

SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Agost 2021

Núm. 19



CONTINGUTS

Reportatge: Raffa Olivier

Articles:

- Comprar a Tarragona, ara més fàcil
- El nou Mercat de la Pagesia
- *Quo vadis*, rebaixes
- Calendari dels dies d'obertura comercial autoritzats a Tarragona per al 2022
- Recordatori del calendari dels dies obertura comercial autoritzats a Tarragona per al 2021
- El teu negoci a les xarxes de @tgncomerç
- Som Comerç TGN Market
- Notícies d'interès per al teixit comercial
- Què és el Pla d'actuacions i com definir-lo - Capítol V
- Darreres subvencions GENCAT
- Píndoles formatives - Com et pot ajudar fer un sorteig a les xarxes
- Notícies i recursos dels nostres socis
- CNL: quan el nom sí que fa la cosa

SOM COMERÇ TGN

Raffa Olivier: “El gelat genuí s’ha de presentar com els de tota la vida”



La gelateria italiana Olivier és un referent a Tarragona en les postres fredes. En parlem amb el seu actual propietari, Raffa Olivier, que forma part de la tercera generació d’una família de gelaters italians

Parlar de la gelateria italiana Olivier és sinònim de pensar en alguns dels millors gelats de Tarragona. Raffa Olivier n’és l’actual propietari i la tercera generació d’una família de gelaters italians que van optar per instal·lar-se a la ciutat ja fa unes quantes dècades. Fa més de 30 anys, des de 1958, el pare del Raffa va decidir obrir el negoci en un local de la Rambla Nova, ben a prop del Balcó del Mediterrani. Un establiment que, ara com ara, ja és un emblema tarragoní.

Els pares del Raffa es van veure obligats a marxar a Algèria quan va esclatar la Segona Guerra Mundial. Un tiet del Raffa havia obert una gelateria italiana a Pamplona, i s’hi van desplaçar per aprendre l’ofici.

Eren els anys 40; posteriorment, van optar per venir a viure a Catalunya, a la cerca d’un clima més càlid. El pare del Raffa va muntar la gelateria a Tarragona, mentre que el seu germà ho va fer a Sitges.

La vergonya de llepar un cucurutxo

Quan el pare del Raffa va obrir l’establiment a Tarragona, els gelats ja existien al municipi; malgrat que no eren italians, hi havia espais històrics com la Jijonenca o el Sirvent. En el que sí que varen ser pioners és “amb el gelat italià”, remarca Olivier, que afegeix que es menjava més el famós gelat al tall que no pas els cucurutxos. Raffa Olivier riu, tot recordant que “quan la gent sortia i havia de llepar el cucurutxo, els feia vergonya i s’amagaven”.

I quins són els secrets d'un bon gelat italià? Per a Olivier, la diferència es troba en el fet que tot és "genuí i natural", tot i que no hi ha res a veure "amb les formulacions que feia el meu pare", fins al punt que els arribava el sucre per estraperlo. Ara, tot ha canviat i "tenim millor mecànica i tecnologia, malgrat que el sistema de fer un gelat és el mateix". Per al propietari de la gelateria, el secret, a més de la genuïnitat, és **un producte "completament natural"**. "L'únic greix que utilitzo és la nata", explica cofoi. A més, el gelater afegeix que es tracta de gelats lleugers i que no fan set.



La innovació en els seus gelats

"El mercat dels gelats és molt gormand i, com tots els productes, com més propaganda fas, més abastes", diu Olivier, preguntat per l'estat del sector. Tot i això, i amb l'alegria que el caracteritza, reconeix que "no em puc queixar gens", però que "no hi ha punt de comparació del que treballava fa un temps a ara". Pel que fa a la pandèmia de la covid-19, admet que els ha afectat. "El nostre producte és d'una gran qualitat a un preu contingut, i ens costa bastant mantenir-ho així", referma.

La innovació en el món de les postres fredes i els gelats és a l'ordre del dia. Per a Raffa Olivier, però, aquesta innovació es troba més a "escala artística i de presentació que no pas en qualitat". "El gelat genuí s'ha de presentar com els de tota la vida", diu de manera rotunda. A la gelateria Gabri Olivier hi trobareu gustos curts, que el Raffa intenta "no tacar amb res". Això sí, **cada any intenta innovar en alguns gustos per "qüestions de màrqueting"**, però finalment **els que més surten "són els de tota la vida, com la vainilla o la xocolata"**.

Quan la gelateria Gabri Olivier produeix més és, sense cap mena de dubte, a l'estiu. La calor, els turistes i les ganes de menjar gelats de la població de Tarragona fan que hagin de treballar de valent per satisfer els paladars més exigents.

Text: Josep Gallofré

Fotografia: Raffa Olivier

Article complet [aquí](#).

Comprar a Tarragona, ara més fàcil

TARRAGONA ESTABLEIX UNA TARIFA MÀXIMA DIÀRIA LOW COST PER ALS PRINCIPALS APARCAMENTS DEL CENTRE DE LA CIUTAT

El futur de les ciutats, i el present, passa per definir estratègies que permetin disposar d'espais urbans més afables, alhora que accessibles, i on la sostenibilitat, la mobilitat i l'arquitectura urbana tenen un paper fonamental.

