campanyes de **promoció comercial i turística**
- **Concursos d'aparadors** en motiu de fires turístiques
- **Comerç i Turisme són responsabilitat de l'Àrea de Promoció Econòmica**, encara que els projectes es treballen de manera independent.
- **Dinamització comercial i turística** d'un element patrimonial

#### CULTURA

- Confluència de la **campanya comercial de Nadal** amb el programa cultural
- **Aparadors dels comerços** com a punt d'informació d'activitats culturals
- Projectes conjunts amb l'àrea d'**economia cultural i creativa**

### **PROMOCIÓ ECONÒMICA**

- **Coordinació entre tècnics**, ja que Comerç és un servei de l'àrea de Promoció Econòmica

### **COMUNICACIÓ**

- Treball conjunt amb l'àrea de comunicació en el disseny d'accions

### **EDUCACIÓ**

- Projecte de **cultura emprenedora a l'escola** (CUEME)
- **Comerç a l'escola**
- **Consell d'Infants**

### **FIRES I FESTES**

- **Promoció comercial i de restauració** en actes, festivitats i temporades de teatre
- **Fires, activitats gastronòmiques**
- Organització d'**actes de Nadal**
- Activitats per **acostar les fires als comerços**.

### **URBANISME**

- **Activitats** com la Mostra Gastronòmica, el Mercat de Nadal o la Fira de Nadal

### **ACTIVITATS**

- **Mercat de venda no sedentària**

### **ORGANITZACIÓ INTERNA**

- Gestió de **subvencions** de diferents àmbits
- **Reunions periòdiques** per comentar activitats de ciutat
- Traspàs i **models conjunts d'informació** i tràmits per facilitar gestions

### **DESENVOLUPAMENT LOCAL**

- Projectes de **millora de la competitivitat dels comerços** amb Desenvolupament Local
- Tots els **projectes són "de ciutat"** i es treballa de forma transversal i coordinada

D'altra banda, les sinergies municipals amb altres administracions que es duen a terme són:

## **Sinergies supramunicipals**

- Taules de Comerç i Turisme comarcals (Agència de Desenvolupament Local)
- Punts Punts d'Informació Turística - PIT (Consell Comarcal)
- Projectes de Turisme i Promoció Econòmica (Consell Comarcal i Consorci de Turisme)
- Promoció turística i activitats de dinamització (Consell Comarcal i Consorci de Promoció Turística)
- Recursos tècnics compartits, accions conjuntes, associació de comerciants única (2 Ajuntaments)
- Programa de ràdio i vídeos per a xarxes socials (8 Ajuntaments)
- Projectes de cooperació comercial: reactivació de locals comercials i suport a la creació i consolidació d'iniciatives de dinamització comercial (2 Ajuntaments)

