



salouemprèn

La revista de la gent d'empresa

L'AJUNTAMENT PREMIA 43 EMPRENEDORS
ENTREVISTEM LA SANDRA I LA MERCEDES (QUATRE GRAPES)
EL "SALOU ENTRANYABLE" DE JOAN ROIG



Marc Montagut,
Regidor de Promoció de la Ciutat

Emprenedors

Salou és una ciutat d'emprenedors. Som un poble que ha hagut de lluitar per ser el que és i que ha nascut de l'empenta, la iniciativa i el coratge de quasi tres generacions que han sabut compaginar la feina, la família i la defensa de la identitat salouenca. Som una ciutat d'oportunitats. Qui més qui menys, un mateix, el pare o l'avi, va arribar a Salou buscant la seva oportunitat per poder progressar a la vida, de prosperar, de viure millor. En els darrers 50 anys, Salou ha acollit gent de tot arreu, de molt diversa condició, cultura i llengua. Però si ens parem a pensar, totes aquestes persones tenen alguna cosa en comú: un gran esperit emprenedor. I si no el tenien, se n'han contagiats al cap d'uns anys vivint i treballant a Salou i han intentat muntar el seu propi negoci. Uns amb molt bona fortuna, uns altres amb més sort al cap d'uns quants intents, i d'altres ara són en plena lluita.

La nova Regidoria de Promoció de la Ciutat és l'àrea que el govern de l'Ajuntament de Salou ha creat per al foment de l'activitat econòmica i la projecció exterior de la nostra ciutat. Neix de la unió dels departaments de Promoció Econòmica, Comerç, Mercats i Consum, Turisme i Platges. La creació de la revista salouemprèn respon al desig d'ajudar les persones que fan gran Salou, amb la seva feina, el seu esforç i la seva capacitat d'innovar i millorar. És una revista emprenedora per a emprenedors. En la que els empresaris i comerciants poden trobar consell, ajut i recursos per poder iniciar o millorar qualsevol activitat econòmica o comercial. La revista salouemprèn vol ser un punt de trobada per als emprenedors de Salou, on trobar informació útil per a fer negoci, experiències exemplars, notícies interessants, etc.

Esperem que el primer número us porti totes aquestes coses. També us animem a contribuir-hi. Les seves pàgines estan obertes per a vosaltres i per a les vostres inquietuds. Per tant, no dubteu en posar-vos en contacte amb nosaltres per incloure-hi informació, fer suggeriments o aportacions.

gener

- 09-13** VAKANTIEBEURS, Turisme, Utrecht, HOLANDA, per a professionals i públic general
- 10-13** REISELIV, Turisme, Oslo, NORUEGA, per a professionals i públic general
- 16-20** BTL, Turisme, Lisboa, PORTUGAL, per a professionals i públic general
- 17-20** MATKA, Hèlsinki, FINLÀNDIA, per a professionals i públic general
- 25-27** EL TEU DIA, Casaments i celebracions, Tarragona, TARRAGONÈS (977/24 84 54)
- 24-27** HOLIDAY WORLD, Dublín, IRLANDA, per a professionals i públic general

febrer

- 01** ANTIQUARI'S, Saló d'Antiquaris i Brocanters/Saló d'Art, Reus, BAIX CAMP (977/32 63 63)
- 30-03** FITUR, Turisme, Madrid, ESPANYA, per a professionals i públic general
- 08-10** BALTOUR, Turisme, Riga, LETÒNIA, per a professionals i públic general
- 08-10** SALON DU TOURISME, Turisme, Toulouse, FRANÇA, per a públic general
- 21-24** B.I.T., Turisme, Milà, ITÀLIA, per a professionals i públic general
- 22-24** NAVARTUR, Turisme, Pamplona, NAVARRA, per a públic general

març

- 08-09** EPOCAUTO, Cotxes i motos d'època Reus, BAIX CAMP (977/32 63 63)
- 14-16** MOBIDEC, Fira del Moble i la Decoració, Tarragona, TARRAGONÈS (977/24 84 54)
- 29-03** VIVATTUR, Turisme, Vilnius, LITUÀNIA, per a professionals i públic general
- 05-08** ITB, Turisme, Berlín, ALEMANYA, per a professionals i públic general
- 13-16** TUR, Turisme, Gotemburg, SUÈCIA, per a professionals i públic general
- 19-22** MITT, Turisme, Moscou, RÚSSIA, per a professionals
- 27-29** ZARAGOZA, Turisme, Saragossa, ESPANYA, per a professionals i públic general

Sandra i Mercedes, de "Quatre Grapes":

"Vam obrir la botiga amb 1.000 euros"

La Sandra Plaza, 28 anys, i la Mercedes Domínguez, 33 anys, porten amb l'Antonio Ferrer, 37 anys, la botiga de puericultura "Quatre Grapes" des de fa 4 anys, i comparteixen la il·lusió de ser pares dels seus clients. Tant és així, que la seva implicació, i el tracte personalitzat que donen, atrau clients de Vila-seca, de Torredembarra, de Barcelona i d'arreu.



