

ACTA DEL PLE DE LA REUNIÓ DEL CONSELL DE PROMOCIÓ ECONÒMICA D'ARENYS DE MAR DEL DIA 17 DE DESEMBRE DE 2014

Es reuneixen a la sala de plens de la casa de la vila d'Arenys de Mar, el dia 17 de desembre de 2014, a les 16:30 hores els següents membres del Ple del Consell de Promoció Econòmica,

Presideix el Sr. Roman Pascual, regidor de Promoció Econòmica, Turisme i Consum

Representant del PPC, Sra. Belén Quintero

Representant del PSC, Sr. Josep Ramírez

Representant ICV, Sr. Oriol Ferran

Representant de la UBICA, Sr. Alex Acero i Xerta

Representants Associació de Guinguetes, Sra. Fani Vázquez i Susana Coll

Representant dels Restauradors, Sr. Joan Majó

Representant de Bars/Cafeteries, Sr. Joan Piña

Representant del sector oci, Sr. Josep M. Vallbona

Representant de la Club Nàutic, Sra. Laura Pedrero

Dinamitzadora Comerç Local, Sra. Marién Sánchez-Villalobos

No assisteixen:

Representant ERC, Sra. Annabel Moreno

Representant de la Confraria de Pescadors, Sr. Antoni Marzoa

Representant d'indústria, Sr. Pere Casals

Representant de CUP-PA, Sr. Joaquim Cucurull

Representant de Càmpings, Sr. David Roca

Representant de Serveis Turístics, Sra. Dolors Serrano

Representant del Mercat setmanal, Sr. Salvador Punsola

Representant del Mercat Municipal, Sr. Robert Garví

President i Alcalde, Il·lm. Sr. Estanislau Fors

El Sr. Román Pascual agraeix als presents la seva assistència i inicia els temes previstos a l'ordre del dia:

- 1. Creació del Viver d'Empreses:** El Sr. Pascual explica que al desembre van iniciar-se les obres i que finalitzaran al 15 de març, per estar disponible per entrar-hi el dia 1 d'abril. S'ha fet el reglament que contempla la normativa d'us i els seu funcionament. Actualment s'està fent un estudi econòmic per fixar cost i que tindrem resposta per part d'intervenció el 25 de gener del 2015. Els mesos de febrer i març iniciarem la promoció i captació dels nous emprenedors. Ja hi ha 3 empreses-autònoms interessades. A l'abril, està previst iniciar l'activitat al viver, amb conserges - responsables recepció i oferir serveis d'empresa. Cursos auto-ocupació durant els primers mesos. Es proposa enviar el reglament a tots els assistents.

El Sr. Acero comenta que cal consensuar tot seguint les condicions del FEDER que es qui subvenciona el projecte. I que caldria que un cop passada la 1era fase, l'explotació es posi en concurs i externalitzar l'explotació del Viver.

El Sr. Pascual, comenta que encara no es pot plantejar aquest punt. I puntualitza que la despesa de manteniment ja està englobada en l'edifici del Xifré. En cas de que no s'omplin els despatxos caldria estudiar altres solucions.

- 2. Dinamització del Mercat Municipal i Comerços:** El Sr. Pascual explica quines accions s'ha realitzat durant el 2014. Implantació Tarja_Vip, enquestes als ciutadans, ofertes mercat, accions al Mercat (cuina en viu, fires gastronòmiques: Wine& Tapes, Gin & Tapes, Calamarenys, És Nadal al Mercat), fira Shopping night i accions xarxes socials. La dinamitzadora Sr. Sánchez-Villalobos, explica detalladament que s'ha previst un calendari d'activitats mensuals amb diferents temàtiques per dinamitzar el Mercat Municipal durant tot el 2015. I també hi ha previstes noves activitats per la dinamització del comerç local com la Fira Fora Stocks i les Fires ja conegudes que es repeteixen durant l'any. (Fira Dolça, Fira de la Cervesa, Calamarenys, Fira del Vi).

El Sr. Majó comenta que no veu just posar el preu de la tapa. Recomana un preu lliure per a tots els establiments participants. Per oferir producte de qualitat cal un preu lliure. El Sr. Pascual explica que s'ha estipulat un preu com a reclam i que fins ara està funcionant molt bé.