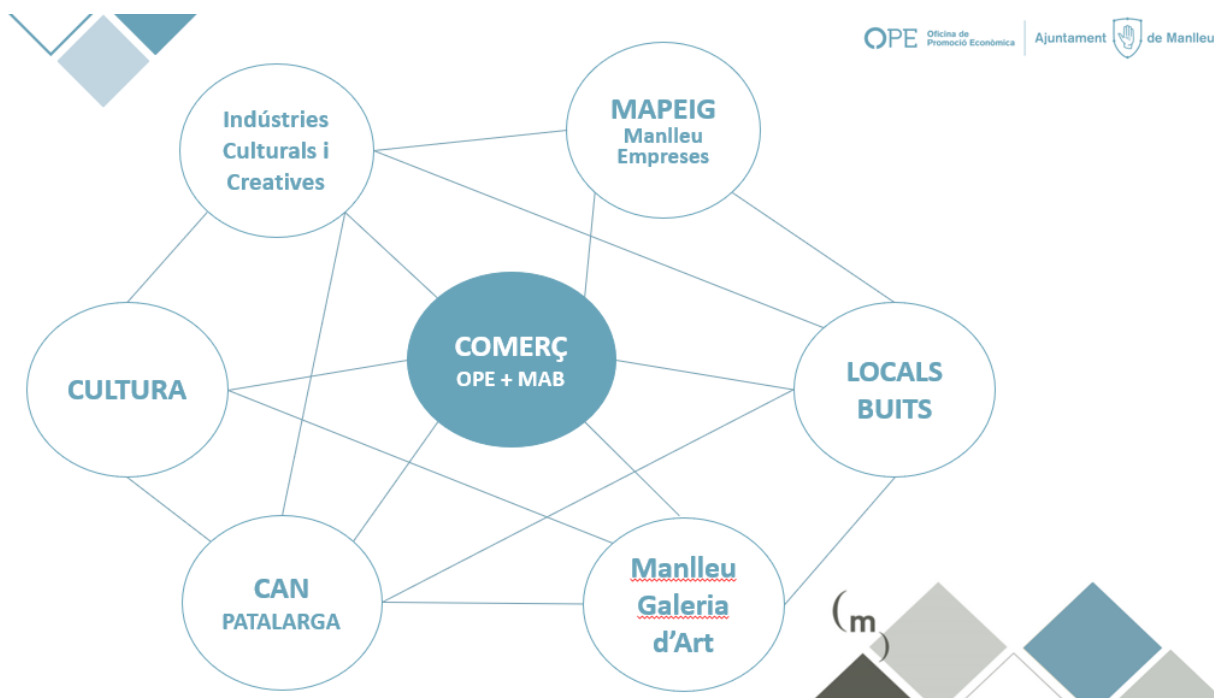
- Difusió i promoció de les activitats locals d'esport, cultura, comerç... (Consorti de Turisme)
- Campanya "Compra i descobreix Catalunya" (Xarxa de Barris Antics)
- Accions de comerç just i d'ESS (Xarxa de Comerç Just, La coordi, Xarxa XMESS).
- Estratègies de transició verda i digital amb finançament de fons europeus Interreg
- Campanyes de promoció, difusió i dinamització del comerç. Creació de marca conjunta (Consorti de dinamització del territori – 9 municipis)
- Pla d'accions de dinamització comercial per promocionar el comerç i la restauració (5 municipis)
- Pla d'acció de comerç (Agència de Desenvolupament Local - 2 municipis)

### **EXPERIÈNCIA PRESENTADA: Polítiques i projectes en matèria de comerç a l'Ajuntament de Manlleu. Treball transversal entre àrees municipals i pactes amb diferents agents**

En primer lloc, Betlem Parés, coordinadora de l'Àrea de Serveis a les Persones i Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Manlleu, explica les sinergies entre diferents àrees i com es creen relacions de confiança entre agents. De la seva intervenció destaquen aquests punts:

- El fet que els tècnics municipals de diversos àmbits treballin sota el paraigua d'una gran àrea i comparteixin espai físic, tot i dependre de set regidories diferents, afavoreix la comunicació i el desenvolupament de projectes transversals, on convergeixen diferents àmbits de treball.
- En l'àmbit de Comerç, l'Ajuntament ha apostat des del principi pel lideratge de l'associació de comerciants (MAB) i per fomentar la cooperació publico-privada. Un dels factors clau ha estat haver definit clarament, fa uns anys, els rols respectius de l'Ajuntament i del MAB. A més, des de fa un temps, s'ha consolidat un espai de trobada mensual que permet comunicar, compartir i co-crear projectes. Aquesta dinàmica està donant molt bons resultats.
- Des de l'àrea de Comerç es duen a terme dos projectes directament vinculats a l'àmbit de la Cultura: Manlleu Galeria d'Art i la dinamització de les Indústries Culturals i Creatives. En aquest segon projecte, la incorporació d'un agent extern (en aquest cas, una arquitecta paisatgista) ha aportat una mirada diferent i molt enriquidora per al desenvolupament de la iniciativa.

A continuació, Anna Salarich, tècnica de Promoció Econòmica, comparteix un recull d'accions transversals que es desenvolupen des de l'Ajuntament.



En primer lloc, presenta l'eina de mapes interactius que recull els establiments de la ciutat que pertanyen a diferents sectors d'activitat, així com la borsa de locals comercials lliures classificats per la seva superfície: <https://manlleu-empreses-situam.hub.arcgis.com/>. La informació s'ha recollit amb recursos propis de l'Oficina de Promoció Econòmica i s'actualitza regularment.

Captura de pantalla de la pàgina web "Manlleu Empreses". La barra d'adreces mostra "manlleu-empreses-situam.hub.arcgis.com". El títol principal és "Manlleu Empreses" amb el subtítol "el teixit empresarial de Manlleu".