Mercedes Domínguez i Sandra Plaza

· Què és el que us empeny muntar un negoci? I aquest negoci precisament?

Sandra. La veritat és que la Mercedes es va quedar embarassada i, com tothom, va anar a fer una llista de naixement. Va anar a Puerimueble de Reus. I sovint, l'acompanyava, i li deia: "Això fa falta a Salou, que no n'hi ha, que no n'hi ha". I va començar així. Però van passar 2 o 3 anys fins que vam començar.

Mercedes. Teniem molt clar les idees, ens feia molta por que algú ens les agafés. I pensàvem que com no hi havia aquest tipus de negoci, el primer que el posés tindria molts avantatges. Sí que existien botigues, però no amb la idea que nosaltres portàvem. Hem agafat moltes exclusives i tenim moltes marques i molta varietat.

· Quin és el secret de l'èxit de "Quatre Grapes"?

M. Ara és un conjunt de diverses coses. Però quan vam començar va ser el servei. Vam apostar per donar molt assessorament. Estudiem molt el perfil de la gent que ve a comprar alguna cosa perquè no volem que torni ningú a la botiga dient que això que els hem venut no els va bé. No ens importa que comprin una cosa o una altra, però sí que és important que ho facin convençuts que és el millor per a ells.

· Aquestes coses són les que fan diferent "Quatre Grapes" de les altres botigues del seu sector?

S. Aquest tracte personalitzat fa que la gent repeteixi.

M. L'octubre passat vam fer 4 anys i enguany ens ha passat que els primers nens que vam servir ja són nens grandets i els pares i mares segueixen venint. Això ens ha permès vendre 8 habitacions juvenils! És una línia de negoci que no estava prevista. I és que el més important és el tracte personalitzat. Per exemple, quan vam obrir la gent venia amb un retall de revista i ens demanava que ho busquéssim i internet va treure fum per aconseguir-ho. I així vam atraure molts clients.

· Què és el que t'agrada més del vostre negoci?

S i M. Ens agradava resoldre els problemes, fins i tot els que no eren nostres. Ens agrada que la gent compri amb il·lusió. Perquè no és el mateix comprar una rentadora que comprar les coses necessàries per quan arribi el teu fill. Ni la predisposició, ni les ganes, ni la il·lusió són iguals. L'alegria es contagia. Ens diuen que porten un

nen o una nena. Ens porten les ecografies... I hem superat la típica relació empresari-client, i hem fet amistats, hem anat a sopar o han vingut a ajudar-nos per muntar un aparador. I també venen a fires del sector amb nosaltres... i fins i tot, despengen el telèfon i agafen l'encàrrec! I moltes tardes, ens trobem amb 5 o 6 persones que no venen a comprar, sinó a fer petar la xerrada!

· "Quatre Grapes" es convertirà algun dia en un "Prenatal"?

S. Quan vam obrir, els nostres marits ens deien en broma: "faran la cadena Quatre Grapes". I de fet, a l'any d'obrir, vam estar a punt a punt d'obrir una botiga a Vila-seca quan encara no n'hi havia cap. Ens ho vam pensar molt i se'ns van avançar. Però no sabem si el futur passa per més botigues "Quatre Grapes" o més "Quatre Grapes" diversificats. Però, hi ha un handicap important a Salou: trobar un local, fins i tot quan estàs disposat a pagar el que val un local bo.

· Quins altres projectes teniu?

S. Portem la guarderia municipal. Som una unió temporal d'empreses (som 4 socis) i ens podríem presentar per portar-ne d'altres que puguin sortir. Però totes tenim fills i el primer és el primer.

M. Amb Quatre Grapes, la meua família i l'Esplai, ja tinc bastant, i amb la sòcia tan emprenedora que sempre acaba embarcant-me en coses noves. Però, el que sí em plantejo és treballar menys i dedicar temps als fills... Però no fer de "maruja". No ho suportaria.

· I esteu contentes d'on heu arribat?

