



# salouemprèn

La revista de la gent d'empresa

**El Mercat Medieval de Salou fa 10 anys!**

**Marc Montagut: Nous temps, nous reptes**

**Entrevistem Pedro Lavilla, nou regidor de comerç**



AJUNTAMENT DE SALOU



Generalitat de Catalunya  
**Departament de Treball**

Publicació trimestral gratuïta

Regidoria de Gestió del Territori i Promoció Econòmica  
Regidoria de Comerç, Mercats i Consum

**Número 6**



Marc Montagut  
Reg. de Gestió del Territori i Prom. Econòmica

## editorial

# xarxa de l'emprenedor

Aquest nou espai us donarà a conèixer planes web d'actualitat, amb caire local, provincial, nacional i fins i tot internacional, que puguin ser d'utilitat per a emprenedors i empresaris.



### Nous temps, nous reptes

La crisi econòmica ocupa molts titulars en la premsa i afecta a l'estabilitat de moltes famílies de Salou i d'arreu del món. Aquests temps difícils estan afectant també a la nostra manera de veure el present i de predir el futur. En pocs anys hem passat d'una gran eufòria col·lectiva a un pessimisme galopant. I no podem deixar-nos vèncer per aquest estat d'ànim. Hem de fer un gran canvi, i hem de començar per aprendre a deixar de mirar pel retrovisor i a fixar-nos més en la carretera: establir el nostre propi pla de ruta, saber interpretar els senyals i evitar que els altres conductors siguin un obstacle en el nostre camí.

Hem d'aprendre a ser proactius, avançar-nos als problemes i a les seves possibles conseqüències, essent innovadors, originals... valents! Hem d'aprendre dels altres, però no copiant-los, sinó esbrinant i entenent quines han estat les claus del seu èxit. Hem de saber reconèixer i conèixer els nostres herois locals; aquests emprenedors que sense deixar-se influir per sentiments negatius, tiren endavant nous negocis, invertint i arriscant en uns temps que semblen aconsellar tot el contrari.

*Salouemprèn* vol connectar el teixit emprenedor local amb aquest esperit. Evidentment no canviarà les tendències actuals tota sola. Cal que tothom posi una mica de la seva part. Però el que sí vol és mostrar una part de l'immens món d'oportunitats i d'ajuts que els emprenedors tenen al abast. I, al mateix temps, cridar l'atenció sobre persones i sobre negocis que funcionen, gràcies al que cal per progressar i per créixer: dues petites parts d'heroisme i d'il·lusió, una gran part de confiança en un mateix, i un toc final basat en un bon pla de negoci.

Se'ns presenten nous temps que ens plantegen nous reptes. Ja no valen les velles receptes. Les solucions del passat van servir per als problemes de llavors. Ara cal cercar-ne de noves. Des de les regidories de Gestió del Territori i Promoció Econòmica i de Comerç, Mercats i Consum us proposarem noves oportunitats, i estem preparats per apostar per les que ens plantegin els nostres emprenedors locals. La col·laboració és el punt de partida i, com llegireu en aquestes pàgines, ja està donant els seus fruits en àmbits com el comerç i el suport als autònoms.

**<http://inicia.gencat.cat>** Aquesta plataforma és un ambiciós projecte que té per objectiu convertir-se en el web de referència per a persones emprenedores i per al personal tècnic de les entitats de la xarxa INICIA, que es posa en marxa amb el suport del Fons Social Europeu. La plataforma incorpora una sèrie d'utilitats com ara el Pla d'empresa en línia o la sol·licitud telemàtica d'assessorament, i s'estructura en base a tres etapes del procés de l'emprenedoria: Motivació, Creació, i Creixement i consolidació.

**[www.marketing-xxi.com](http://www.marketing-xxi.com)** Aquesta web està especialitzada en temes de màrqueting. Inclou la versió digital del llibre "Màrqueting en el segle XXI" de Rafael Muñoz, i també un fòrum especialitzat sobre màrqueting en què es debaten tècniques i noves tendències en vendes.

**[www.autoocupacio.org](http://www.autoocupacio.org)** La Fundació Privada per a la Promoció de l'Autoocupació de Catalunya, CP'AC, és una entitat sense afany de lucre, privada i independent, constituïda l'any 1986, amb l'objectiu de fomentar l'autoocupació a Catalunya.

