

## ACTA DE LA SESSIÓ ORDINÀRIA DEL CONSELL MUNICIPAL DEL COMERÇ DE TARRAGONA D'11 D'ABRIL DE 2013

### ASSISTENTS

*Presidenta Delegada:*

Sra. Patricia Anton

*Vocals:*

Sr. Oscar Busquets (Ajuntament Tarragona)

Sra. Judith Heras ( " " )

Sr. Albert Ribot (Cambra de Comerç)

Sr. Antoni Borràs ( " " )

Sr. Carlos Legaz (Unió Botiguers Torreforta)

Sr. Antoni Borràs (Mercats Municipals)

Sr. Ferran Milà (Botiguers Tarragona)

Sr. Florenci Nieto, assistit pel

Sr. Enric Calvo (Pymec-Comerç)

Sra. Francisca Sánchez (Comerç Cor Tarragona)

Sr. Eduard Mañas (Fed. Unió de Botiguers Tgna)

Sra. Merçè Haro (CCOO)

Sr. Joan Jordà (Botiguers de Tarragona)

Sr. Manel Sánchez Icart (UGT)

Sra. Judith Sentís (La Via T)

*Convidats:*

Sra. Susanna Moreno (Ass. Comerciants Part Alta)

Sr. Antonio Gómez ( " " " " )

*Secretaria delegada:*

Sra. Maria Dolors Musté Jové

### EXCUSATS:

Sr. Javier Villamayor (Ajuntament Tarragona)

Sra. Arga Sentís ( " " )

A la ciutat de Tarragona, quan són les 13,15 hores del dia 11 d'abril de 2013, es reuneixen a la sala Gènius del Palau Firal i de Congressos de Tarragona, prèviament convocats a l'efecte, els senyors/es relacionats/des al marge, per tal de celebrar sessió ordinària del Consell Municipal del Comerç de Tarragona, sota la presidència de la Sra. Patricia Anton Martínez, assistida per la secretaria delegada, Sra. Maria Dolors Musté Jové.

En haver-hi quòrum suficient, la Presidenta dóna per vàlidament constituït el Consell i es passen a tractar els punts que integren l'ordre del dia.

## **1.- APROVACIÓ , SI S'ESCAU, DE L'ACTA DE LA DARRERA SESSIÓ, QUE S'ADJUNTA.-**

Es modifica el nom de la persona que hi va assistir per compte de Pymec que era el Sr. Florenci Nieto i s'aprova per unanimitat.

## **2.- RESUM DE LES ACCIONS DUTES A TERME DURANT L'ANY 2012.-**

La presidenta sol·licita als assistents diligència en la presentació de les dades que ha sol·licitat sobre formació i interessos i passa a fer la seva exposició amb un suport de power point.

La presidenta explica que la Conselleria de Comerç i Turisme de l'Ajuntament de Tarragona vol fer actuacions que ajudin al sector, proposar i dur a terme actuacions per dinamitzar i enfortir el comerç de la nostra ciutat, posant les bases que han d'ajudar a una reformulació del model comercial de ciutat.

L'objectiu final en relació al nostre model urbà de comerç minorista, és aconseguir un millor posicionament i capacitat competitiva adaptada al nou context, tot engegant nous serveis i mecanismes en matèria tecnològica i formativa i, en aquest sentit, es vol dur a terme formació en noves tecnologies.

Continuarà posant els seus recursos, esforços i voluntat política en la defensa d'un model comercial propi de ciutat, tot respectant la pluralitat de formes de distribució comercial, perquè es mantingui el nivell comercial.

Facilitarà la implantació d'iniciatives empresarials que aportin valor comercial, atenguin a l'interès general, afavoreixin les alternatives de compra a la demanda de la nostra ciutadania, i que consolidin la capitalitat comercial de Tarragona. En aquest sentit, continuarà donant suport i assessorament en noves implantacions i en el seguiment dels expedients. Referma la seva voluntat de treballar per oferir propostes que enforteixin el model de distribució que ens és propi al nostre país i que realment aporta cohesió social i fa ciutat: el comerç minorista urbà.

