

# SOM COMERÇ TGN

Butlletí informatiu de la Conselleria de Comerç

Març 2021

Núm. 14



## CONTINGUTS

Reportatge: Servirepro

Articles:

- Som Festius - El Carnaval i el comerç
- APEU - Nova llei aprovada
- L'IES F. Vidal i Barraquer i la Conselleria de Comerç col·laboren
- Píndoles formatives - Els 10 millors bancs d'imatge gratuïts
- Imaginarium repensa el seu model de negoci
- Recull notícies febrer - Gencat i PIMEC
- Persianes amunt!

SOM COMERÇ TGN



## Servirepro, domini d'arts gràfiques des del 8 de Pare Palau

Jordi Rabat i Carles Ventura són l'ànima d'aquesta empresa tarragonina, amb més de dues dècades d'experiència en el sector.

Jordi Rabat i Carles Ventura són els propietaris de Servirepro. Tots dos es coneixien abans d'entrar a l'empresa. «Els nostres pares eren amics, però nosaltres quan quedàvem amb ells no ens dèiem massa cosa. La relació ha arribat després», recorden entre rialles. Aquest vincle entre famílies es va transformar a finals dels anys 90 en una relació professional i d'amistat que encara conserven. Tots dos són l'ànima d'aquesta empresa tarragonina amb més de dues dècades d'experiència en el sector de la impressió digital, el disseny gràfic, l'estampació i el servei de copisteria, entre altres disciplines.

Rabat i Ventura van convertir-se oficialment en propietaris únics de l'empresa l'any 2008. «No sabíem que, poc després, entràriem en plena guerra mundial», bromeja Ventura sobre la crisi econòmica.

«Crèiem que estàvem encastats i necessitàvem posar-nos a l'alçada de la competència. Teníem una màquina que portava més de dos milions de còpies!», expliquen. La innovació i l'adaptació tecnològica és un dels pilars de Servirepro i, de fet, una de les claus que els permet tirar endavant. Tots dos socis es mantenen informats de les novetats del sector i visiten fires per estar al dia.

Ni l'arribada de les impressores domèstiques, la digitalització dels documents o la implantació del teletreball han aconseguit frenar-los. Admeten que tot plegat els ha fet «mal», però també estan segurs que se'n sortiran.

«L'arribada de les noves tecnologies facilita que la gent pugui dissenyar, o imprimir, però els coneixements de tot plegat els tenim els professionals. Per això acaben tornant a la tenda», defensa Rabat. El tracte de tu a tu amb els clients és el seu tret diferencial. «Volem assessorar-los, plantejar-los diverses opcions i explicar-los amb detall com executarem el que ens demanen», afegeix Ventura.



Jordi Rabat va graduar-se en Arts Gràfiques a l'antiga Universitat Laboral de Tarragona.

La pandèmia els va obligar a reduir jornades, però tot i això mantenen els llocs de feina. Han posat al dia els seus perfils de Facebook i Instagram i han modernitzat el portal digital, on els clients poden fer una ullada als seus productes per encarregar-los via correu electrònic.

Ventura i Rabat miren al futur amb optimisme. Els pilars bàsics seguiran sent la proximitat i la innovació tecnològica, però ara també n'inclouran un altre: la sostenibilitat. **«Tornem a utilitzar capsas d'embalatge que no s'han trencat per fer els enviaments als nostres clients»**, expliquen satisfets. Fins i tot van fer un anunci on animaven a reciclar amb un disseny propi. **«Estem molt a sobre d'això»**, recalquen.



Carles Ventura va passar 15 anys treballant a una impremta abans d'arribar a Servirepro.

Text (extractes): **Carlos Domènech Goñi**

Fotografies: **Carlos D. G.**

Article complet [aquí](#).

## Som Festius - El Carnaval i el comerç

Gran acollida de la campanya "Som Festius", edició especial Carnaval, de la Conselleria de Comerç

Un total de 78 comerços han aportat alegria i color durant aquests dies a la ciutat, participant en el concurs d'aparadors i disfresses de Carnaval.

Durant els dies 12, 13 i 14 de febrer es va celebrar la primera edició del concurs Comerç Festiu: Edició Carnaval. La campanya, que s'ha dut a terme amb la col·laboració de la Via T Tarragona Shopping i els mercats municipals, ha permès mantenir l'esperit carnavalesc i la raixa als carrers de la ciutat, tot i les adversitats a què el teixit comercial tarragoní s'està enfrontant.