**[www.aracoop.coop](http://www.aracoop.coop)** Entitat amb l'objectiu d'estimular la creació d'empreses cooperatives de tot tipus i ajudar-les durant el procés de constitució.

**[www.acc10.cat](http://www.acc10.cat)** Agència de la Generalitat de Catalunya encarregada de recolzar el creixement estratègic i la internacionalització de l'empresa catalana.

### Edita

AJUNTAMENT DE SALOU  
Reg. de Gestió del Territori i Promoció Econòmica  
Reg. de Comerç, Mercats i Consum  
Passeig de la Segregació, 4  
43840 Salou  
Tel. 977 30 92 14 - Fax 977 30 92 06

### Impressió

IMPREMTA TORRELL  
Dipòsit legal: T-1433-03  
**Disseny inicial**  
tàctil  
**Disseny, redacció i compaginació**  
mintsmind

Si vols participar en la secció de Correu Obert o enviar un article o notícia sobre la teva empresa: [salouemprèn@salou.org](mailto:salouemprèn@salou.org)

# tema central

## El Mercat Medieval de Salou fa 10 anys!

Entre el 2 i el 5 de setembre el Casc Antic de Salou acull la desena edició del Mercat Medieval de Salou, amb parades d'artesanía, alimentació, demostracions d'oficis i animació al carrer.



Del 2 al 5 de setembre té lloc la desena edició del Mercat Medieval de Salou, un mercat que va néixer amb la voluntat de dinamitzar l'àrea comercial de ponent i alhora d'engrandir les festes i la figura del rei Jaume I, i que s'ha consolidat com un dels Mercats de referència de la província.

Es celebrarà als carrers del Casc Antic, de 10.30 a 14 h. i de 17 a 23 h., i s'hi podrà trobar parades d'artesanía, alimentació, demostracions d'oficis i animació al carrer.

El Mercat Medieval comença el dia 2 al matí amb el Cercavila amb Pregó en que el so dels joglars, les cançons de "Raimon Lo Verd", titelles i jocs, donaran la benvinguda als Salouencs, i comptarà amb decoració en tot el recorregut del mercat, amb elements de nova elaboració com escuts heràldics, tendals, estàndards, etc.

Hi haurà animació tot el dia durant totes les jornades del mercat. Les intervencions es desenvoluparan entre el públic en forma de cercavila i també introduint personatges que es poden trobar en mercats de l'època; són de destacar les actuacions de Circ, Fakir, La llegenda de Sant Jordi, Ball de Sant Vito, Teatre del guinyol, Ballarina àrab, entre d'altres.

Per als més petits, hi haurà el Racó Infantil en el pinar de la biblioteca, amb jocs i tallers participatius per a nens de 3 a 12 anys.

### Al Mercat Medieval de Salou hi haurà...

#### Demostracions d'oficis

- Ferrer
- Sabater
- Bufat de Vidre
- Impremta
- Torn de ceràmica
- Forn de pa
- Destil·lació d'essències
- Torn de fusta
- Cal·lígraf àrab

#### Artesans d'alimentació

- Formatges
- Garapinyades
- Caramels
- Conserves artesanes
- Creps
- Embotits
- Espècies
- Fruits Secs
- Herbes Medicinals
- Mel
- Fruits secs
- Tortes Cèltiques
- Taverna
- Pastes àrabs

#### Artesans de venda:

- Amulets
- Aloe Vera
- Bijuteria
- Bruixes
- Cactus
- Calat de fusta
- Cistelleria àrab
- Ceràmica
- Cuir
- Encens
- Enquadernació
- Espelmes
- Fades
- Follets
- Fusta d'olivera
- Heràldiques
- Instruments i pells
- Jocs d'enginy
- Joguines de Fusta
- Metall i dibuixos
- Minerals
- Mitologia
- Modelatge de resina
- Orfebre
- Perfums
- Polímers
- Rel·lotges de fusta
- Sabons
- Sales i essències

Pedro Lavilla, Concejal de Comerç, Mercats i Consum de Salou

**“El reto es desarrollar modelos de micronegocios sostenibles”**



**Hace poco tiempo que es Concejal de Comerç, Mercats i Consum. ¿Qué retos tiene su área?**

El principal reto de la regidoria es ayudar a revalorizar el tejido comercial de nuestro municipio, ya que es uno de los pilares básicos de nuestra economía local. Si queremos continuar siendo un referente turístico a nivel europeo, debemos de complementar el turismo de sol y playa con un adecuado turismo de compra. En este sentido, debemos apuntar la buena predisposición de la asociación de comerciantes 365 días, con la que contamos para marcar las líneas estratégicas del comercio del mañana de Salou.