En aquest sentit, Tarragona ha posat en marxa **una campanya conjunta per abaratir el preu dels principals aparcaments del centre de la ciutat**. L'objectiu és alliberar el centre de la ciutat de vehicles en superfície. Això suposa un pas més per aconseguir una ciutat més sostenible i amable, basada en una mobilitat racional, estudiada i pensada en clau ciutadana.



En clau de comerç, la gestió eficient de la mobilitat i, sobretot, de l'oferta de places d'aparcament de llarga durada per a turismes pot derivar molts beneficis per al teixit comercial de la ciutat. Tenint en compte certes mancances relacionades amb la xarxa d'infraestructures i transports que connecta Tarragona amb altres poblacions del territori, el vehicle privat esdevé un dels principals mitjans de transport per a aquells que visiten la nostra ciutat, o fins i tot per a aquells que hi viuen. Per aquest motiu, el fet que en les entrades de la ciutat es disposi d'aparcaments dissuasius econòmics, o que es pugui estacionar el vehicle en un aparcament tancat al centre de la ciutat a un preu més reduït, afavoreix que les persones estiguem més disposades a moure'ns per la ciutat amb mitjans de transport més respectuosos pel que fa a sostenibilitat, tant mediambiental com d'ús de l'espai urbà.

I el més important: que les persones puguin passejar i comprar tranquil·lament pels carrers de la nostra ciutat, amb una contenció de despesa en aparcaments, és un incentiu per impulsar el nostre comerç local.

Per tant, aquesta estratègia, a part de suposar un efecte crida per als potencials compradors provinents d'altres poblacions, pot ajudar que aquells tarragonins i tarragonines que per diversos motius necessiten utilitzar el vehicle privat per moure's puguin passar més temps gaudint del centre de la ciutat i de les seves zones comercials urbanes.

La campanya d'aparcaments *low cost* s'aplicarà a un total de 4.900 places d'aparcament, repartides de la manera següent:

AMT: preu màxim diari de 4,50 euros

- Saavedra (383 places)
- Torroja (154 places)
- Av. Catalunya (460 places)
- Imperial Tàrraco (182 places)
- Rambla Companys (394 places)
- Bastos (361 places)
- Joan XXIII (485 places)

ESPIMSA: preu màxim diari de 4,50 euros

- Corsini (326 places)

EMPARK: preu màxim diari de 6 euros

- Rambla Nova (905 places)
- Pedrera (496 places)

PAVAPARK: preu màxim diari de 6 euros

- Balcó (470 places)
- Pl. Font (284 places)

Consulta [aquí](#) la notícia

INAUGURAT EL NOU MERCAT DE LA PAGESIA DE LA PLAÇA DELS CARROS



En una època d'impàs i transició cap a un suposat model de consum més sostenible i, per què no, coherent, en la qual encara, a dia d'avui, es pot comprar un sol plàtan envasat en plàstic, tomàquets amb aspecte de joguina, o fruits secs que han recorregut milers de kilòmetres, quan en tenim de més bons aquí al costat, Tarragona fa un pas més cap al consum de proximitat i ecològic.

Així, el passat dissabte 10 de juliol, s'inaugurava el nou Mercat de la Pagesia de la Plaça dels Carros. Aquesta nova iniciativa, promoguda per Espimsa, té com a objectius donar més visibilitat als petits productors d'arreu del territori i apropar encara més a la ciutadania el producte ecològic i de km 0, especialment als residents del barri del Port i el seu entorn.

El mercat, que actualment té onze parades, té previsió d'anar incrementat l'oferta mitjançant la incorporació de nous paradistes i productors, sent conscients que es tracta d'un projecte de llarg recorregut el qual, a poc a poc, s'anirà consolidant en aquest espai de la ciutat. En aquest sentit, és important fer referència a la necessitat, que no obligació, que les persones prenguem consciència de la importància dels nostres hàbits de consum, els quals poden ajudar que iniciatives com aquesta creixin i es consolidin. Tanmateix, afavorir aquest tipus de comerç i prendre-hi part ens permet disposar d'aliments més sans, més bons i que, de manera directa, ajuden a mantenir l'equilibri dels nostres ecosistemes.

Ara per ara, tant els veïns de la zona com els paradistes participants semblen, tots ells, satisfets i carregats d'optimisme amb la posada en marxa d'aquest mercat. Per tant, esperem que els 101 anys que hem tardat per recuperar-lo siguin com a mínim el mateix nombre d'anys que tingui per endavant el nou Mercat de la Pagesia de la Plaça dels Carros.

Quins tipus de parades hi trobareu?

- 6 de fruites i verdures
- 1 de mel
- 1 d'embotits
- 1 de formatges
- 1 d'espècies
- 1 de rebosteria

I recordeu, el Mercat de la Pagesia se celebra cada dissabte, de les 8.30 h del matí a les 2 h de la tarda.

Llegeix aquí el reportatge publicat per *Fet a Tarragona*:

<https://www.fetatarragona.cat/2021/07/26/del-camp-a-la-taula-passant-per-la-placa-dels-carros/>

Amplia aquí la informació referent al Mercat de la Pagesia.



**Nou
Mercat
de la Pagesia**

Dissabte 10 juliol / De 8.30-14.00 h

Comencem!