S. La gent pensa que si tens botiga tens molts diners. Però la realitat és una altra. Jo a vegades penso: quan donarem la volta? Quan començarem a tenir beneficis?

M. Ella és impacient per això, jo no. Hem de ser conscients de com vam començar i on som ara. Tenim més espai i més gènere. I si preguntes, on són els diners? Els diners són aquí, a la botiga. Sempre reinvertim, i sempre posem els diners a la botiga. Ara ampliem, ara posem aire condicionat... Encara no tenim la botiga que volem.

S i M. Vam obrir la botiga amb 1.000 euros i no n'hem hagut de posar més. La botiga va pagant-ho tot: préstecs, lloguer, despeses, sous, tot.

★ 2on Premi Concurs "fes un pas endavant" per a joves emprenedors

★ 1r Premi Concurs aparadors de Nadal de Salou

★ Qualificació I+O, iniciativa i ocupació Generalitat de Catalunya

El salouenc Joan Pinyol Blasi rep el premi Fem empresa

L'empresa Dexma sensors SL, fundada pel salouenc Joan Pinyol, junt amb Xavier Orduña Just (Barcelona) i Guillem Corominas Cruells (La Garriga), va rebre el Premi Fem Empresa de la Fundació Caixa Tarragona. Dexma Sensors és una empresa que dissenya, implementa i llicència software per a *wireless sensor networks* (xarxes de sensors sense fils). L'empresa s'ha especialitzat en el desenvolupament d'aquesta tecnologia que consisteix en grups de centenars o milers de petits microordinadors capaços de captar tot tipus de dades de l'entorn i d'enviar-la a altres microordinadors sense cap tipus de cables. Dexma està present en els sectors de les emergències, de la logística, de l'atenció hospitalària i l'agricultura d'alt valor afegit.



La Fira Nàutica, entre dues aigües

La Fira Nàutica de Salou passarà a ser la Fira Nàutica de la Costa Daurada i serà organitzada conjuntament pels Ajuntaments de Salou i de Cambrils. L'acord subscrit entre els dos consistoris permetrà potenciar aquesta trobada sumant recursos i multiplicant resultats. Segons Marc Montagut, Regidor de Promoció de la Ciutat, "l'objectiu és crear un esdeveniment molt més ambiciós i amb més projecció sumant l'experiència i l'esforç dels dos municipis". La Fira se celebrarà a Salou i a Cambrils alternativament. El municipi que no aculli el conjunt d'expositors i parades de la Fira, serà -en canvi- la seu dels actes i trobades promocionals: roda de premsa, xerrades, projeccions, trobades del sector, etc.

correu obert

I el Casc Antic?

Des d'ACES (Associació de Comerciants i Empresaris de Salou) us encoratgem a posar la mirada en el Casc Antic. I és que és una llàstima que Salou, que encara està escrivint la seva història, no compti amb un Casc Antic que convidi a passejar i a atraure a la gent en un anar i venir i per suposat a estar, degut a les condicions que actualment té. Mirem el nostre Casc Antic i ens dona una mica de llàstima, i pensem que no pot ser tan difícil donar-li un caire més acollidor...

ACES ha recollit unes idees que les passa a l'Ajuntament de Salou, amb la il·lusió que siguin avaluades i es prenguin les mesures oportunes. La rehabilitació urbanística del Casc Antic, hauria de contemplar des de l'enrajolat del carrer fins l'aspecte més estètic dels arbres i torretes que guarneixen l'espai, des de la neteja i manteniment dels carrers fins el manteniment de les clavegueres, des dels aparcaments de les furgonetes, des de l'ocupació de la via pública per botiguers que no compleixen les ordenances fins l'ocupació de locals comercials com a habitatge. Resumint, solament volem fer veure que seria agradable tenir un nucli antic a l'alçada de les circumstàncies, que convidés al visitant i al veí de Salou a passejar per ell i a gaudir del seu encís i el seu encant.

Si vols participar a la secció Correu Obert o enviar un article o notícia:

salouempren@salou.org

L'OPINIÓ EXPERTA

Aquell Salou entranyable

Joan Roig, Hotel Mònaco

Fa uns dies, baixant de Reus amb un bon amic, entrant a la carretera de Salou, em va fer un comentari que va ser l'inici d'una llarga i profunda reflexió sobre com ha canviat el nostre entorn pròxim. Em va comentar: "Te'n recordes, Joan, quan estava aquí l'estació del carrilet?" En aquell mateix instant, ens va semblar fins i tot sentir el xiulet típic d'aquell entranyable mitjà de transport que unia Reus i Salou.