La Sra. Coll comenta que fa dos anys li van oferir participar a una fira del Calamarenys i que no va poder per que el havia de pagar 190€ per la carpa i la llum. I que per ella els preus per tapa no poden ser tan baixos, lliure mercat de preus.

El Sr. Acero opina que un cop ja consolidades aquestes accions canviar els preus.

El Sr. Pascual explica que fins ara tots els establiments que hi participen a les Fires al Mercat no paguen cap taxa. El retorn de la gent ha sigut molt positiu i està ajudant a promocionar els establiments i les parades del Mercat. La idea es crear aflluència amb preus baixos i poc a poc anar ampliant els preus. De cara a properes accions es pot mirar de canviar-los.

El Sr. Vallbona opina que la fira del Caramarenys va ser un èxit i que creu que es una bona idea continuar fent-les. I pregunta a qui s'ofereix participar-hi i com s'informa als restaurants locals.

La Sra. Sánchez-Villalobos indica que com a punt d'informació al poble disposem del Totem del Mercat i l'Oficina de Turisme. Cal actualitzar la informació dels comerços del Totem i promocionar-lo per que s'utilitzi. També cal fer mailings informatius a tots els restaurants sobre les activitats i jornades al poble.

El Sr. Acero suggereix que l'actualització de dades del comerç (les altes i baixes) es pot gestionar directament des de l'Ajuntament.

- 3. TURISME:** El Sr. Pascual explica que tot i tenir molt potencial turístic, no s'ha explotat des de fa anys, ni s'ha explotat adequadament. Hi ha demanda però poca oferta d'allotjaments, així que l'estratègia inicial es captar visitants que vinguin a passar el dia a la vila (UN DIA BEN PLE). S'han de posar els fonaments turístics de la vila, amb l'objectiu de tornar a tenir turistes a la vila per captar l'atenció tant de turistes com d'inversors hotelers. Cal crear noves infraestructures turístiques de qualitat, posant límits al creixement que ha de ser exponencial any rere any: **CONTROL DEL DESTÍ TURÍSTIC.**

A continuació explica amb detall les estratègies seguides i objectius finals:

ESTRATÈGIA I: GASTRONOMIA

Productes: Gamba, Calamar, Calisay, Coquetes, Sonso, Escamarlà.

Idea troncal: del mar a la taula (subhasta, mercat, restaurant, client final) à Desenvolupament vídeo.



Objectius del Turisme gastronòmic:

- Donar a conèixer la gastronomia local
- Millorar la qualitat dels establiments existents
- Afavorir l'arribada de visitants-turistes amb motivació clarament gastronòmica.

Accions previstes:

1. Jornades gastronòmiques del Maresme: Participació en cadascuna d'elles
2. Acció principal: Organització de les JG del Calamarenys
3. Accions internes: Realització d'enquesta cada final d'any per conèixer opinió a l'hora que estimular a la participació en jornades gastronòmiques.
4. Accions internes: Cursos de formació: anglès i francès per hostaleria, curs de cambrer, jornada de formació a nivell de gestió i promoció.
5. Accions externes: Campanya recomanació restaurants a twitter (#visitarenys), amb 20000 estovalles a cada restaurant // Creació de promoció per la Gamba d'Arenys.
6. Accions externes: Fires gastronòmiques: Fira Cervesa Artesana (AFGAR + Col·lectiu Tres-A), Fira dolça (elaboració pròpia) + Fira del Vi (AFGAR + Arnau Barangé).
7. Accions externes: Tastos i activitats gastronòmiques al Mercat Municipal (1 al mes. Utilitzant paradistes del mercat + establiments de fora de la vila + cellers o bars).

ESTRATÈGIA 2: CULTURA / PATRIMONI

Productes: Festes i tradicions (Sant Roc, Sant Zenon) / Recursos culturals turístics.

Idea troncal: Donar a conèixer allò que ens fa diferents, a l'hora que explotem tots els recursos turístics existents.