La participació de més de la meitat de les comparses de la ciutat, un total de 18, ha ajudat a enfortir aquesta iniciativa, que anava de la mà dels comerços de Tarragona en la modalitat de Comerç Festiu Comparsero i es preveu que tingui continuïtat en properes edicions.

Pel que fa al concurs, més de 3.500 persones han participat en la votació popular. S'han escollit Peix Tinet com a millor comerç en la modalitat Single i Clínica Dental Montse Timoneda i la comparsa Sinhus Sport en la modalitat Comparsero.

Respecte a les votacions del jurat, els guanyadors han estat els següents:



Sacha (c/Unió)

### Modalitat Single:

Premi satíric: **Núria Perruquers**

Premi divertit: **Charcutería M. Carmen y Diego**

Premi original: **El Señor Miyagi**

Premi tarragoní: **Peix Tinet**

Premi artesanal: **Twins Cerveseria Artesana**

Premi millor vestuari: **Arrels**

Premi millor maquillatge i perruqueria: **Iturbe Pollastreria**

Premi brilli-brilli: **Ignasi i Teresa Ous i Pollastres**

Premi gastronòmic: **Iturbe Pollastreria**

Premi coreografia: **Charcutería M. Carmen y Diego**

### Modalitat Comparsero:

Premi satíric: desert

Premi divertit: **Manoli Fruites i Verdures / Cayo Largo**

Premi original: **El Lloro de la Negrita / AV Residencial Palau-Torres Jordi**

Premi tarragoní: **Interbebe Puericultura / Fotem-li Canya**

Premi artesanal: **Les Mitges / Grup de Dansa i Comparsa Disc 45**

Premi millor vestuari: **Minimum / Sinhus Sport**

Premi millor maquillatge i perruqueria: **Regina Peluquería / Comparsa Platinum**

Premi brilli-brilli: **Sacha (Unió) / Som i Serem Urban Style**

Premi gastronòmic: **Pastisseria Bomboneria Trill / Colours Fantasy**

Premi coreografia: **Maria Estilistes Unisex / Escuela de Baile Montse y Menchu**



El Señor Miyagi



Regina Peluqueria

En total s'han repartit més de 6.000 euros en premis, trofeus i vals de descompte, tant als comerços com a les comparses guanyadores del concurs.

Des de la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona volem agrair la bona acollida d'aquesta campanya, així com la inestimable col·laboració tant d'organitzadors com de participants (comerços, comparses i públic en general), i esperem poder seguir gaudint molts anys d'aquest certamen, que alhora dona suport al teixit comercial perquè segueixi essent un protagonista essencial a Tarragona.

---

# La Conselleria de Comerç estudia la implantació d'una o diverses APEU

El passat mes de desembre, la Generalitat de Catalunya va aprovar definitivament la Llei 15/2020, de les àrees de promoció econòmica urbana (APEU)

**Encetem al nostre butlletí de comerç una sèrie d'articles per analitzar la nova llei d'àrees de promoció econòmica urbana (APEU), que permetrà activar aquesta figura o instrument de competitivitat i modernització de zones comercials als municipis de Catalunya.**

L'equip tècnic de la Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona, des de finals de l'any passat, està elaborant un estudi de l'esmentada llei per redactar una proposta de model d'APEU per a Tarragona.

Tenint en compte que es tracta d'un projecte de ciutat, durant el transcurs de l'any es mantindran reunions periòdiques amb diferents agents implicats, com la Cambra de Comerç de Tarragona, els operadors de negocis i les associacions de comerciants. L'objectiu principal és consensuar la iniciativa i els compromisos que es derivin d'aquest instrument de competitivitat territorial, alhora que dotar-lo d'una important solidesa estratègica.

Està previst disposar d'una primera proposta al mes de juny, quan es programaran una sèrie de webinars per tal de presentar i defensar la implantació d'una o diverses APEU a la ciutat i donar a conèixer el projecte i els beneficis que comportaria.