MERCATS DE TARRAGONA
AJUNTAMENT DE TARRAGONA
SOM COMERÇ TGN

QUO VADIS, REBAIXES

Per segon any consecutiu, les rebaixes d'estiu s'han vist amenaçades, alhora que diluïdes, per la situació de pandèmia en què ens trobem. Tot i que a la primavera el teixit comercial, a poc a poc, anava recuperant l'optimisme, la irrupció de l'anomenada cinquena onada de la pandèmia ha suposat una galleda d'aigua freda per a aquest sector, i per a l'economia en general.

Si més no, amb pandèmia o sense, **en els darrers anys el comerç local s'ha situat davant l'esperada època de rebaixes amb un cert desencant, tot i mantenir l'esperança que serveixin per fer reviscolar els resultats en les seves vendes.** En el sector, veuen com les grans marques o els canals de venda en línia més populars estan aplicant descomptes i promocions de preus agressives durant tot l'any; si hi sumem altres dates comercials assenyalades, com l'Amazon PrimeDay, el Black Friday o el Ciber Monday, tot plegat fa que les tan emblemàtiques rebaixes, a poc a poc, vagin perdent l'atracció i el *glamour* d'èpoques passades.



Amb una certa resignació, **els nostres comerços locals se les han d'inventar totes per poder competir** amb aquestes promocions, les quals són pràcticament ininterrompudes durant tot l'any. També cal dir, però, que es tracta d'una problemàtica global, en què possiblement una hipotètica regulació de les normes del joc servirà de ben poc per recuperar les èpoques glòries de les rebaixes. La societat ha canviat, i amb ella els seus hàbits i tipus de consum. **La revolució tecnològica ha permès que les persones puguin disposar d'un aparador amb una infinita exposició de productes, disponibles les 24 hores del dia, i sense la necessitat de sortir de casa.** A això, hi podem sumar altres factors, com la globalització, l'explosió del turisme o la infinitat d'oferta lúdica de què disposa la societat, que han afavorit l'aparició de grans *outlets*, les compres als països on viatgem o el fet de canviar una tarda de compres per una maratoniana sessió de Netflix.

Tot i la dificultat que suposa, el comerç local necessita mirar al futur, òbviament amb el suport de les administracions, definint una estratègia empresarial per al seus models de negoci, que li ha de permetre reinterpretar les necessitats dels nous consumidors, el futur recorregut de la seva actual cartera de productes i serveis, o els mecanismes necessaris per enfortir la seva resiliència.

CALENDARI DE DIES D'OBERTURA COMERCIAL AUTORIZATS A TARRAGONA PER A L'ANY 2022

En atenció a la Llei 18/2017, d'1 d'agost, de comerç, serveis i fires, i resta de normativa sectorial en matèria d'horaris i calendari comercial, la Conselleria de Comerç ha de proposar a la Direcció General de Comerç de la Generalitat de Catalunya l'elecció de dos dies d'obertura comercial en diumenges i festius per a l'any 2022 a Tarragona.

Per tant, des de la Conselleria de Comerç, demanem al teixit comercial de la ciutat que ens faci trasllat de les seves preferències, a fi que puguem acabar de conformar la proposta anual d'obertura comercial autoritzada en diumenges i festius més propera als interessos generals del sector comercial i del consumidor, proposta que finalment caldrà que aprovi definitivament la Generalitat de Catalunya.

Així mateix, també pot fer-nos proposta per **modificar i substituir dues de les vuit dates ja seleccionades per la Generalitat de Catalunya d'obertura comercial en diumenges o festius per a l'any 2021** (vegeu l'Ordre EMC/117/2021, de 25 de maig, per la qual s'estableix el calendari d'obertura a Catalunya dels establiments comercials en diumenge i dies festius per als anys 2022 i 2023).

Podeu adreçar les vostres propostes a la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona mitjançant l'adreça comerç@tarragona.cat, amb **data límit** d'enviament l'1/9/2020, inclòs.

Els **vuit dies festius, fixats per la Generalitat de Catalunya**, que els establiments comercials de Catalunya poden romandre oberts al públic l'any 2022 són:

- 2 i 9 de gener
- 6 i 26 de juny
- 15 d'agost
- 6, 8 i 18 de desembre

Heu de tenir en compte que la Llei 18/2017, en el seu article 36, hi estableix:

Els establiments comercials han de romandre tancats amb caràcter general els dies 1 i 6 de gener, el Diumenge i el Dilluns de Pasqua –12 i 13 d'abril, respectivament–, l'1 de Maig, el 24 de juny, l'11 de Setembre i els dies 25 i 26 de desembre.

En relació amb proposta de modificació de les dates d'obertura comercial seleccionades per la Generalitat de Catalunya per a l'any 2022, cal indicar que **exclusivament poden ser objecte de modificació** les següents dates (en atenció a l'article 2 de l'Ordre EMC/117/2021 i l'article 36.2.d de la Llei 18/2017):

- 2 i 9 de gener
- 26 de juny
- 6, 8 i 18 de desembre

RECORDATORI DEL CALENDARI DE DIES D'OBERTURA COMERCIAL AUTORITZATS EN DIUMENGES I FESTIUS A TARRAGONA PER A L'ANY 2021

Els dies festius d'obertura autoritzada es regulen per la Llei 18/2007, d'1 d'agost, de comerç, serveis i fires; per les ordres EMC publicades anualment per la Generalitat de Catalunya (vuit dies), i per les resolucions de cada ajuntament (dos dies).