Vèiem la llarga paret que hi havia en la primera corba abans de la caseta on estaven els guardabarreres. Davant del Mas Calbó, les dues vies se separaven i els combois es creuaven amb la gent que pujava de la platja i els que ja pensaven en ella. Les "Quatre Carreteres" -punt sempre problemàtic i difícil- i finalment, l'Estació de Salou, on se li donava la volta a la màquina i estava altra vegada disposada a seguir amb el seu anar i venir.

Tot això enllaça amb la concessió de guardons a una sèrie de persones i entitats que des de fa molts anys han desenvolupat la seva activitat a Salou. Una reunió important que va organitzar l'Àrea de Promoció de la Ciutat, sota la batuta del Sr. Marc Montagut i amb l'estimable col·laboració i organització del Sr. Guardià. Una nit plena de records i on en l'ambient suraven noms importants que sempre estaran en la nostra ment: Mossèn Llauredó, Mossèn Muntanyola, Fèlix Gacho, Sr. Llauredó de Fernan's, Sr. Semeli i Sra. Bertran (carisseria), Paquito Germà, Sr. Bartomeu, Dr. Punset, Pepe (joieria), Juanito "L'Ampollero", Sr. Plana, Sr. Ricard Montagut, i tants i tants altres, que van fer possible que el Salou d'avui sigui com és. Espero que aquest esdeveniment continuï i sigui un punt de referència que ens dugui sempre a recordar aquells vells temps que no tornaran, però que mai no es podran oblidar.

tema central

Guardons a la continuïtat empresarial:

L'Ajuntament premia 43 emprenedors

El passat mes de novembre l'Ajuntament de Salou va premiar l'èxit empresarial atorgant guardons a la continuïtat empresarial a més de 40 empresaris, empreses i establiments del municipi. El Teatre Auditori (TAS) va aplegar més de 300 persones.

L'objectiu dels guardons és premiar els empresaris, les empreses i els establiments comercials amb una notòria antiguitat. En concret, es van atorgar premis a cinc categories, en funció de l'antiguitat dels establiments (30, 35, 40, 45 o 50 anys) i premis especials per als pioners del món empresarial de Salou: establiments amb més de 50 anys d'existència i primers en el seu sector.

Tres dels diplomes atorgats van a anar a parar a establiments amb més de 50 anys d'activitat i que encara continuen funcionant: Bar Terramar (obert l'any 1953), Brisasol (1957) i Fernan's (1954/1958). Es van premiar 5 establiments en la categoria de pioners; 6 establiments oberts des de fa 45 anys, dotze establiments amb una edat entre 40 i 45 anys, 12 premiats amb 35 a 40 anys d'antiguitat, i 5 premiats en la categoria de 30 anys.

L'acte va ser presidit per l'Alcalde, Antonio Banyeres, i Marc Montagut, Regidor de promoció de la Ciutat, i altres membres del govern municipal, acompanyats pel Secretari General d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya, Martí Carnicer, i el delegat del Govern de la Generalitat de Catalunya, Xavier Sabaté. També van assistir: Joan Abelló, subdelegat del Govern espanyol, Joaquim Nin, Vicepresident de la Diputació de Tarragona i Laura Roigé, representant del Cambra de Comerç de Tarragona.

El reconeixement públic és un agraïment de tota la societat salouenca a la seva trajectòria de servei i atenció al públic, i a la seva actitud emprenedora i innovadora demostrada mitjançant l'adaptació contínua a l'evolució de les necessitats dels ciutadans i els clients. Antonio Banyeres va destacar la preparació i la qualificació dels 43 guardonats i el fet que hagin fet possible que Salou gaudeixi d'una "oferta assentada, àmplia, variada i competitiva". Per la seva part, Montagut va destacar que "aquests guardons tenen com a

objectiu premiar aquells empresaris, empreses i establiments comercials, dels diferents sectors econòmics de la ciutat, amb una notòria antiguitat".

En el seu discurs, Montagut, també va destacar que "totes aquestes persones han dedicat gran part de la seva vida a fer Salou, des de la seva petita botiga, bar o hostel, van creure en les possibilitats de futur del nostre municipi" i que "es mereixen el reconeixement de tot un poble".

El discurs en nom dels premiats de Joan Roig (Hotel Mònaco) va emocionar els assistents, rememorant anècdotes del Salou de fa 30 o 40 anys i històries molt entranyables (vegeu l'opinió experta, a la pàgina anterior).