Objectius del Turisme gastronòmic:

- Donar a conèixer i explotar turísticament el patrimoni local municipal
- Tematitzar activitats culturals fent-les de caire turístic
- Millorar la promoció de les festes i tradicions de la vila, fent-la extensiva a tots els visitants.
- Afavorir l'arribada de visitants-turistes amb motivació clarament cultural.

Accions previstes:



1. Creació del mes temàtic dels Indians aprofitar la col·laboració existent amb la Xarxa de Municipis Indians.
2. Senyalització turística à aprofitar l'existent afegint idiomes a les explicacions. (A l'abril rebrem una subvenció de la Diputació per incorporar els cartells amb diferents idiomes).
3. Obertura del Mausoleu Xifré: donar la possibilitat de visita a un atractiu turístic més, que apropi l'història dels indians als visitants.
4. Visites guiades municipals à facilitar l'arribada de nous visitants: que coneguin i recomanin Arenys.
5. Edició de vídeo promocional de Turisme Cultural: que deixi amb les ganes de venir i descobrir més sobre la vila.
6. Any Espriu (2013) ajudar i donar suport a la Regidoria de Cultura en la seva promoció.
7. Promoció de l'Arenys més autèntic: promocionar productes i tradicions típiques de la vila, i no imitables per altres. Allò que ens fa diferents.

ESTRATÈGIA 3: ESDEVENIMENTS I OCI

Productes: Fires, Mercats, Comerç, Oci nocturn, Turisme de lleure o esportiu, Turisme de Grans esdeveniments, Turisme termal.

Idea troncal: L'esdeveniment es una eina de comunicació i marketing per donar-se a conèixer.

Objectius de l'estratègia:

- Atraure públic per una motivació diferent a l'habitual
- Augmentar les vendes del comerç local
- Afavorir la creació de fires per captar públic pels negocis locals d'hostaleria.
- Afavorir l'arribada de visitants-turistes amb motivació clarament de turisme actiu o de shopping.

Accions previstes:

Creació de fires mensuals i fires temàtiques que assegurin activitat cada cap de setmana à Calendari anual Creació d'activitats relacionades amb els productes de proximitat al Mercat Municipal à Tastos de vins, Tastos de producte, Classes de cuina en viu.



Col·laboració en la creació d'esdeveniments que captin l'atenció de molta gent a Cotxes Americans, Diada Puntaire, Fires gastronòmiques.

Creació de vídeo per potenciar aquest tipus de turisme, en general, de proximitat.

ESTRATÈGIA 4: FRONT MARÍTIM

Idea troncal: Creació d'una marca turística per desenvolupar tots els productes relacionats amb el front marítim.

Objectius de l'estratègia:

- Fer que el port estigui de cara al poble i no de cara al mar.
- Augmentar les visites al Port i front marítim local
- Afavorir la creació de noves empreses d'activitats d'oci de mar.
- Creació de marca turística per impulsar accions conjuntes de les empreses del port.

Accions previstes:

- tallers d'estratègia de promoció turística.
- consultoria personalitzada per cada empresa
- *Fam trip* promocional de la marca
- open day de promoció de la marca
- realització vídeo i web promocional amb ecommerce
- creació centre interpretació.
- dinamització i gestió web de la marca per mitja d'un extern

ESTRATÈGIA GLOBAL DE PROMOCIÓ CAMPANYES TURÍSTIQUES

ANUALS

2011: Tornar, té premi

2012: Recomanació establiments i Arenys per twitter

2013: Un dia ben ple (web i vídeo promocional principal)

2014: Descobreix l'Arenys autèntic amb vídeos per segments

2015: Catàleg turístic de la vila, senyalització en idiomes, fira BCN, mes visites guiades, finalització traducció web.

La Sra. Coll comenta que totes les accions estan molt bé però que cal tenir hotels al poble per potenciar l'arribada de més turistes i més gent.



El Sr. Pascual aclareix que ja tenim un en marxa i que cal un pla especial de viabilitat per concessió d'un nou hotel. La necessitat existeix per que les pensions al novembre no disposen d'habitacions. Sabem que hi ha demanda però no tenim oferta.