Any 2021

- 3 de gener
- 4 de juliol
- 11 de juliol (únicament per al cas del municipi de Tarragona)
- 2 d'octubre (únicament per al cas del municipi de Tarragona)
- 1 i 28 de novembre
- 6, 8, 12 i 19 de desembre

Consulta [aquí](#) la normativa reguladora.



EL TEU NEGOCI A LES XARXES DE @TGNCOMERÇ



Les xarxes socials de la Conselleria de Comerç es van posar **en marxa el novembre del 2020**. L'acceptació va ser molt positiva des del seu inici. Destaca, sobretot, el seguiment que es fa d'**Instagram, amb més de 1.200 seguidors**; **Facebook** ha respost també molt positivament, i supera els **450 seguidors**, actualment.

La necessitat d'estar presents en aquesta nova forma de relació social i d'interacció ciutadana va ser el motor del qual van néixer els perfils de Facebook i Instagram. Formar part d'aquestes comunitats ens permet apropar-nos al ciutadà i mostrar el gran potencial del teixit comercial de Tarragona.

Un dels objectius de la Conselleria de Comerç és humanitzar les xarxes, perquè siguin un espai on tinguin protagonisme els establiments de la ciutat i les persones que trobem darrere els taulells. Amb aquesta missió, mensualment es fan sessions fotogràfiques a diferents negocis de Tarragona, als quals després es dedica una publicació. **Els negocis que vulguin també ens poden fer arribar la seva petició per sortir a les xarxes de Comerç, ja sigui responent el formulari següent o bé enviant-nos un correu a somcomerc@tarragona.cat.**

Els continguts que es tracten a les xarxes de la Conselleria són d'interès general, ja que aquestes són **un canal de comunicació amb la ciutadania** on es pot mostrar tot el que es pot trobar al comerç de Tarragona: s'hi poden fer constar els establiments que hi ha a la ciutat, donar a conèixer campanyes de dinamització impulsades per la Conselleria, o informar sobre ajuts disponibles per al comerç, entre d'altres.

També s'han convertit en una molt **bona manera de promocionar la nova app Som Comerç TGN**, d'animar els usuaris a descarregar-la i fer-la servir i de **donar a conèixer la nova plataforma Som Comerç TGN Market**.

Som Comerç TGN Market és el teu aparador sempre visible!



El 3 de juny es va presentar oficialment Som Comerç TGN Market, una plataforma impulsada per la Conselleria de Comerç per a la digitalització del sector. Amb poc més d'un mes, ja són vint-i-cinc els comerços de la ciutat que han volgut formar part de la plataforma. Som Comerç TGN Market és un *marketplace* dissenyat per acollir els comerços de la ciutat dins el món virtual.

Actualment s'està treballant per donar suport tècnic i formatiu a aquells establiments que tinguin interès de formar-ne part. D'aquesta manera, des de la Conselleria acompanyem els comerços que s'hi vulguin adherir, especialment en el seu inici, i els oferim un interlocutor a qui puguin dirigir-se per resoldre dubtes.

Un dels aspectes a destacar de Som Comerç TGN Market és que se'n pot formar part sense la necessitat de fer venda en línia. Així doncs, hi ha dues opcions. Una seria utilitzar la plataforma amb tot el seu potencial i fer-la servir com a canal per a la venda en línia. L'altra opció seria utilitzar-la únicament com a aparador virtual. En aquest cas, disposaràs del teu aparador virtual ben visible i accessible les 24 hores del dia i els 365 dies de l'any. Una proposta molt vàlida per a aquells establiments que no tenen un sistema de venda per Internet o que encara no es volen aventurar al 100% en el món digital. A més, en el moment que l'establiment vulgui podrà fer el pas i començar a vendre en línia.

Si estàs interessat a formar-ne part, pots sol·licitar que et truquem o vinguem a visitar-te, sense compromís i de manera gratuïta, a tgnmarket@tarragona.cat.

NOTÍCIES D'INTERÈS PER AL TEIXIT COMERCIAL

25/07/2021 - La cultura *anime* aplega més de 2.000 persones al Palau de Congressos de Tarragona

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/07/25/la_cultura_anime_aplega_mes_000_persones_palau_congressos_tarragona_108280_1091.html

22/07/2021 - Bokoto Tarragona: La esencia de la comida japonesa

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Bokoto-Tarragona-La-esencia-de-la-comida-japonesa-20210722-0057.html>

21/07/2021 - Los catalanes ya gastan el 40% más en bares y restaurantes que en el verano del 2019

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20210721/catalanes-gastan-40-bares-restaurantes-11928077>

20/07/2021 - ¿Cómo pedir la nueva ronda de ayudas de la Generalitat para autónomos y empresas de hasta 200.000 euros?

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20210720/ayudas-generalitat-2021-autonomos-empresas-11828670>

20/07/2021 - El interés de los compradores jóvenes por el *renting*, ¿una forma de acercar el vehículo a las nuevas generaciones?