Text descriptiu: "MANILLEU EMPRESSES permet conèixer a través de mapes interactius les empreses i comerços del municipi, així com les seves característiques segons sector i la seva exacta localització. Esdevé una eina per facilitar les relacions entre empreses, comerços i persones a través de la compartició d'informació, productes i serveis."

Secció "MAPES INTERACTIUS" amb icones i descripcions:

- Cercador global d'empreses
- Agricultura i Ramaderia
- Comerç a l'engròs
- Comerç al detall
- Construcció i instal·lacions
- Hostaleria i Restauració
- Indústria
- Serveis i Professionals
- Borsa de locals comercials lliures
- Polígons industrials i espais lliures
- Economia Social i Solidària
- Indústries Culturals i Creatives

**Borsa de locals comercials en lloguer, venda o traspàs**

Ajuntament de Manlleu

Borsa locals comercials buits   fins a 50 m2   de 51m2 a 100m2   de 101m2 a 200m2   de 201m2 a 300m2   de 301 a 400 m2   més de 400 m2   tots els locals   Lloguer   Venda   Traspàs

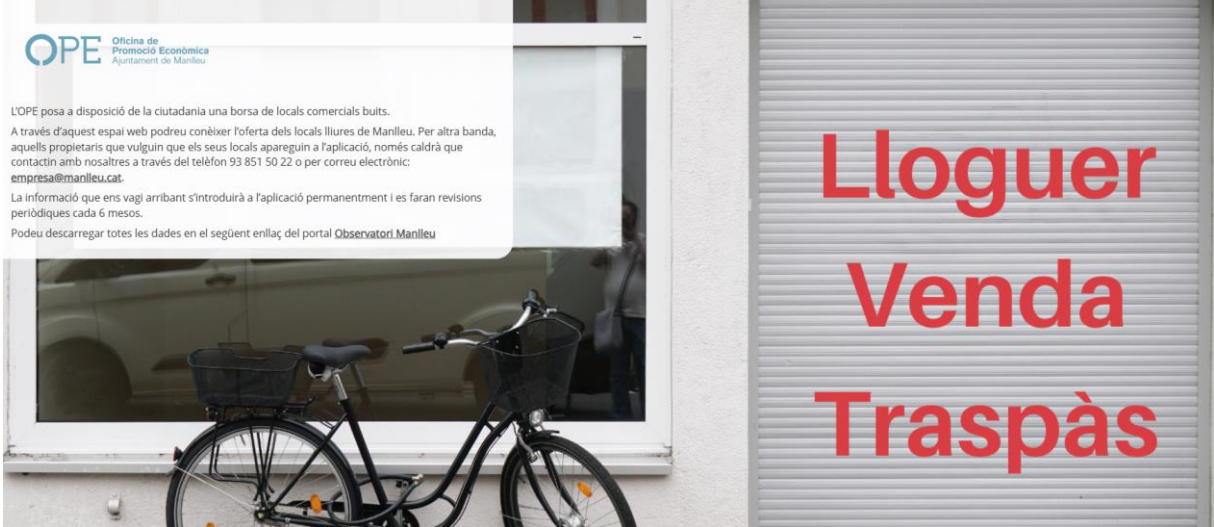
**OPE** Oficina de Promoció Econòmica Ajuntament de Manlleu

L'OPE posa a disposició de la ciutadania una borsa de locals comercials buits.

A través d'aquest espai web podreu conèixer l'oferta dels locals lliures de Manlleu. Per altra banda, aquells propietaris que vulguin que els seus locals apareguin a l'aplicació, només caldrà que contactin amb nosaltres a través del telèfon 93 851 50 22 o per correu electrònic: [empresa@manlleu.cat](mailto:empresa@manlleu.cat).

La informació que ens vagi arribant s'introduirà a l'aplicació permanentment i es faran revisions periòdiques cada 6 mesos.

Podeu descarregar totes les dades en el següent enllaç del portal [Observatori Manlleu](#)



Pel que fa a les Indústries Culturals i Creatives, explica les actuacions que s'han dut a terme. En primer lloc, s'ha recollit tota l'oferta del territori, classificada per categories, al portal: <https://www.manlleu.cat/icc/professionals>.