És de rellevant importància indicar que, tot i tractar-se d'una llei per impulsar i millorar el teixit comercial de les ciutats, tant comerços i serveis com propietaris d'immobles, ciutadania i públic en general, tots en resulten beneficiats, ja que el principal objectiu és la millora i la dinamització de l'espai urbà on es delimita l'APEU.

Actualment, podem trobar models organitzatius semblants que han esdevingut casos d'èxit, alguns d'ells en funcionament des de principis de segle, com el Fulton Mall (Brooklyn, Nova York, USA), Successful Sutton BID (Sutton, Regne Unit), i els múltiples BID a Hamburg, Alemanya.

Més a prop, no essent un BID pròpiament suportat per una normativa legal, la proposta de Gasteiz ON (Vitoria-Gasteiz, País Basc) és un cas en què ens podem emmirallar.

Trobareu més informació relacionada amb la llei APEU de Catalunya en aquest [enllaç](#).

# L'Ajuntament de Tarragona col·labora amb l'Institut F. Vidal i Barraquer en el disseny del projecte Fòrum Tàrraco Client

Aquest programa de fidelització vol estimular la compra de proximitat, tant als establiments físics com en els canals en línia.

La Conselleria de Comerç de l'Ajuntament de Tarragona, dins el marc del conveni de cooperació establert amb l'IES F. Vidal i Barraquer, ha plantejat als alumnes del cicle formatiu de grau superior en Gestió de Vendes i Espais Comercials el repte de desenvolupar el projecte Fòrum Tàrraco Client (FTC).



Aquesta tasca, emmarcada dins l'estratègia de reactivació comercial de la ciutat, té com a objectiu dissenyar un programa de fidelització per a aquelles persones compromeses amb el consum local a Tarragona. El propòsit de l'FTC és enfortir i consolidar el comerç de Tarragona estimulando la compra de proximitat, tant en els establiments físics com en els canals en línia dels comerços de la ciutat. D'aquesta manera, es premiaria la ciutadania pel seu compromís de compra i consum mensual en comerç de Tarragona amb un accés preferencial a un ampli catàleg de productes i serveis prèmium.

Els alumnes, un cop escollit el projecte més adient entre tots els que hagin valorat i debatut, el presentaran davant diverses entitats i agents econòmics de la ciutat i l'equip tècnic de la Conselleria de Comerç, encapçalat per la consellera María José López. La construcció d'aquesta eina de fidelització i d'estímul competitiu ha d'ajudar a mantenir i impulsar una oferta comercial rica, diversa i de proximitat a Tarragona. El repte és important, i la implicació amb el comerç tarragoní il·lusiona l'alumnat del cicle formatiu del Vidal i Barraquer.

---

## Píndoles formatives

Els 10 millors bancs d'imatges gratuïts per utilitzar a les teves xarxes socials.



### La importància d'una imatge per comunicar

Actualment en el món digital en què vivim les fotografies **són un recurs visual molt potent i fonamental per a qualsevol negoci**. Les fotografies serveixen per acompanyar un text, una promoció o una publicació a les xarxes socials, entre d'altres, i són un element que **permet captar ràpidament l'atenció dels usuaris i animar-los a llegir el text o interessar-se per aquella publicació**.

Com es diu popularment, una imatge val més que mil paraules; per això, un text funciona sempre molt millor quan va acompanyat d'una imatge que en destaquí i reforci el contingut. A l'hora d'escollir les imatges, el millor sempre és invertir en una sessió de fotos professionals per tenir fotografies pròpies i de qualitat. Però si això no és possible, una bona opció és fer servir fotografies d'estoc de bancs d'imatges.

Els bancs d'imatges són plataformes web on hi ha disponibles una gran quantitat de fotografies, vídeos o altres recursos visuals lliures de drets, que es poden descarregar per fer-los servir com a creativitats per a les xarxes socials, a la teva pàgina web, com a portada d'un article, com un element dels butlletins d'informació, com a fons d'un cartell... Com veus, les opcions són diverses! Ens ajudaran a crear una identitat visual atractiva, que destaquí i que ens serveixi per comunicar allò que volem.



---

Tot i això, és important que abans de fer servir qualsevol fotografia tinguem en compte la normativa i la política d'ús de les imatges, per assegurar-nos que tenim els drets per publicar-la.