<https://www.diaridetarragona.com/economia/El-interes-de-los-compradores-jovenes-por-el-renting-una-forma-de-acercar-el-vehiculo-a-las-nuevas-generaciones-20210720-0034.html>

17/07/2021 - Impostos i despeses impedeixen al Bulevard Bus de Tarragona reviscolar

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/07/15/impostos_despeses_impedeixen_bulevard_bus_tarragona_reviscolar_107860_1091.html

17/07/2021 - *Scorpions*, la cantonada de moda

https://www.diarimes.com/noticies/tarragona/2021/07/12/scorpions_cantonada_moda_107614_1091.html

16/07/2021 - Las pymes que venden en Amazon han logrado aumentar sus ventas

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/07/15/pyme/1626303909_937094.html

16/07/2021 - Ikea abrirá una tienda en Tarragona este otoño

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Ikea-abrira-una-tienda-en-Tarragona-este-otono-20210715-0078.html>

16/07/2021 - Se buscan camareros y cocineros en Tarragona

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Se-buscan-camareros-y-cocineros-en-Tarragona-20210716-0041.html>

15/07/2021 - Tour por Tarragona, el quinto mejor valorado de España

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Tour-por-Tarragona-el-quinto-mejor-valorado-de-Espana-20210713-0038.html>



15/07/2021 - Inaugurat el nou Mercat de la Pagesia de la Plaça dels Carros

<https://www.tarragona.cat/comerc/noticies/noticies-2021/inaugurat-el-nou-mercat-de-la-pagesia-de-la-placa-dels-carros>

12/07/2021 - La innovación se estanca en Catalunya

<https://www.diaridetarragona.com/economia/Catalunya-estancada-en-su-innovacion-20210712-0032.html>

11/07/2021 - Comida sobrante a bajo precio para evitar su desperdicio

<https://www.diaridetarragona.com/tarragona/Comida-sobrante-a-bajo-precio-para-evitar-su-desperdicio-20210711-0004.html>

09/07/2021 - El servicio más desconocido de El Corte Inglés: la carta de compra

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/07/08/fortunas/1625768978_498665.html

08/07/2021 - Pequeñas compras, grandes cambios: el comercio local se agita `sin efectivo

<https://www.lavanguardia.com/economia/20210708/7583265/pequenas-compras-grandes-cambios-el-comercio-local-se-agita-sin-efectivo-brl.html>

30/06/2021 - Com Amazon utilitza algoritmes per acomiadar treballadors amb correus automatitzats

<https://www.ccma.cat/324/com-amazon-utilitza-algoritmes-per-acomiadar-treballadors-amb-correus-automatitzats/noticia/3107564/>

Què és el Pla d'actuacions i com definir-lo

Capítol V

Què és el Pla d'actuacions?

El Pla d'actuacions és el full de ruta de l'APEU, i ha d'establir-ne els objectius, els instruments, les principals funcions i com es mesurarà el seguiment de les actuacions (article 9).



Aquest pla ha d'incloure, com a mínim:

1. Una memòria justificativa de les funcions bàsiques.
2. Un programa d'actuacions que especifiqui la diagnosi de la situació inicial, els objectius perseguits i les mesures que es proposen.
3. Un projecte de pressupost detallat.
4. Les fonts de finançament.
5. Les regles per a l'exacció de les quotes, i també la determinació de la forma i els terminis de pagament.
6. El cronograma per a la implantació dels serveis, les millores, les mesures o les actuacions que es proposen.
7. Els mecanismes d'avaluació dels resultats i de l'assoliment dels objectius del pla amb relació als beneficis i les millores previstos.

Un cop disposem d'un coneixement exhaustiu de la zona, hem de treballar el Pla d'actuacions per al primer cicle de la futura APEU (recordeu que aquest cicle pot ser d'entre tres i cinc anys).

Aquest Pla d'actuacions **guiarà l'entitat gestora** durant tot el cicle de l'àrea: un full de ruta que **ha d'integrar els objectius, les actuacions i el cronograma, a més de la vinculació amb el pressupost.**

Vegem algunes reflexions que poden ajudar-nos a dissenyar el Pla d'actuacions:

- En el primer cicle de l'APEU, és recomanable **fixar-hi pocs objectius** que siguin bàsics (de tres a cinc).
- Un dels grans avantatges de les APEUs és que treballen a partir d'un pla d'actuació plurianual, que els **permet atendre objectius estratègics a mitjà termini**. Això suposa que tenim més capacitat per definir projectes que durin diversos anys, amb el finançament garantit per dur-los a terme. Els projectes a mitjà termini (**un pla per als locals buits, la incorporació de tecnologia als locals, etc.**) tenen **més capacitat transformadora que els esdeveniments o les campanyes de dinamització puntuals**.
- Lligat al punt anterior, el caràcter plurianual del Pla d'actuacions i del pressupost fa possible fer repercutir el cost de l'engegada d'un projecte sobre exercicis posteriors. En altres paraules, **els ingressos seran constants durant tot el període**, però les despeses no cal que ho siguin, de manera **que podrem atendre la inversió inicial** d'un projecte ambiciós sense haver d'abandonar la resta d'activitats.
- Es recomana **mantenir un cert equilibri entre actuacions puntuals i projectes de continuïtat**.
- Si bé **les actuacions no poden substituir les funcions de l'Administració pública**, sí que **poden afegir valor a actuacions que l'Ajuntament ja duu a terme**. Aquesta mena d'acords caldrà preveure'ls al Pla d'actuacions i, naturalment, també en el conveni entre l'entitat gestora i l'Ajuntament.
- Hem de mesurar el grau d'èxit de totes les actuacions; per tant, cal **dissenyar bons indicadors de gestió**.
- **No s'han de reproduir plans d'actuació d'altres zones**. Com que el pla depèn de les necessitats de cada territori, pot haver-hi tants plans com APEUs.
- És recomanable **disposar d'una versió sintètica i visual del Pla d'actuacions**, ja que durant la fase de promoció de la iniciativa l'haurèm d'explicar en força ocasions. Cal tenir en compte que la comunicació de les actuacions serà continuada al llarg dels anys d'implementació del Pla, i n'haurèm de comunicar l'impacte a tots els membres de l'APEU de manera regular.