<https://www.manlleu.cat/icc/professionals>

INICI   DIRECTORI DE PROFESSIONALS   CONTACTE   FORMAN PART

Filtra els perfils amb aquestes categories.  
Funcionen com botons que s'activen o es desactiven, permetent fer cerques combinades

Il·lustració   Disseny gràfic   Fotografia   Comunicació   Video   Pintura   Teatre   Dansa   Música   Escriptura

Artesania   Cinema   Disseny d'Interiors   Escultura   Arquitectura   Organització d'esdeveniments



Joana Martos Latorre



Subi



Dàlia Adillon



David Granados Niubó



Kayoko Yonaga



Senyor Lobo



També s'ha habilitat l'equipament de can Patalarga com un espai on creatius i professionals poden tenir residència artística, així com portar a terme activitats de formació i difusió (<https://www.manlleu.cat/cultura/ca/can-patalarga>).

#### Can Patalarga

Can Patalarga és un equipament cultural que ofereix un espai dinàmic i obert, on els creatius i professionals (artistes, artesans, empreses creatives, etc.) hi trobareu aixopluc, suport, formació i difusió.

Volem que Can Patalarga esdevingui un centre d'inspiració, de cooperació, de trobada i d'acollida per a la innovació, l'experimentació i les noves tendències.

Si voleu més informació sobre aquest equipament, podeu fer servir el nostre [formulari de contacte](#).

**Adreça:** C/ de la Font, 10, Manlleu

**Horaris:** de dilluns a divendres, de 9 a 14 h.



---

#### Punt de trobada i reunions

Creació de vincles de cooperació. Descoberta de professionals amb qui podràs compartir reptes i objectius comuns.

#### Espai Expositiu

Un lloc on exposar les teves obres i creacions professionals.

#### Capacitació professional

Formació a mida per professionalitzar el sector creatiu i garantir la viabilitat del teu projecte.

#### Mentoria

Acompanyament en la professionalització d'empreses, d'emprenedors i d'autors emergents.

#### Residència artística

Cessió d'un espai temporal per ajudar-te a fer créixer una idea, un projecte o la teva empresa.

Un dels reptes en el qual s'està treballant és la dinamització de locals comercials buits mitjançant la incorporació de professionals creatius. S'ha prioritzat el carrer del Pont com a espai d'actuació. Per dur-ho a terme, es compta amb la col·laboració d'una arquitecta especialitzada en paisatge i espai públic contractada externament, que s'encarrega del treball de camp i de generar vincles amb propietaris i veïnat.

També es presenta el projecte Manlleu Galeria d'Art (<https://mgamanlleu.cat/>), una mostra d'art contemporani per dinamitzar els locals en desús, que al 2024 va arribar a l'onzena edició. La iniciativa busca potenciar les sinergies entre comerç i art, per apropar-lo a la gent i dinamitzar el nucli comercial de la ciutat. Des de l'any 2013, s'han ocupat els aparadors de 30 locals, amb la participació de més de 140 artistes i s'han llogat o venut un total de 9 dels locals utilitzats per a la mostra.

Anna Serra, arquitecta, explica com es va realitzar el treball d'identificació de locals buits a l'eix comercial de Manlleu, centrat en el carrer del Pont i adjacents, on se'n van identificar un total de 36. D'aquests, 20 van passar a formar part del projecte i, d'aquests, se n'han dinamitzat 10 (en alguns ja s'ha obert un comerç i, d'altres s'han adquirit per instal·lar-hi una activitat comercial o professional en un futur proper). La fitxa de cada local és àmplia i, a banda de les dades de localització, d'identificació cadastral, de superfície o de disponibilitat, incorpora els usos permesos i els requeriments per complir normativa per tornar-los activar.

## **Visita a l'eix comercial per conèixer in situ els aspectes rellevants relacionats amb el contingut de la sessió de treball**

La visita es centra a l'eix comercial central de Manlleu.

En primer lloc, es visita l'equipament de can Patalarga, on Aurora Colom, dissenyadora tèxtil, artista i creadora de la marca NUNU, que realitza una residència permanent en aquest espai, en fa una explicació detallada del seu funcionament.



També es visita la Llibreria Contijoch (<https://www.llibreriacontijoch.cat/>), un establiment que, al llarg dels anys, ha ampliat tant el seu espai com la seva oferta comercial, convertint-se en un punt de síntesi entre comerç i cultura. El relleu generacional al negoci ha suposat un impuls a la digitalització. A l'interior de la llibreria s'ha habilitat un espai on es fan presentacions de llibres i s'organitzen actes relacionats amb la cultura i l'educació.