La informació ja ha estat tractada i tabulada a partir de l'eina municipal <http://www.biztarragona.com>, embrió del futur Observatori de Comerç de Tarragona. Aquesta eina de geolocalització comercial, va ser activada l'any 2012, a partir de la iniciativa proposada per la conselleria de Comerç i del impuls i suport de la majoria de les associacions comercials que hi van ser presents en aquest mateix Consell de Comerç en la darrera sessió. Ha parlat amb Tarragona Impulsa perquè l'utilitzin i convida als assistents a fer el mateix. Ara hi ha l'Eix Central i s'ampliarà l'eina als barris de ponent.

En aquest punt de la sessió s'incorpora el Sr. Jordà.

La Sra. Patricia Anton explica les característiques del sector comercial de l'Eix Central i dóna dades sobre els locals buits, essencialment. Un cop analitzades les dades, la Sra. Anton es planteja on ens dirigim i què podem fer.

A nivell individual proposa:

1) Proacció.

2) Revisar tots els processos productius i de venda. Es poden millorar petites coses (gamma de producte, exposició i aparadorisme, atenció al client, serveis addicionals, devolucions,...)

- 3) Reduir costos i aprofitar la xarxa comercial i de serveis del territori.
- 4) Ofertes i promocions. Política de preus.
- 5) Integració comerç online-offline.
- 6) Internet es fa mòbil. Les xarxes socials han vingut per quedar-s'hi.

A nivell col·lectiu proposa:

- 1) Associacionisme comercial unificat. Una sola veu comercial, pluralitat de sensibilitats comercials.
- 2) Xarxa Comercial Territorial: Integració i col·laboració.
- 3) Lluitar per un nou model comercial urbà i de proximitat.
- 4) Mercat Laboral: Cal que es faci un esforç de formació, adaptació a les TIC i a un model de consum en evolució, vinculat a la mobilitat i Internet. Buscar millor integració/col·laboració amb universitat i instituts per formar nous treballadors.
- 5) Serveis de Valor Afegit: Places d'aparcaments, serveis de guarda i custòdia, guarderia, compra a casa, seguretat i horaris comercials adaptats, serveis d'oci i entreteniment que actuïn d'atracció.
- 6) La informació és el motor clau del canvi i el factor de diferenciació envers altres models de distribució comercial.

A nivell administratiu i públic:

- 1) Reducció de l'activitat comercial: reducció d'ingressos públics tributaris (taxes, IBI, ICIO, etc).
- 2) Preservació del mix comercial i del model comercial minorista urbà. Assegurar l'adequada i suficient oferta comercial per a tothom.
- 3) Promoció del turisme de ciutat. Cal que vagi de la mà del comerç.
- 4) El sector serveis i de retruc, el comerç, representen un percentatge alt de l'ocupació.
- 5) Un problema greu: desertització comercial. Els locals buits són un problema territorial que afecta als nostres comerços directament, redueix l'atractiu i la imatge de l'eix comercial i de la ciutat.

La Sra. Patricia Anton fa les propostes següents:

- Enfortir l'Associacionisme comercial: afavorir la seva integració voluntària.
- Eix Comercial Territorial. L'eix territorial com a zona de col·laboració i xarxa comercial: cal vincular i compartir funcions de gestió global del territori comercial i de determinats processos comercials comuns als diferents comerços. Es poden fer campanyes conjuntes amb altres ajuntaments de la Costa Daurada.
- Geolocalització comercial. Qui en forma part: per col·laborar cal que el comerç, els comerciants, es coneguin entre ells a nivell territorial. Facilitar els mitjans per aconseguir un mix comercial atractiu.

