



El valor del comerç de proximitat

1. Què aporta el comerç de proximitat al territori?

El comerç local és un dels sectors més importants pel que fa al desenvolupament econòmic de qualsevol municipi. El seu rol resulta essencial no només en matèria comercial i econòmica, sinó també pel que fa al seu valor social i humà. Així, la disposició d'un teixit comercial actiu resulta imprescindible per al dia a dia de qualsevol municipi. Es tracta, doncs, d'un dels sectors productius amb una major capacitat per a la cohesió social i la generació de riquesa dins dels pobles i ciutats.

De la mateixa manera, i més enllà de la seva pròpia funció de venda de productes i serveis, un ecosistema comercial de proximitat és essencial en la mesura que té en compte els següents grans àmbits:

- **Ocupació:** El sector del comerç és un important generador de llocs de treball als municipis, de manera que contribueix a la riquesa i a la qualitat de vida de les localitats i dels seus habitants.
- **Singularitat:** El comerç constitueix un sector singular, ja que és un dels principals altaveus del relat d'un municipi. El teixit comercial de proximitat és un actor essencial de la identitat, les tradicions i la història de qualsevol municipi i, com a tal, és un gran valedor de la singularitat i la identitat comercial de la localitat.
- **Cohesió social:** Es tracta d'un sector cohesionador entre la ciutadania i el propi comerç, en la mesura que impulsa les relacions socials i la qualitat de vida de la població.

Promoció de la sostenibilitat: El comerç contribueix a la creació d'un model comercial de proximitat més sostenible, ja que promou el passeig, un menor ús dels vehicles motoritzats i una millora de l'entorn urbà.

Sabies que... Segons el [Cens Comercial de la Generalitat de Catalunya](#), la província de Tarragona disposa d'uns 7.932 establiments comercials (2023), fet que posa de manifest la importància del comerç com a activitat econòmica estructural.

Sabies que... Segons el [Consorti de Comerç, Artesania i Moda \(CCAM\)](#), el sector comercial va generar 50.209 milions d'euros l'any 2025 a Catalunya, cosa que es tradueix en el 15% del PIB català, i dona feina a 322.000 persones només en el comerç detallista. Aquesta estructura configura un sistema comercial de gran pes dins l'economia catalana, propi d'un territori europeu de dimensió mitjana.

Tingues present... El comerç de proximitat és un dels sectors més importants de l'economia local de qualsevol territori o municipi. Per aquest motiu, és imprescindible que des de les administracions locals es portin a terme polítiques públiques per a la reactivació econòmica, comercial i social del seu municipi. El fet que una localitat disposi d'un comerç viu implica una clara millora en la sostenibilitat i qualitat de vida del territori.

2. Reptes estructurals del comerç de proximitat

Per impulsar un projecte d'enfortiment del comerç en un municipi és imprescindible comprendre els grans canvis estructurals que han transformat el model de comerç de proximitat català i tarragoní. Entre aquests canvis destaquen la sobresaturació de l'oferta comercial, la irrupció de la tecnologia i la transformació del paper dels carrers i dels espais urbans, que han passat de ser únicament espais de compra a esdevenir espais d'experiència, relació i identitat col·lectiva amb una elevada d'oferta comercial de proximitat i de serveis.

- **Sobresaturació comercial:** la sobresaturació de formats comercials que han anat apareixent al llarg de les darreres dècades ha modificat la forma en la que les persones compren. L'augment de l'oferta ha donat lloc a un consumidor més informat i exigent, alhora que s'ha consolidat el fenomen de la "falsa fidelitat", caracteritzat per una menor vinculació dels clients amb un únic establiment.
- **Irrupció de les tecnologies:** l'aparició de les noves tecnologies ha contribuït a transformar profundament la manera com les persones compren. La mobilitat, la connectivitat constant i l'ús quotidià d'eines com els telèfons mòbils han modificat els hàbits de consum i la forma en què els consumidors busquen informació, comparen opcions i prenen decisions de compra.
- **L'espai comercial urbà:** en aquest context de canvi, la proximitat i les relacions entre les persones esdevenen elements clau per impulsar i preservar el model de comerç de proximitat. En aquest sentit, la creació d'espais comercials urbans vius, amables, accessibles i vibrants es consolida com un aspecte fonamental en la planificació comercial dels municipis, ja que afavoreix l'activitat econòmica, la convivència i la cohesió social.
- **Model associatiu:** El model associatiu català destaca per ser un model voluntari. Aquest fet, tot i la llarga tradició associativa al nostre territori, pot suposar un menor grau de professionalització en matèria de gestió de les associacions, les quals disposen d'una menor capacitat d'autofinançament.

Tingues present... Davant d'aquest context és important que les administracions públiques locals liderin projectes d'impuls, preservació i millora de la singularitat dels comerç i l'economia de proximitat dels seus municipis com a base per a la millora de la competitivitat i la creació de riquesa del sector. És important que qualsevol ens local disposi d'un pla de treball amb els objectius, les línies estratègiques i les accions concretes per a la dinamització del sector.



De l'anàlisi al pla d'acció