El recorregut continua amb la visita a Ecograma, estudi d'interiorisme i comunicació, un laboratori d'idees on es combinen creativitat i compromís amb el territori. Ecograma ha dissenyat molts dels espais comercials de l'eix principal de Manlleu i també rep encàrrecs per crear la imatge gràfica d'esdeveniments relacionats amb comerç i cultura, tant des del sector públic com des del sector privat. Pel que fa al disseny d'espais comercials, Ecograma està en contacte directe amb la immobiliària que comercialitza bona part dels locals buits de l'eix comercial central per buscar les millors solucions que s'adaptin a cada espai i necessitat.





Finalment, es visiten els comerços Albina Moda (moda home i dona) i Dedins (moda interior i bany). Les respectives propietàries d'aquests establiments comparteixen algunes de les claus de l'èxit:

- Una acurada selecció de productes
- Atenció personalitzada
- Una estratègia efectiva a les xarxes socials
- La creació de xarxa entre comerços facilitada pel MAB, l'associació de comerciants



Les visites es van allargar més del temps previst a causa de l'interès i les preguntes formulades pels participants i això va impedir disposar de temps per organitzar un espai de reflexió final i extreure conclusions conjuntes de la visita.

## 5. CONCLUSIONS DE LA JORNADA

1. La coordinació entre diferents àrees municipals per afavorir la dinamització comercial i la creació de sinergies entre el comerç i altres sectors clau és important perquè permet un aprofitament més eficient dels recursos, genera un impacte més gran i facilita la implementació d'estratègies integrades que beneficien tant als comerciants com a la comunitat.
2. La creació de sinergies entre el comerç i sectors com la cultura, el turisme i el producte local és una oportunitat per reforçar l'atractiu del territori i diversificar l'oferta comercial.
3. El treball transversal entre àrees dins de l'Ajuntament és fonamental per aconseguir millors resultats, ja que facilita la implementació de projectes més coordinats i evita que es treballi de manera aïllada, fet que permet tenir una visió global del municipi.
4. La manca de recursos i de temps dels tècnics municipals és un dels obstacles principals per implementar més iniciatives transversals. Això pot limitar la capacitat d'executar idees innovadores que podrien enriquir la dinàmica comercial.

5. La col·laboració de l'Ajuntament amb les associacions de comerciants és un model que ha demostrat ser efectiu per aconseguir una millor coordinació entre els agents locals i crear projectes que responen a les necessitats concretes del comerç.
6. La creació d'espais de trobar regulars entre l'administració pública i els comerciants afavoreix la comunicació, la co-creació de projectes i la implementació d'accions adequades per dinamitzar el sector.
7. La col·laboració amb professionals externs, com agents immobiliaris, arquitectes i creatius aporta noves perspectives i solucions innovadores a aquests projectes.
8. La col·laboració interadministrativa i amb altres institucions ajuda a millorar la cohesió territorial. Quan diverses administracions treballen conjuntament, la coordinació pot ser més eficaç i aconseguir un impacte més gran de les accions.
9. Els establiments visitats són exemples clars de com el comerç pot combinar tradició amb innovació. La seva capacitat per adaptar-se a les noves necessitats del mercat, com la digitalització o la creació d'espais atractius, és clau per garantir-ne la sostenibilitat a llarg termini.
10. La creació de xarxa entre els establiments comercials és essencial per millorar la visibilitat dels comerços i crear una oferta comercial més cohesionada, generant sinergies positives entre establiments.