**¿Cómo han acogido su nombramiento las asociaciones de comerciantes?**

Con expectativas, claro está. Ya que además de comerciante fui en su día presidente de la Federación del Comercio, por la cual cosa todos los comerciantes me conocen bien. Ahora, mi reto personal está en no defraudar al conjunto del municipio.

**En estos momentos de crisis, ¿cómo ve la situación del comercio de Salou?**

La crisis es un estado que siempre tensiona dentro de la oferta y la demanda del mercado, lo que deriva en una criba natural de aquellos modelos de negocio que no se adecuan a los tiempos que corren. Esto no significa que un negocio sea mejor que otro, sino que no se ajusta a las necesidades de aquel momento de mercado y en ese mercado en concreto. El desarrollo de la recesión económica nos guiará hacia qué modelo debemos focalizar.

**¿Qué proyectos tiene entre manos en estos momentos?**

Estamos trabajando de valiente en la planificación de un modelo de gestión profesionalizado de política municipal en materia de comercio, con el objetivo de poner al alcance de nuestro tejido socio-comercial aquellos instrumentos necesarios para su buen desarrollo. Ahora llevamos tan sólo dos meses en el Equipo de Gobierno, y esperamos que a partir de este mes de septiembre podamos presentar ya las nuevas iniciativas.

**¿Cree que sería positivo para Salou la implantación de centros comerciales, al estilo del Pallol de Reus, por ejemplo?**

Estamos midiendo necesidades, margen de maniobra y proyección futuro de nuestro comercio. Luego, veremos si nos conviene un modelo de comercio parecido a un u otro municipio de referencia. No debemos de olvidar que cada modelo comercial es fruto de la realidad social de su lugar de implantación.

**¿Una de sus primeras actuaciones ha ido encaminada a la reordenación del mercado ambulante, no es así?**

Trabajamos para una imagen coherente del conjunto del comercio de Salou, incluyendo el mercado ambulante de los lunes. Los paradistas deben concienciarse del esfuerzo que todos los comercios realizan por ofrecer una buena imagen de Salou y una oferta profesionalizada, por lo que se debe exigir el mismo nivel de rigor a todos los que complementan la actividad comercial de Salou.

**Por último, ¿cuáles cree que son los principales retos que afronta el tejido comercial de Salou?**

El principal reto del tejido comercial es desarrollar modelos de micronegocios sostenibles en el tiempo, ante la actual situación de cambios de tendencia en la cultura turística de nuestros consumidores potenciales. Debemos de ser sostenibles empresarialmente para continuar generando riqueza en nuestro municipio, ya que nuestra economía se fundamenta, en cerca de un 80%, en el sector comercial y de servicios. La única manera que tenemos para conseguirlo es ser competitivos mediante una profesionalización en la gestión de nuestros negocios.

*“Cada modelo comercial es fruto de la realidad social de su lugar de implantación”*

# idees de negoci

## Tendències que inspiren negocis d'èxit arreu del món

### Luxe a l'abast de tothom

Els estudis de mercat demostren que els negocis que permeten estendre productes exclusius a una gran massa de consumidors tenen grans possibilitats d'èxit. Les següents idees de negoci intenten explotar el nou gust dels consumidors catalans pels productes amb un cert toc d'exclusivitat. La clau per arribar a aquest públic potencial és convertir en consum de masses els luxes de les classes altes.



**Hotels i apartaments d'alt nivell per a executius:** la clau d'aquesta idea és el servei i el preu. Els clients sempre preferiran apartaments amb més comoditats i preu competitiu. La principal amenaça és que molts hotels ofereixen apartaments en el propi hotel.