Per a més informació i assessorament, podeu dirigir-vos al web de l'Oficina d'APEUs de la Generalitat de Catalunya:

http://ccam.gencat.cat/ca/arees_actuacio/comerc/oficina_apeus/

Darreres subvencions de la Generalitat de Catalunya per al comerç

AJUTS DE SUPORT A LA SOLVÈNCIA EMPRESARIAL EN RESPOSTA A LA COVID-19



El Govern de la Generalitat de Catalunya amplia els ajuts directes a la solvència empresarial **a tots els sectors d'activitat** (qualsevol CNAE, excepte els sectors d'activitats financeres i d'assegurances o d'activitat d'organitzacions i organismes extraterritorials). Es va publicar l'Ordre que regula els ajuts de suport a la solvència empresarial en resposta a la covid-19.

Aquests ajuts, igual com els de l'anterior Ordre d'inscripció prèvia (ECO/127/2021), estan **destinats a reduir l'endeutament** dels treballadors i treballadores autònoms (empresaris i professionals) i de les empreses no financeres més afectades per la pandèmia de la covid-19, i s'han de fer servir per al pagament dels deutes contrets per les empreses des de març de 2020.

Beneficiaris

Poden fer la inscripció prèvia les persones empresàries o professionals i empreses:

- que hagin realitzat i declarat aquesta activitat durant el 2019 i el 2020;
- que la continuïn exercint en l'actualitat, i
- que es trobin en alguna de les situacions següents:
 - o que apliquin el règim d'estimació objectiva (mòduls) en l'impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF);
 - o que el volum d'operacions anual declarat o comprovat per l'Administració en l'impost sobre el valor afegit o altre tribut indirecte equivalent en el 2020 hagi experimentat un descens de més d'un 30% respecte al 2019;
 - o que siguin grups consolidats que tributin en l'impost sobre societats en el règim de tributació consolidada i que acreditin un descens de l'activitat del grup de més del 30% en el 2020 respecte del 2019.

No poden ser destinataris dels ajuts:

- entitats i grups consolidats que hagin presentat la sol·licitud del tràmit d'inscripció prèvia per als ajuts extraordinaris directes de suport a la solvència empresarial, que va estar obert del 21 al 30 de juny, i compleixin els requisits establerts;
- empresaris o professionals i entitats i grups consolidats inclosos en els sectors d'activitat de la secció K, activitats financeres i d'assegurances, i secció U, activitats d'organitzacions i organismes extraterritorials, d'acord amb la classificació nacional d'activitats econòmiques;
- empresaris o professionals i entitats i grups consolidats que, tot i complir els requisits, a l'exercici 2019 hagin declarat un resultat net negatiu.

Quantitat de l'import dels ajuts

L'ajut concedit no serà en cap cas més gran que el deute acreditat. Els imports, dins dels límits màxims que estableix el RDL 5/2021, seran:

- si es tributa per mòduls, es poden rebre fins a 3.000 €;
- la resta d'empreses i professionals podran rebre entre 4.000 i 200.000 €.

El **formulari** d'inscripció prèvia es pot presentar des de les **9 h del 21 de juliol de 2021 fins a les 15 h del 30 de juliol de 2021**. L'ordre d'entrada de les inscripcions no es tindrà en compte per a l'atorgament dels ajuts.

A [Canal Empresa](#) hi trobareu tota la informació que s'ha publicat sobre aquest tema. Adjuntem la infografia que s'ha elaborat per explicar de manera resumida aquesta línia.

2a. CONVOCATÒRIA Inscripció prèvia als ajuts extraordinaris directes per a la solvència empresarial (RDL 5/2021)

ORDRE ECO/153/2021, de 16 de juliol

#ajutsdirectes
#ajutsSolvència

L'ajut s'ha de destinar a pagaments de deutes i l'ajut concedit no serà en cap cas més gran que el deute acreditat

Si es tributa per mòduls es poden rebre fins a 3.000€, la resta d'empreses i professionals podran rebre entre 4.000 i 200.000 €

En aquesta convocatòria s'ha ampliat la inscripció a tots els sectors d'activitat excepte els financers i les organitzacions i els organismes extraterritorials



termini

La inscripció prèvia es pot fer en qualsevol moment dins el termini de les **9h. 21/07/21 a 15h. 30/07/21**

L'ordre d'inscripció no es tindrà en compte per a la concessió dels ajuts.