## 6. RELACIÓ D'ASSISTENTS

|    | Ens local               | Nom i cognom    |
|----|-------------------------|-----------------|
| 1  | Argentona               | Ana Alonso      |
| 2  | Cardona                 | Aleix Solé      |
| 3  | Centelles               | Jordi Señé      |
| 4  | CC Vallès Occidental    | Sandra Vega     |
| 5  | El Masnou               | Ester Morte     |
| 6  | El Prat                 | Venanci Fonfria |
| 7  | Gavà                    | Sílvia López    |
| 8  | Gavà                    | Eva Martínez    |
| 9  | Gelida                  | Maite Claramunt |
| 10 | Igualada                | Antònia Cots    |
| 11 | La Garriga              | Núria Blancher  |
| 12 | La Llagosta             | Rosa Ondategui  |
| 13 | Les Franqueses          | Eva Elhombre    |
| 14 | Llinars del Vallès      | Montse Bordas   |
| 15 | Masquefa                | Sílvia Mas      |
| 16 | Mataró                  | Anna Carbonell  |
| 17 | Matadepera              | Myriam Baez     |
| 18 | Sant Andreu de la Barca | Sergi Aranda    |
| 19 | Sant Andreu Llanerès    | Gemma Batayé    |

|    |                               |                  |
|----|-------------------------------|------------------|
| 20 | Sant Andreu Llavaneres        | Annabel Martínez |
| 21 | Santa Perpetua de Mogoda      | Vicenç Gurrea    |
| 22 | Vall del Ges, Orís i Bisaura  | Imma Martínez    |
| 23 | Vilafranca del Penedès        | Salvador Ventura |
| 24 | Les Masies de Voltregà        | Alexandra Vilà   |
| 25 | St Hipòlit de Voltregà        | Alexandra Vilà   |
| 26 | Tona                          | Olga Moreno      |
| 27 | Manlleu                       | Celia Mir        |
| 28 | Manlleu                       | Anna Serra       |
| 29 | Manlleu                       | Anna Salarich    |
| 30 | Hidra                         | Carme Peix       |
| 31 | Hidra                         | Mercè Pinto      |
| 32 | Còdol Manlleu Gestió          | Jordi Masgrau    |
| 33 | Còdol Manlleu Gestió          | Jordi Corominas  |
| 34 | Gerència de Serveis de Comerç | Núria Font       |
| 35 |                               | Albert Mitjà     |
| 36 |                               | Joël Pintor      |
| 37 |                               | Sara Redondo     |
| 38 |                               | Malena Angles    |
| 39 |                               | Georgina Xufré   |
| 40 |                               | Carmen Vacarisas |
| 41 |                               | Laura Albiol     |

## 7. RESULTATS DE L'ENQUESTA DE VALORACIÓ

D'un total de 26 ens locals han respost l'enquesta de valoració 21 persones.

Els resultats de l'enquesta són els següents:

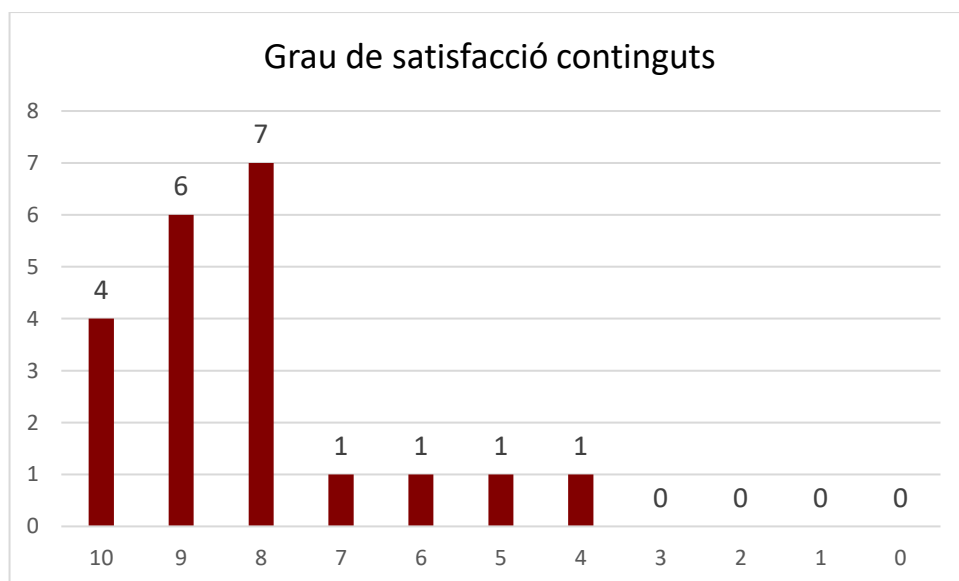
1. Valora entre el 0 i el 10 el teu grau de satisfacció global amb la sessió  
Mitjana = 8,19 (10: molt interessant; 0: gens interessant)

:



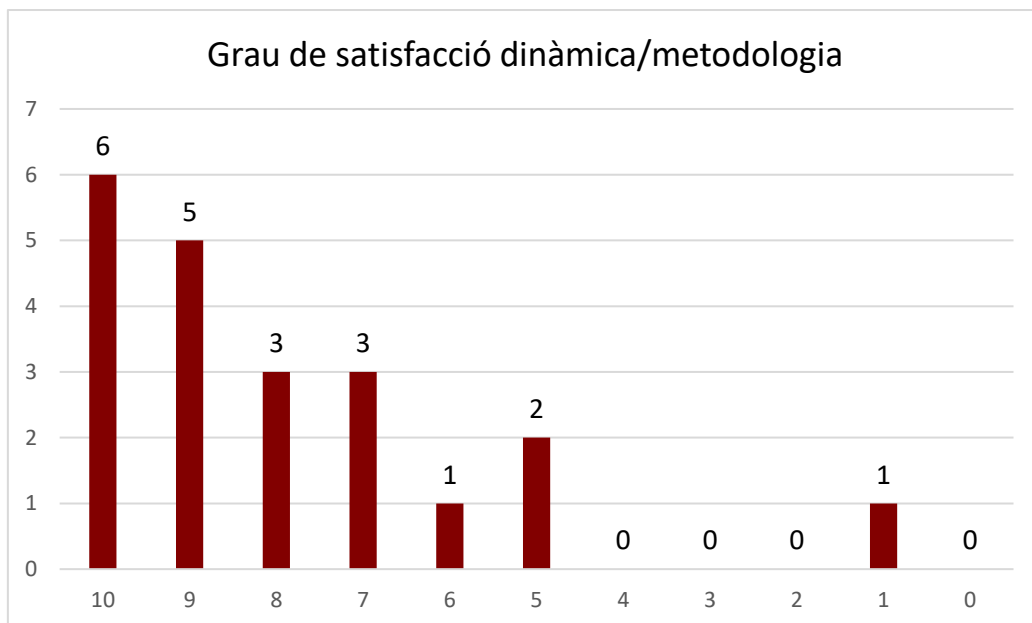
2. Valora entre 0 i 10 fins a quin punt els continguts de la sessió t'han semblat interessants.

**Mitjana = 8,19** (10: molt interessants; 0: gens interessants)



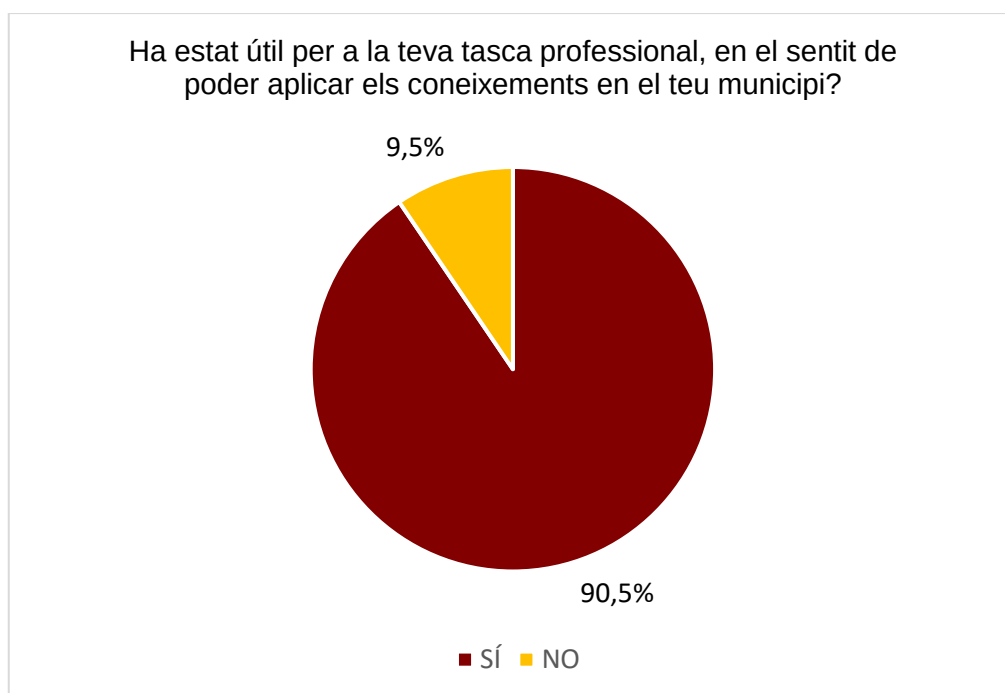
3. Valora entre 0 i 10 la dinàmica i/o mètode de treball utilitzat.