Inversió mínima: 750.000 euros per 10 apartaments, 5 d'ells en propietat.



**Lloguer de cotxes especials:** L'oportunitat de negoci depèn molt del mercat. En ciutats petites la clau són els casaments, que representen el 75% del volum de negoci d'aquestes empreses. Per contra, el lloguer d'altres cotxes especials només pot ser rendible en grans ciutats o localitats turístiques on s'utilitzen per a festes.

Inversió mínima: 36.000 euros per cotxe.



**Botigues de productes personalitzats i edicions limitades:** la possibilitat d'oferir aquests productes exclusius és una oportunitat de negoci si s'enfoca al mercat dels complements. L'èxit del negoci és que la ubicació i el disseny del local capti a un públic de poder adquisitiu mig-alt.

Inversió mínima: 20.000 euros.

**Tast de vins a domicili:** la idea consisteix en organitzar reunions de 10 a 20 persones en un domicili per explicar conceptes del vi, realitzar tasts i vendre ampolles i complements. Segons la font consultada, a l'Estat espanyol no existeix cap empresa similar. L'oportunitat d'aquesta idea és que el valor d'una lliçó presencial no es pot substituir per unes nocions a Internet. Tot i això, el principal inconvenient és la dificultat d'acostumar el consumidor a un nou canal.

Inversió mínima: 6.000 euros.



# un cop de mà

## Microcrèdits per a dones emprenedores i empresàries

Promogut per la Direcció General de Política de la Pime, l'Institut de la Dona i la Confederació Espanyola de Caixes d'Estalvi, aquest programa es dirigeix a dones emprenedores i empresàries amb l'objectiu de facilitar la posada en marxa de projectes empresarials. Proporciona finançament en condicions avantatjoses i sense necessitat d'aval, a més d'assessoria tècnica tant en el desenvolupament del projecte com un cop implantat en el mercat.

Està cofinançat pel Fons Social Europeu i hi col·laboren vuit organitzacions de dones empresàries, que s'encarreguen d'oferir assistència tècnica i tutorització.

Aquests microcrèdits poden arribar a un import màxim de 15.000 € i finançar fins a un 95 % del cost del projecte, amb un termini d'amortització de 5 anys més 6 mesos de carència.

### Més informació:

<http://www.ipyme.org>

## Ajuts per a oportunitats de negoci

El dia 1 de setembre s'inicia el segon període de sol·licitud de les línies d'ajut del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa per a la consolidació de sistemes territorials d'innovació, dinamització de clústers i empreses que desenvolupin noves oportunitats de negoci. La convocatòria finalitzarà el 15 d'octubre, i està publicada al DOGC 5355 de 7 d'abril.

### Més informació:

DOGC 5355 de 7 d'abril.

## Beques de pràctiques a l'estranger

El Consorci per la Promocio Comercial de Catalunya (COPCA) ha convocat beques per a la realització de pràctiques en empreses o institucions a l'estranger. S'hi poden acollir joves de menys de 28 anys amb titulació universitària o de formació professional en comerç internacional. El termini de presentació de sol·licituds finalitzarà el 27 de novembre de 2009.

### Més informació:

RESOLUCIÓ IUE/1436/2009, de 29 d'abril.

# emprenedores de Salou



## Pablo Valiente

### Cara o Cruz

"Cara o Cruz" és un establiment on podem trobar gastronomia local i acompanyar-la amb una bona cervesa o un bon vi. Ofereix un producte típic català, la coca d'oli i els embotits. Al mateix temps, Pablo Valiente ens explica com volen que sigui un punt de trobada a nivell cultural, a través d'accions de "bookcrossing". Per altra banda, el nom de "Cara o Cruz" es part de la particularitat de l'establiment. En accions promocionals, en el moment de beure una cervesa aquesta es jugarà a cara o creu. Si el client perd, paga la cervesa, i si guanya, està convidat.

"Cara o Cruz" vol ser atractiu per a la gent de Salou. Pablo Valiente creu que la major part dels locals de Salou estan pensats per a turistes i visitants, i que fan falta establiments per als salouencs, i es en aquesta línia que orienta el "Cara o Cruz".