## Els 10 millors bancs gratuïts de fotografia

Aquí et deixem una llista amb els 10 millors bancs d'imatges. Són gratuïts i de gran qualitat; pots descarregar-ne lliurement les imatges per fer-les servir als teus recursos:

- STOCKSNAP: <https://stocksnap.io/>
- UNSPLASH: <https://unsplash.com/>
- PEXELS: <https://www.pexels.com/es-es/>
- FREEJPG: <https://www.freejpg.com.ar/banco-de-imagenes-gratis>
- PICJUMBO: <https://picjumbo.com/>
- PIXABAY: <https://pixabay.com/es/>
- GRATISOGRAPHY: <https://gratisography.com/>
- LITTLEVISUALS.CO: <https://littlevisuals.co/>
- FREEIMAGES: <https://es.freeimages.com/>
- STOKPIC: <https://stokpic.com/>



## Què necessito tenir en compte?

Doncs que aquestes plataformes són gratuïtes, i les imatges, lliures de drets. Per tant, les podem trobar repetides per Internet fàcilment.

## Com evitar-ho?

- No et quedis amb la primera fotografia, més bàsica i típica.
- Pensa una altra manera de comunicar, i fes servir les imatges amb creativitat i originalitat.
- Un toc d'humor sempre és molt millor.
- Busca les fotografies més naturals.
- Utilitza imatges que segueixin una mateixa línia; es notarà menys que és fotografia d'estoc.

## En definitiva, busca diferenciar-te i crear la teva pròpia imatge!

Clàudia Cánovas Mañas

Aplumstudio.com

Estudi de disseny i comunicació

a p l u m s t u d i o

---

# IMAGINARIUM repensa el seu model de negoci

L'empresa, fundada a finals del segle passat, mirarà de canviar la seva estratègia comercial.

La pandèmia de la covid-19 ha provocat l'aturada de l'activitat econòmica de molts sectors, sobretot d'aquells vinculats al comerç, turisme i restauració. Els confinaments i les restriccions ens han portat a canviar els nostres estils de vida, alhora que a donar embranzida a nous hàbits de consum que, més aviat o més tard, haviem d'arribar. I és clar que, per al comerç a peu de carrer, una ciutat "tancada" és com representar una obra de teatre sense espectadors ni taquilla.

Aquest fet, igual com ha passat i està passant en altres comerços, ha dut la marca Imaginarium a fer una parada tècnica per repensar el seu model de negoci. El tancament de quasi la totalitat de les seves botigues, passant de 43 a 2 arreu del territori espanyol, suposa una decisió complicada, al mateix temps que dràstica; però a vegades una parada a temps pot suposar un èxit futur.

La història sempre ens demostra que la societat, per avançar, ha hagut d'evolucionar a base de canvis. Alguns els hem generat nosaltres mateixos, i d'altres han estat involuntaris o forçats per qüestions de supervivència. I conscients que a vegades les bones paraules, consells i models teòrics pot semblar que no ajuden davant de situacions complicades com aquesta en què ens trobem, l'esforç extraordinari que suposa estar al capdavant del negoci alhora que observar-lo des de fora pot realment ajudar-nos a tirar endavant.

Desconeixem si Imaginarium se centrarà en les joguines sostenibles per fer desaparèixer el plàstic, o si els seus punts de venda es reconvertiran en parcs infantils o en espais creatius per a nens. Però, de ben segur, sempre que entenguin el context i què necessiten els seus clients, sabran escollir la nova estratègia per tornar a omplir les ciutats amb somriures i imaginació.



---

# Recull de notícies del mes de febrer

## CONSORCI DE COMERÇ, MODA I ARTESANIA DE CATALUNYA - GENCAT

### Recull de les principals actuacions en matèria d'ajudes i subvencions al sector per part de la Generalitat de Catalunya

Fes clic a la notícia per ampliar-ne la informació.