Trobareu la informació i l'accés al tràmit i al formulari a:
canalessola.gencat.cat/ajutssolvencia

compatibilitat

Són compatibles amb altres ajuts i subvencions. Excepte si ja han rebut més d'1,8 milions d'€ en altres ajuts directes (270.000€ en el cas dels sectors de la pesca i l'agricultura i 225.000€ en el cas del sector agrícola) o bé si ja han rebut fins a 10 M€ per costos fixes

NO es poden tornar a inscriure els qui es ja es van inscriure a la convocatòria del mes de juny i complien els requisits.

requisits

Poden fer la inscripció prèvia persones empresàries o professionals i empreses, grups i entitats:

- Amb activitat econòmica a Catalunya, en sectors elegibles, durant el 2019 i el 2020, i que la continuïn exercint en l'actualitat,
- Que tinguin deutes acreditats i
 - Que apliquin el règim d'estimació objectiva (mòduls) en l'impost sobre la Renda de les Persones Físiques (IRPF), o bé
 - Per a la resta de professionals i empreses, grups i entitats:
 - Que acreditin un descens de l'activitat de més del 30% en el 2020 respecte el 2019 i
 - Que tinguin deutes per més de 4.000 €

Consulteu els requisits complets, exclusions i altres detalls a Canal Empresa i al text de l'Ordre

IDENTIFICACIÓ

Per accedir a la inscripció prèvia necessitareu un certificat digital o l'idCat Mòbil (només vàlid en el cas de ser una persona treballadora autònoma).

Si encara no el teniu, podeu demanar-lo aquí:



<https://web.gencat.cat/ca/tramits/com-tramitar-en-linea/identificacio-digital/>

MÉS INFORMACIÓ

canalessola.gencat.cat/ajutssolvencia



Preguntes freqüents



012 consultes per telèfon



Fer una consulta

CONVOCATÒRIA PER A LA CONCESSIÓ D'AJUTS EXTRAORDINARIS EN L'ÀMBIT DE LES ACTIVITATS DE L'OCI NOCTURN

En data 22 de juliol de 2021, s'ha publicat al DOGC la Resolució per la qual s'obre la **convocatòria per a la concessió d'ajuts extraordinaris en l'àmbit de les activitats de l'oci nocturn** afectades econòmicament per les mesures de tancament, decretades per paliar els efectes de la covid-19, i us demanem que en feu la màxima difusió.



A qui van destinats?

Bars musicals, discoteques, sales de ball, sales de festes amb espectacles, espectacles i concerts d'infància i joventut, discoteques de joventut i karaokes.

Quantia de l'ajut

- **8.000 euros** per a establiments de menys de 10 treballadors;
- **30.000 euros** per a establiments de 10 o més treballadors i capacitat de menys de 1.300 persones;
- **50.000 euros** per a establiments de 10 o més treballadors i capacitat de 1.300 persones o més.

Consulta aquí la convocatòria:

<https://dogc.gencat.cat/ca/document-del-dogc/?documentId=906869>

Consulta aquí les bases reguladores:

<https://dogc.gencat.cat/ca/document-del-dogc/?documentId=906512>

Resol aquí les preguntes freqüents:

http://ccam.gencat.cat/ca/detalls/noticia/20210719_faqs_4a_convo_oci_nocturn

El **termini de presentació de les sol·licituds**, juntament amb la documentació corresponent, **comença a les 9 h del 23 de juliol de 2021 i conclou a les 14 h del 30 de juliol de 2021**.

Píndoles formatives



COM ET POT AJUDAR FER UN SORTEIG A LES XARXES

Fer un sorteig a les xarxes socials pot ser de gran ajuda per a la teva marca o negoci. Saps per què? Un sorteig és una gran **estratègia per guanyar visibilitat** entre persones que no et segueixen i fer que més gent conegui la teva marca i productes. També permet **guanyar seguidors, millorar la interacció** dels usuaris amb el teu perfil i **reforçar la identificació de la teva marca**. A més, pot ser una manera de rebre més visites a la teva web o botiga en línia i de captar nous clients.



Ara que ja saps per a tot el que et pot servir fer un sorteig, et donem alguns **consells** per fer-ne un a les xarxes socials de manera fàcil i efectiva i que sigui tot un èxit:

- Organitza el sorteig **només en una xarxa** social i **orienta'l al públic** concret d'aquesta xarxa.
- **Sorteja alguna cosa que agradi i cridi l'atenció**. Com més gran sigui el premi, més participació aconseguiràs.
- Anuncia el sorteig uns dies abans per **crear expectativa** i comparteix-lo per *stories* o *reels* a Instagram, per guanyar visibilitat.

-
- Determina **unes regles de participació bàsiques i clares**. El més comú és demanar que posin "m'agrada" a la publicació, que hi etiquetin algun amic i/o que la comparteixin. També pots fer-ho més original i que et responguin alguna pregunta de manera divertida, per exemple.
 - Si fas que els usuaris comparteixin el sorteig per *stories*, tindrà moltes més **visualitzacions, impacte i participacions**.
 - Posa una **data de finalització** del sorteig per tal que no hi hagi confusions. T'aconsellem que la durada del sorteig no sigui de més de deu dies.
 - Per determinar qui n'és el guanyador o guanyadora, existeixen algunes **aplicacions i eines específiques** que et poden ajudar. Amb appsorteos.com/es pots enganxar l'enllaç de la publicació; es descarregaran tots els comentaris i et donarà un guanyador aleatòriament. Comprova que els participants hagin seguit tots els requisits marcats.
 - **Et recomanem que gravis aquest procés**, perquè no hi hagi dubtes i es vegi que l'elecció del guanyador ha estat de manera aleatòria i que el sorteig ha sigut legal i verídica.