Pablo Valiente ha comptat amb l'assessorament de l'Àrea de Promoció Econòmica. Li va ser útil per poder trobar la informació adequada, per avaluar objectivament el seu pla d'empresa, i en definitiva, per veure les coses més clares.

### Informació de contacte:

#### Cara o Cruz

C/ Via Roma, núm. 25 de Salou

<http://www.caraocruz.es>

# notícies

## Es renova el conveni de l'Oficina d'Atenció a l'Autònom de Salou

L'Ajuntament de Salou ha renovat el conveni de l'Oficina d'Atenció a l'Autònom de Salou (OAA). Aquesta oficina va nèixer per crear un punt de trobada dels empresaris amb les institucions i així establir els ponts de diàleg necessaris entre els empresaris i l'Ajuntament.



Marc Montagut signant la renovació del conveni.

L'OAA s'orienta a tres activitats bàsiques: Informació (difusió d'informació continuada als autònoms de totes les activitats i serveis que ofereix); Formació (Cursets, seminaris, congressos i activitats formatives); i Serveis per als associats.

El proper més d'octubre l'OAA emprendre una nova sèrie de cursos: Anglès I, Paqueteria i Embolcalls de Regal II, i Informàtica bàsica.

### CENTRE CIVIC SALOU

Advocat Gallego 2, 43840 Salou 2n pis  
Dimarts i dijous de 9:00 a 14:00h  
Tel: 977 38 28 14 / 635309739  
oberts.tarragona@confecom.cat

## Campanya Oberts al Català



L'Àrea de Promoció Econòmica col·labora en la campanya "Oberts al català", dirigida principalment a immigrants. L'objectiu de la campanya és fomentar l'ús de la llengua catalana en els sectors del comerç, els serveis i el turisme.

Dins aquesta campanya s'han editat les guies "Com obrir un comerç" i "Guia bàsica de normativa comercial, editades en català en combinació amb 6 idiomes més, que es repartiran de forma extensiva. A més, es realitzarà l'enviament per correu a tots el comerços de la carta i el tríptic de cartró amb breu resum de la normativa comercial en català, a més de l'enganxina i amb el codi de bones pràctiques.

## Distribución de 10.000 bolsas reutilizables de tela entre los comercios.

Las concejalías de Comerç i Medi Ambient del Ajuntament de Salou han iniciado de manera conjunta una acción promocional con la Associació 365 dies - Salou Vila Comercial en la que se inicia la distribución de 10.000 bolsas de tela. Esta distribución pretende, por un lado, favorecer la erradicación del uso de las bolsas de plástico, y, por otro fomentar la imagen de unidad comercial en el municipio.



Joan Vicens y Cristina Gelonch de la Associació 365 dies, y los concejales Pedro Lavilla (Comerç) y Montserrat Porter (Medi Ambient)

Esta acción promocional, elaborada por el Ayuntamiento de Salou y la Asociación 365 días - Salou Vila Comercial, surge del plan estratégico para fomentar el comercio de la ciudad.

El concejal de Comerç, Pedro Lavilla, destaca que se trata de una iniciativa pionera y que, por primera vez, se financia de forma conjunta con fondos municipales, con una importante aportación de 5.000 euros (más IVA) que se reparte entre ambas concejalías. El presidente de la entidad, Joan Vicens, asegura estar muy satisfecho con la colaboración institucional y por la política de mano extendida del nuevo gobierno.

## Salou edita la guía comercial de bolsillo en cuatro idiomas

La Asociación 365 días - Salou Vila Comercial ha comenzado la distribución de las guías comerciales de bolsillo que se editan en un formato más manejable y que incluyen un plano anexo y desplegable. En total se han impreso 13.000 guías, buena parte de las cuales, unas 4.000, se pondrán a disposición de las diferentes casetas que tiene el Patronat de Turisme, así como otros puntos de interés para la ciudadanía y el resto se repartirán entre comercios, hoteles, restaurantes y otros establecimientos.

El concejal de Comerç, Pedro Lavilla ha señalado que la traducción a cuatro idiomas facilitará mucho al visitante el conocimiento del importante tejido comercial de Salou. A parte del catalán, el castellano y el inglés, se piensa que el ruso es un mercado emergente que hay que potenciar y aprovechar.