- Creació d'un Sistema d'Informació Comercial Urbà: clau per l'evolució comercial i per afavorir la fidelització del consumidor. Es poden crear "*Rutes comercials Urbanes*" vinculades als restaurants. El Sr. Ribot comenta que hi ha pocs motors amb poder d'atracció, que a Tarragona el Mercat és exclusiu, un element distintiu que pot servir per a una futura campanya com per exemple "Des del Mercat al Corte Inglés".

- Portal Únic de Comerç Urbà. Del catàleg de productes i la tenda virtual vinculada a l'establiment comercial, a un Portal del Comerç de Tarragona pel consumidor, on poder trobar tots els productes, serveis i el conjunt d'ofertes del teixit comercial minorista urbà. És la forma de crear una marca potent i poder construir un model. Vindran a les botigues per afegir aquesta informació, al marge de la botiga on-line que pugui tenir cadascú.

- Mercat Laboral - crear una borsa de treballadors "rotacionals" per a tot el teixit comercial (atendre puntes de treball, baixes, vacances...), i que serveixi de cantera per a la contractació estable dins el sector. Professionalitzar els gestors d'establiments (propietaris i gerents) i el personal que atén al públic. Amb l'IES Vidal i Barraquer hi ha el programa DUAL per fer pràctiques a les botigues en aquest sentit. Es disposarà de bases de dades de gent que vulgui treballar al comerç amb experiència prèvia.

- Turisme i Comerç – Cal afavorir les sinèrgies i fer promoció conjunta amb el turisme i entre àmbits d'activitat empresarial (restauració, cultura, ...). Les activitats fan que no decaigui l'activitat comercial. També es fan promocions conjuntes del Mercat i els càmpings. El Sr. Florenci Nieto es manifesta partidari de parlar amb els touroperadors perquè els turistes volen la Imperial Tàrraco.

La Sra. Anton dona compte de les 68 actuacions realitzades per les associacions de comerciants de la ciutat al llarg de l'any i queda palès quines són les que estan actives, així com el fet de que es poden donar al mateix temps 8 accions comercials. Es comenten.

La Sra. Anton dona compte de les actuacions de dinamització comercial que han estat les següents:

1	Campanya Aparcaments	13-12-12 al 28-2-13	Tiquets d'aparcaments a preus reduïts per donar als clients
2	Curs de rus per al comerç (col·laboració Cambra de Comerç)	14 al 25/5	Curs de rus adreçat al personal del comerç
3	Desfilada moda Pla de la Seu (col·laboració amb assoc. comerciants part alta ACPA)	30-juny	Desfilada de modes del comerços de la Part Alta al Pla de la Seu
4	Fira Fòra Stocks (col·laboració assoc. comerciants la via T)	2 al 4/3	Fira d'estocs dels comerços de la ciutat
5	I Concentració Ferraris (col·laboració Ferrari Club España)	25-març	Trobada de Ferraris al Serrallo
6	14à Fira DO Tarragona (col·laboració amb DO Tarragona)	1 al 3/6	Fira de vins
7	Fira sabors Catalans (col·laboració amb assoc. petits productors d'alimentació)	21 i 22/7 i 24/8	Fira productes d'alimentació
8	Fira Fòra Stocks (col·laboració assoc. comerciants la via T)	3 al 5/8	Fira d'estocs dels comerços de la ciutat
9	Fira DO Montsant (col·laboració DO	01-set	Fira de vins

	Montsant)		
10	Festa Pintxo Torreforta (col·laboració Unió Botiguers Torreforta)	octubre	Festa per dinamitzar el comerç del barri
11	Mercat Català (col·laboració assoc. comerciants Botiguers de Tarragona)	2 al 4/11	Mercat productes d'artesanía i alimentació
12	Fira Nadal (conjuntament amb ESPIMSA)	24/11 al 23/12	Fira productes de Nadal
13	Fira Oli (conjuntament amb ESPIMSA)	30/11 i 1 i 2/12	Fira olis
14	Fira Artesanía (conjuntament amb ESPIMSA)	6/12/12 al 6/1/13	Fira productes artesans
15	App Shopping Costa Daurada	maig	Aplicació per a smartPhones i iPhones