**02/02/2021**

[El Govern amplia amb 10 milions d'euros la línia d'ajuts als comerços tancats per la covid-19](#)

**05/02/2021**

[El Departament d'Empresa i Coneixement amplia a 6.000 euros l'import dels ajuts per als comerços tancats per la covid-19](#)

[FAQs dels ajuts a petites empreses, microempreses, cooperatives i autònoms amb treballadors a càrrec afectats per un ERTO](#)

**08/02/2021**

[El Govern activa el nou pla trimestral d'ajuts directes de 618 milions d'euros per als col·lectius i sectors més afectats per la covid-19](#)

**09/02/2021**

[Empresa i Coneixement amplia fins als 8.500 euros l'import dels ajuts als comerços tancats per la covid-19 per la pròrroga de les restriccions fins al 21 de febrer](#)

[Empresa i Coneixement reforça amb 7 milions les línies d'ajuts per a restauració, estètica i botigues de centres comercials per donar cobertura a la totalitat dels beneficiaris](#)

**12/02/2021**

[Empresa i Coneixement activa una nova línia d'ajuts de 6 milions d'euros per a establiments d'oci nocturn i parcs infantils privats tancats per les restriccions de la covid-19](#)

**16/02/2021**

[El Govern destinarà 10 milions d'euros a nous ajuts directes per a esdeveniments firals, centres comercials i locals de més de 400 m2 afectats per les restriccions de la covid-19](#)

**22/02/2021**

[22.725 petites empreses, microempreses i cooperatives amb treballadors en ERTO sol·liciten la línia d'ajuts del Departament d'Empresa i Coneixement](#)

---

PIMEC

## Recull de les principals notícies

Fes clic a la notícia per ampliar-ne la informació.

01/02/2021

[Mesures fiscals a aplicar durant l'any 2021](#)

03/02/2021

[Suport emocional i psicosocial: que ningú es quedi enrere!](#)

08/02/2021

[Resum dels nous ajornaments de quotes a la Seguretat Social per a empreses i autònoms](#)

09/02/2021

[Preguntes freqüents dels autònoms en relació amb els efectes de la covid-19 - 2021](#)

17/02/2021

[Emppersona rep el reconeixement a nivell europeu #NoALaDiscriminacioPerEdat](#)  
[Constitució de la Comissió Interministerial per al Pla de recuperació, transformació i resiliència](#)

21/02/2021

[La bretxa salarial a Catalunya se situa en el 22,2% l'any 2018](#)  
[Les dones cobren un 23,19% menys que els homes de mitjana en el sector agroalimentari](#)

22/02/2021

[Resum de la Llei d'igualtat de tracte i no discriminació](#)

23/02/2021

[Convocatòria de vaga general el 8 de març 2021](#)

# Compartim la fitxa de la campanya per millorar l'ús de la llengua catalana als comerços

## Servei d'Assessorament Lingüístic (SAL) per al comerç de Tarragona



**En català...**  
Hi ha moltes raons per treballar en català, entre d'altres...

**...per qualitat**  
Atendre el client en la seva llengua també és qualitat de servei.

**...per servei**  
Per presentar-te a les xarxes i aplicacions de la millor manera.

**Per fer-ho bé!**

[assessorament.tarragona@cpnl.cat](mailto:assessorament.tarragona@cpnl.cat)

### Centre de Normalització Lingüística de Tarragona

[www.cpnl.cat/xarxa/cnltarragona/](http://www.cpnl.cat/xarxa/cnltarragona/)

SAL > [assessorament.tarragona@cpnl.cat](mailto:assessorament.tarragona@cpnl.cat)

#### A les xarxes

Tw i Fb > @CNLTarragona

Instagram > cnltarragona

- Es revisen gratuïtament textos breus fins a un màxim de 1.600 paraules per setmana (equivalent aproximadament a 4 fulls). Superat aquest límit, les revisions seran de pagament si l'empresa no porta a terme actuacions per promoure l'autonomia lingüística del seu personal.
- Només es fan traduccions del castellà al català de cartes i menús de restauració, i cal adjuntar-hi l'original.
- Només es revisen textos escrits en català.
- El text s'ha d'enviar per correu electrònic amb indicació de les dades d'identificació i contacte de qui sol·licita la revisió.
- El text ha d'estar en un format electrònic editable.
- Abans d'enviar el text, s'hi haurà d'haver aplicat un corrector ortogràfic.
- El termini de lliurament del text s'acordarà entre la persona usuària i el SAL.
- El text es retornarà amb la referència de les modificacions i els comentaris corresponents, si escau.



## 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](mailto:somcomerctgn@tarragona.cat) o truca al 977 25 09 79, o apunta't directament aquí: [DONAR-ME D'ALTA](#).

## Encara no ets soci/partner de 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](mailto: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](mailto: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