"Han fet possible que Salou gaudeixi d'una oferta variada i competitiva"

Antonio Banyeres, Alcalde

"Han dedicat gran part de la seva vida a fer Salou"

Marc Montagut, Regidor Promoció

"Suraven noms importants que sempre estaran en la nostra ment"

Joan Roig, Hotel Mònaco

un copet de mà

Aconsegueix fins a 50.000 € amb un préstec TIC

El Pla avança del Ministeri d'Indústria i Comerç inclou la iniciativa "Préstec TIC", una línia de finançament per a la incorporació de les Tecnologies de la Informació i la Comunicació (TIC) a les PIME i que suposin una innovació en els processos clau del seu model de negoci per incrementar la seva competitivitat. El finançament es farà a través d'un préstec que podrà arribar al 100 % de la inversió (sense IVA) i fins a un màxim de 50.000 euros. El termini màxim de devolució serà de 36 mesos, amb possibilitat de 3 mesos de carència inclosos, a un 0 % d'interès. Els préstecs els gestiona l'Institut de Crèdit Oficial i s'han de demanar a través de les entitats col·laboradores (Més informació: <http://www.mityc.es/PrestamoTIC/Contenido/Guia/5Solicitante/>).

Cursos d'Anglès, Ofimàtica i Internet per a autònoms

L'Oficina d'Atenció a l'Autònom de Salou (OAA), una iniciativa de l'Ajuntament de Salou i l'AIAC (Associació d'Autònoms de Catalunya), ofereix la possibilitat de fer cursos de 60 hores de durada d'Anglès (1 i 2) i d'Ofimàtica i Internet, especialment pensat i dirigit per a professionals i empresaris. L'oferta de cursos, que es renova trimestralment, va dirigit a les persones que volen complementar la seva formació de forma pràctica i intensa. Els cursos s'imparteixen al centre Cívic a partir del mes de gener, al Carrer Advocat Gallego, 2. (Més informació als Tel. 977 382 814 i 691 688 084).

Demana un ajut per millorar el teu establiment!

L'Ajuntament de Salou mantindrà la política de subvencions per a fer millores en establiments oberts al públic. L'objectiu de les subvencions és contribuir a la millora de la imatge de l'establiment en tots els aspectes en la que sigui necessària una llicència d'obres menors: reformes, millores, etc.

(Més informació al Tel. 977 309 214).

40 milions d'euros per a empreses joves innovadores

EL Govern espanyol ha autoritzat el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç a destinar 40 milions d'euros al Programa de suport a les Joves Empreses Innovadores. Aquest programa va dirigit a les empreses de menys de 6 anys d'antiguitat i de menys de 50 treballadors, i que tinguin una activitat investigadora intensa: més del 35 % del seu personal ha d'estar dedicat a treballs relacionats amb la recerca, el Desenvolupament i la Innovació, i dedicar més del 15 % de la despesa al mateix concepte. Les subvencions per finançar activitats de recerca i innovació entre 2008 i 2011 s'han de demanar a la Direcció General de Política de la PIME (Més informació: <http://www.mityc.es/es-ES/Servicios/Ayudas/>).

Compte amb els crèdits ràpids!

El crèdit ràpid és un tipus de crèdit que s'atorga a un consumidor en un termini molt breu de temps i d'una quantia econòmica que normalment sol estar entre els 600€ i 6000€. L'avantatge principal és que són de ràpida tramitació. A més a més, demanen poca documentació, (una nòmina de treball, un rebut domiciliat i el DNI), es disposa dels diners en un termini molt breu (de 24 a 48 hores), i no justificar el motiu pel qual demanem el crèdit. Però també hi ha inconvenients. Els interessos són molt elevats (superen el 20% TAE) i, a vegades, no tenim tota la informació necessària atès que fem una tramitació ràpida.

Per això, cal que fem cas de les següents recomanacions. En cas que necessitem disposar de diners de manera urgent, en primer lloc cal consultar tots els productes que hi ha al mercat. No ens deixem portar per la publicitat, vigilem el nostre pressupost i les nostres despeses mensuals per veure si podem fer front a una nova quota abans de contractar. Exigim sempre una oferta vinculant per escrit de l'entitat financera que ens ofereix el crèdit, per tal de llegir-la tranquil·lament. I guardem aquest document! Llegim molt bé les condicions del contracte abans de signar-lo i comprovem que són les mateixes de l'oferta escrita que abans ens havien fet i que no hi ha cap clàusula abusiva. I a més a més, recordem que tenim dret a demanar els contractes en català i que una garantia addicional és contractar amb entitats financeres adherides a una junta arbitral de consum.