El Sr. Majó comenta que actualment han posat en marxa un nou projecte fora amb el Gremi de Calella per que aquí no tenim hotels, encara que les nostres pensions siguin de qualitat i tenen molt bona valoració ens cal tenir hotels.

La Sra. Coll opina que es pot utilitzar l'edifici del Xifré per fer un hotel de 5 estrelles.

El Sr. Acero aclareix que l'edifici del Xifré està cedit per un particular.

- 4. Concurs estació nàutica i concurs carrilet turístic:** El Sr. Pascual comenta que el concurs de l'Estació nàutica en marxa i que també el concurs públic del carrilet turístic ja passat a secretaria per la seva tramitació.

- 5. Normativa de les pissarres:** El Sr. Pascual comenta que cal mirar si existeix reglament que ho reguli, establir criteris de col·locació i pel pas de la gent per evitar que siguin obstacles.

La Sra. Coll i la Sra. Quintero, comenten caldria eliminar-les totalment per que no donen bona imatge.

El Sr. Pascual proposa col·locar-les a les zones de pedra antiga de la Riera.

El Sr. Acero comenta que actualment són obstacles, cauen pel vent... i són un perill. Col·locar-les enganxades a l'establiment per no molestar el fluxe dels vianants. Cal buscar consens entre establiments i els tècnics de l'Ajuntament per trobar una solució.

El Sr. Pascual comenta que un cop es tinguin clars els criteris i a on es poden col·locar, avisar a tots els establiments d'aquesta regulació.

- 6. Reforma del Mercat Municipal:** El Sr. Pascual informa de les obres previstes al Mercat en dos fases.

- 1era fase: es canviaran: portes, finestres i canonades. (Tendal zona Peix per tapar sol).

- 2a fase: es canviarà tota l'instal·lació elèctrica i el terra.

El Sr. Acero comenta que hi ha dues persones interessades en les parades lliures del Mercat. Veu que està tot parat i diu que cal insistir per trobar més paradistes. I fa algunes puntualitzacions sobre el pressupost inicial de les obres al Mercat.

La Sra. Coll i el Sr. Vallbona comenten que les portes s'obren amb dificultats i que son molt incòmodes.

El Sr. Pascual comenta que el preu del lloguer per parada es baix i que des de Promoció Econòmica es fa tot el possible per gestionar ràpidament qualsevol consulta o petició per part dels interessats en les parades.

La Sra. Coll proposa que les escoles taller ajudin o col·laborin a fer la reforma del Mercat.

El Sr. Acero puntualitza que la reforma global no es viable fer-la amb escoles taller.

La Sra. Coll opina que es pot fer un acte solidari per recaptar diners per les obres, amb gent coneguda o de prestigi.

El Sr. Acero comenta que falta que arribi el finançament i que les condicions actuals de les parades son dolentes.

El Sr. Vallbona fa una queixa dels preus del pàrking dels paradistes del mercat del dissabte (3€).

El Sr. Acero li comenta que es un acord entre el paradista i COMSA EMTE. Que tots els comerços disposen de preus amb descompte i tarifes especials. Cal que la Policia revisi les places. S'han de fer compatibles els horaris i les places de pàrking entre les parades setmanals i les del mercat. La zona blava està molt limitada i les zones de càrrega i descarrega estan sempre ocupades.

7. Formació 2015: El Sr. Pascual comenta durant el 2014 s'han fet 9 cursos formatius dirigits a comerç local i aturats. Al 2015, com a novetat està l' utilització del local al carrer Doedes i es preveu iniciar els cursos al febrer amb una oferta formativa semblant a la del 2014.

8. Precs i Preguntes: El Sr. Acero comenta que 15 comerços s'han queixat del tancament de la Riera per activitats al poble (Cursa popular). Demana que no es facin tancament durant l'horari comercial i que abans es pacti amb els establiments la durada de les activitats, els canvis de senyalització viària.



**Ajuntament
d'Arenys de Mar**

REGIDORIA DE PROMOCIÓ
LOCAL

La Sra. Vázquez, comenta que cal solucionar el problema de l'aigua al pont d'accés a la platja de la musclera.

I sense altres temes a tractar, el President dóna per finalitzada la reunió a les 18:35 hores, agraint l'assistència i participació dels presents.