T'animes a fer-ne un i posar en pràctica aquests trucs?

Notícies i recursos formatius dels nostres socis

En els següents enllaços hi podreu trobar articles d'interès, recursos formatius gratuïts i la programació de cursos en línia destinats al comerç. La formació ajuda a transformar-se, adaptar-se i avançar.

[CONSORCI DE COMERÇ, MODA I ARTESANIA DE CATALUNYA]

Webinars adreçats al comerç

Programa per a la transformació digital del comerç

[ESCODI]

El consumidor encara espera les rebaixes d'estiu, però han perdut força com a reclam per a les vendes

Tips formatius gratuïts

[CÀMBRA DE COMERÇ DE TARRAGONA]

Torna "Finances per a directius no financers"

Formació empresarial

[PIMEC]

Oberta la convocatòria dels Premis Nacionals de Comerç i els Premis Nacionals als Establiments Comercials Centenaris de la Generalitat de Catalunya - 2020

Informació relativa a la Directiva (UE) 904/2019 sobre els plàstics d'un sol ús

Oficina d'ajuts i subvencions PIMEC

[ACCIÓ]

Catàleg de solucions en economia circular a Catalunya



Quan el nom sí que fa la cosa

Els refranys són la màxima síntesi de la saviesa popular: l'experiència acumulada de generacions es resumeix en una dita que és gairebé una llei universal, almenys per als qui la comparteixen. Però totes les regles tenen les seves excepcions.

Qui no ha sentit a dir que «el nom no fa la cosa»? El que importa és la realitat, no el nom que li donem a un objecte, un fet, un material. Potser és cert que anomenar una cosa no altera la seva realitat física, però també ho és que el nom condiona la nostra percepció de les coses i, sobretot, les fa més accessibles al nostre cervell.

El món del comerç és on aquesta dita troba la seva excepció: tot es compra, tot es ven, però comprem i venem coses concretes, amb noms concrets que ens ajuden a distingir una realitat d'una altra, un objecte d'un altre, un producte d'un altre...

Per més que el llenguatge publicitari tendeixi a ornamentar o a disfressar el producte amb denominacions atractives –quan no invents lingüístics de dubtosa gènesi gramatical–, el fet és que el consumidor, al capdavall, vol comprar-se un calçat per anar a córrer, una bossa de mà o de viatge, vol tallar-se els cabells, necessita un joc de claus Allen, una bicicleta tot terreny... I quan, després de fer les compres o de treballar, vol anar a fer el vermut o a dinar, li agrada saber què menja i de què està fet, ingredients i condiments...

Per saber el nom de les coses i de les noves realitats canviant i evolutives, els diccionaris en línia del Termcat (Centre de Terminologia Catalana) ofereixen la consulta gratuïta de més de cent reculls de vocabulari específic de tots els àmbits, agrupats temàticament: des de l'alimentació i la gastronomia fins a la tecnologia i els transports, passant per l'economia, l'empresa i el treball, el lleure i el turisme.

S'hi troben diccionaris com els de Plats a la carta, Tendències alimentàries, Fotografia digital, Gemmologia, Fisioteràpia, Comerç electrònic, Màrqueting digital, Grans magatzems, 27 diccionaris específics d'esports –i també el dels Jocs Mediterranis 2018–, Ciberseguretat, Dispositius mòbils, Transport turístic... Aquests diccionaris inclouen centenars de denominacions, amb la seva definició i l'equivalència a unes quantes llengües; són accessibles des de qualsevol dispositiu mòbil i permeten la cerca per la paraula concreta –per saber-ne la traducció a diversos idiomes– o per índexs alfabètics.

Quan el nom de la cosa sí que importa, els diccionaris en línia del Termcat ens faciliten el nom exacte del producte que volem vendre.

CNL de Tarragona
www.cpl.cat/xarxa/cnltarragona/

Podeu enviar-nos els vostres textos i comunicats a assessorament.tarragona@cpl.cat



Vols rebre el butlletí?

Donar-te d'alta és gratuït i et permetrà rebre tota la informació d'interès de la Conselleria i participar en les campanyes i accions de dinamització que oferim. Escriu-nos a somcomerctgn@tarragona.cat o truca al 977 25 09 79, o apunta't directament aquí: [DONAR-ME D'ALTA](#).

Encara no ets soci d'app SCTgn - Som Comerç Tarragona Market?

Pots inscriure el teu negoci a l'app i beneficiar-te dels avantatges que t'ofereix la plataforma per donar a conèixer els teus serveis i productes entre els usuaris i les usuàries. Escriu-nos a somcomerctgn@tarragona.cat o truca al 977 25 09 79, o apunta't directament aquí: [DONAR-ME D'ALTA](#).

CONTACTE

Departament de Promoció Comercial - Ajuntament de Tarragona

Adreça: Arquitecte Rovira, 2 (Palau Firal i de Congressos)
43001 Tarragona

Adreça electrònica: somcomerctgn@tarragona.cat

Telèfon Dept. Promoció Comercial: 977 250 979

Telèfon App Som Comerç TGN: 977 245 577

Horari: de dilluns a divendres, de 9 a 14 h