L'OPINIÓ EXPERTA

## MEJORAR 365 DÍAS AL AÑO

Joan Vicens  
President de l'Associació  
365 Dies Salou Vila Comercial

Desde la Associació 365 dies Salou Vila Comercial, queremos hacer saber a toda la ciudadanía de Salou nuestras inquietudes y esfuerzos para mejorar y dotar de una mayor calidad el tejido comercial de nuestra ciudad.

Desde el mes de febrero del presente año hemos hecho realidad un proyecto que se estaba fraguando desde hace años, como era la fusión de las tres asociaciones de comerciantes existentes. Después de varias reuniones se acordó la necesidad de constituir una nueva asociación que agrupara a todos los comercios asociados en una nueva plataforma única y necesaria para potenciar el comercio de Salou: con esta idea nació la Associació 365 dies-Salou Vila Comercial.

Justo es decir que desde el inicio hemos tenido un completo respaldo por parte del Ayuntamiento. Presentamos varios proyectos iniciales y se han conseguido con la subvención de las concejalías implicadas en cada caso (bolsas reutilizables – guía de comercio 2009). También estamos preparando nuevas acciones conjuntas para 2010 y 2011.

En los tiempos que corren, creemos que la unidad de todos los comerciantes es vital, para engrandecer Salou y para dotar de una mejor calidad y profesionalidad a nuestros establecimientos. Debemos dar a conocer a todos los clientes, tanto residentes como a visitantes, que nuestras tiendas no tienen nada que envidiar a las de poblaciones cercanas, y poco a poco crear una identidad propia de comercio.

Como cada año vamos a celebrar la Fira Fora Stocks en su cuarta edición en el espigón del muelle. Ni decir cabe que esperamos sea un éxito de ventas y de visitantes.

Debemos dignificar el comercio devolviendo a las calles una apariencia digna, donde pasear sea un placer y poder contemplar los escaparates de las tiendas sin la molestia de las prendas colgadas como reclamo en los exteriores de los establecimientos.

Estamos inmersos en la preparación de nuevas campañas y también en la captación de nuevos socios. Pues es bien sabido que la unión hace la fuerza, y nuestra fuerza debe darnos réditos importantes ante los diferentes departamentos del Ayuntamiento como para que nuestra voz siga siendo escuchada y nuestras propuestas sean compartidas por los responsables municipales.

# agenda

## agost

- 1-2** Fira-exposició de Mont-roig del Camp . (977 83 70 05)
- 4-5** Firagost- Fira-Exposició del Camp Català. Valls (977 60 09 09).
- 7-9** Fira de Sant Llorenç. Fira de l'Avellana . Riudoms (977 85 03 50)
- 8** CALADA DE LES MALLES DE SANT PERE. Salou. Cantada d'havaneres i rom cremat. A la Platja de Ponent, a les 20'30 h
- 20-22** TROPICAL CHILL OUT. Salou. Platja de Llevant.
- 01-31** MERCAT D'ARTESANIA DE LA MASIA CATALANA. C/ Carles Buigas, 54 (Salou). De 19 a 24 hores.

## setembre

- 02-05** MERCAT MEDIEVAL Salou. Al Casc Antic.
- 04-06** FESTA DEL REI EN JAUME. Salou. Representació de la Conquesta de Mallorca per part del Rei Jaume I.
- 10-12** REGATA REI EN JAUME Club Nàutic Salou
- 30** RALLYRACC 2009 CATALUNYA-COSTA DAURADA. Salou. Fins el 4 d'octubre.
- 01-31** MERCAT D'ARTESANIA DE LA MASIA CATALANA. C/ Carles Buigas, 54 (Salou). De 19 a 23 hores.

## octubre

- 01-04** RALLYRACC 2009 CATALUNYA-COSTA DAURADA. Salou. Comença el 30-09.
- 09-12** SALOU SOUND FESTIVAL .
- 10-18** EXPRO/REUS. Fira Catalana del Consumidor. Reus (977 32 63 63)
- 29-31** BARCELONA NEGOCIOS Y FRANQUICIAS. Saló Internacional de Franquícies. Fira de Barcelona.
- 31** SAO. Saló de l'Automòbil d'Ocasió. Reus. Fins el 4 d'octubre. (977 32 63 63).