També s'han dut a terme aquestes altres accions:

- **“Biztarragona.com”**: Servei de geolocalització comercial de Tarragona. □ Embrió del futur Observatori Comercial de ciutat i base per al Portal Comercial de Ciutat.
- Gestió subvenció **Enllumenat de Nadal**.
- Campanya comercial **“Enjoy Tarragona”** □ Impuls comercial de vendes basat en l'estratègia turística de Tarragona. Es fan diversos comentaris en aquest respecte especialment per si fos possible tenir un dia sencer als turistes, fer un shop touring o un programa més complet. Interven el Sr. Florenci Nieto, el Sr. Óscar Busquets i el Sr. Eduard Mañas. La Sra. Anton diu que s'ha començat, que cal millorar cada any però que és un mercat difícil i té les característiques que té. El Sr. Nieto proposa ampliar la durada de la campanya turística i pensar en altres nacionalitats, defensa la visió turística.
- **Tax Free**: una oportunitat comercial i de vendes vinculat al turista extracomunitari que ens visita (segment turista rus) □ Contacte amb empreses del sector, el sector comercial de Tarragona; conferència explicativa a càrrec de l'empresa GLOBAL BLUE, i nou Punt d'Informació Tax Free a la Rambla Nova.
- 18 Informes Comercials.
- 39 Expedients administratius

### 3.- PRESENTACIÓ DE LES ACCIONS PREVISTES PER A L'ANY 2013.-

2a edició de la campanya “Enjoy Tarragona”. Es continuarà amb la promoció del turisme rus de ½ jornada amb touoperadors russos. La Sra. Anton explica que totes les propostes rebudes pels russos han estat reduïdes a ½ jornada i que els seus interessos són l'equipament a la persona l'artesanía i la joieria. El 2013 es farà també en francès.

Es continuarà amb la informació i formació per a tothom sobre el Tax Free.

Es renovarà el contracte de l'empresa externa que ha desenvolupat la web [www.biztarragona.com](http://www.biztarragona.com), la qual efectuarà el catàleg de productes i l'estudi, idoneïtat i viabilitat per

efectuar el Pla d'Usos. El Sr. Antoni Gómez demana si el Pla d'Usos serà general o per zones i en quines. La Sra. Patricia Anton respon que dependrà dels costos.

Es farà la campanya de creació d'espais a les botigues de cooperació. Es fan aclariments al respecte a la Sra. Susanna Moreno.

Es convocarà una taula de treball encaminada a la fusió d'entitats. El Sr. Òscar Busquets dóna suport a aquesta iniciativa. La Sra. Susanna Moreno diu que cada associació coneix els problemes de cada zona. El Sr. Ribot també hi dóna suport perquè l'empresari ha de saber què fer per promocionar el seu negoci (especialització?, quin turisme tenim?) i veu la necessitat de que tothom parli amb la mateixa veu per centrar-se en la feina i no en les discussions, parlar poc i treballar que és on surten els problemes de debò. També és del parer que les persones han de parlar per donar veu als que es representa, no a ells mateixos, és a dir, han de ser representatives. La Sra. Patricia Anton es cuidarà de convocar a les associacions legalment constituïdes .

D'aquí a 15 dies es passaran les propostes formatives adreçades al comerç minorista.

#### 4.- PRECS I PREGUNTES.

A més a més de l'exposat es fan les propostes següents:

- Sr. Manel Sánchez proposa un autobús turístic des de Vila-Seca.
- Sr. Eduard Mañas i el Sr. Enric Calvo es manifesten repetidament a favor de promoure el comerç de consum local de forma que es creïn actes que constitueixin un motiu per passejar per la ciutat i comprar.

I sense més assumptes per tractar s'aixeca la reunió a les 14,45 hores, de la qual cosa jo, secretària delegada en dono fe.

Vist i Plau,

La Presidenta,