**Mitjana = 7,95** (10: molt interessant; 0: gens interessant)



4. Consideres que ha estat útil per a la teva tasca professional, en el sentit de poder aplicar els coneixements al teu municipi?

**SÍ = 90,5% NO = 9,5%**



5. S'han cobert les teves expectatives?

**SÍ = 90,5%**



| 6. Coses que t'han agradat de la sessió                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - La visita al territori i les intervencions del comerciants sobre la seva visió i experiència.                                                                   |
| - Compartir experiències.                                                                                                                                         |
| - Interessant tot el que s'ha explicat i molt interessant el fet que mentre visitàvem espais es va generar molta interrelació entre els tècnics.                  |
| - Intercanvi d'experiències entre personal tècnic.                                                                                                                |
| - Veure el municipi i el nivell de qualitat del comerç. Sembla que estan fent projectes molt potents.                                                             |
| - La dinàmica de treball.                                                                                                                                         |
| - La transversalitat del projecte de Manlleu.                                                                                                                     |
| - La forma integral de treball.                                                                                                                                   |
| - Veure exemples pràctics i que compartissin l'experiència totes les parts implicades.                                                                            |
| - El networking / La trobada entre diferent personal tècnic de comerç que ha permès comentar problemàtiques semblants i possibles solucions.                      |
| - Poder compartir amb els altres companys tècnics les solucions i idees per a millorar les nostres tasques.                                                       |
| - És molt positiu conèixer experiències de comerç en diferents territoris, tot i que en aquest cas és difícil de replicar en altres territoris on no es donin les |

|                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| condicions adequades. També és molt positiu el networking i compartir experiències en descansos i a l'hora de dinar.                                   |
| - Veure in situ com treballen altres municipis i "agafar" bones pràctiques.                                                                            |
| - Retrobar-nos amb companys i companyes d'altres ajuntaments i la Diputació i escoltar preguntes i inquietuds compartides.                             |
| - La metodologia i la participació dels municipis que exposen bones pràctiques.                                                                        |
| - Les visites als comerços.                                                                                                                            |
| - Les visites de bones pràctiques als establiments comercials de Manlleu. Les experiències compartides entre els diferents municipis que hem assistit. |

#### 6. Quins aspectes de la sessió es podrien millorar?

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - L'acústica. La cloenda, ja que va quedar totalment desdibuixada. El remor constant a la sala durant les exposicions.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| - L'organització dels continguts. Es van presentar de forma desordenada i no quedava clar qui parlava, sobretot la presentació per videoconferència. Sembla que han fet moltes coses interessants però exactament no queda clar què i com. I la coordinació entre departaments es va centrar més en la mancança i en la necessitat d'estar físicament a prop – que no té cap sentit quan avui dia molts projectes avancen només telemàticament – que en el que realment si coordinen bé. |
| - L'espai d'exposició de la primera part de la jornada. L'acústica.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| - Sessió més planificada i ordenada.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| - He trobat a faltar una mica de context del territori i les seves peculiaritats.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| - La part de ponència ha sigut pobre i em penso que tenen molt de potencial. No s'ha contextualitzat bé el cas pràctic i hagués sigut molt interessant veure l'experiència de treball de l'OPE amb Associació de Venedors i l'empresa de consultoria. Malgrat tot sempre s'aprenen coses i s'escolten experiències replicables en major o menor grau.                                                                                                                                    |
| - Hagués anat bé que a la sessió hi participessin, com a ponents, tècnics d'altres àrees (urbanisme, esports, cultura...) per donar la seva visió, el seu punt de vista i la seva perspectiva i també per aportar idees o propostes per acostar més els departaments i promoure el treball en xarxa.                                                                                                                                                                                     |



- Poder fer un tancament de la jornada que no es va poder fer perquè se'ns va fer tard.
- Quan hi hagi sessions que queden lluny, poder organitzar el desplaçament de manera conjunta, com ara un autocar.