



**ACTA Nº 04/20.- CONSELL ASSESSOR DE COMERÇ  
05 de maig de 2020**

**Assistents**

**President:**

Diego Gómez.  
Està present també Xavier Pérez i  
Fernando Pascual.

**Presidents o representants  
legalment autoritzats de les  
associacions:**

Alicia Sierra  
Àrea comercial Av. Sants Patrons i  
adjacents

Ana Giner  
Àrea comercial zona Centre

Marisa Martínez  
Associació empresarial d'Alzira

Victoria Palomares  
Àrea comercial Parc Pere Crespí

Francisco Gómez  
Àrea comercial Pérez Galdós

Bernat Iborra  
Àrea Dtor Ferran

Representant de l'oposició:  
Luisa Castells

Ricardo Belda, regidor de l'oposició,  
convidat a escoltar la reunió.

**Secretària**

Carmen Herrero.  
Assistent Teresa Pons

Assistent Álvaro Muñoz  
Empresa Weblidera

Sent les 16.30 h, i reunits de forma telemàtica, a través de vídeo conferència, del dia dalt indicat, es reuneixen al marge les persones nomenades al marge, components del Consell Assessor de Comerç, constituït a l'empar d'allò que estableixen els Estatuts que li són propis, en virtut de la seua ratificació en la sessió plenària celebrada el dia trenta-u de març de dos mil quatre, tot allò amb l'objecte de tractar:

**ORDRE DEL DIA**

1. Aprovació de l'acta 21.04.2020
2. Plataforma venda online.
3. Campanya Del Bar a Casa.
4. Ajudes municipals pimes.
5. Despatx extraordinari.
6. Precs i preguntes.

El Sr. President obri la sessió per a preguntar per l'aprovació de l'acta anterior. Pren la paraula el Sr. Iborra que vol aclarir que en la seua intervenció feia referència a la campanya "Carrers per a viure'ls" no "Comerços per a viure'ls". Es pren nota per a corregir l'acta.

El Sr. President inicia l'exposició per a tractar el segon punt. Una de les propostes per a la potenciació del comerç local, així com per a donar resposta a la crisi era recuperar el projecte de venda online, que ja s'havia fet anteriorment per part dels comerços i també de l'equip de govern.

Per a informar del funcionament i detalls d'esta plataforma està present Álvaro Muñoz, de l'empresa alzirenya Weblidera, que ha desenvolupat el projecte.



La plataforma portarà per nom "alziraescomercio.com", el domini està en castellà per a que puguem arribar les vendes a nivell nacional. Es tracta d'un fórmula que combina un Marketplace, tipus Amazon i un sistema de logística, tipus Glovo.

En este moment de la videoconferència, mostra en pantalla als assistents tot el funcionament de la plataforma, el flux del procés, la logística, així com el funcionament, tant extern com intern de la web, que cada comerç haurà d'administrar.

Respecte de la logística, explica que l'empresa de logística s'encarregarà de cobrar la comanda, entregar-la en menys de 2 hores al client i abonar l'import de la compra al comerç en un temps màxim d'1 setmana.

El repartiment es realitzarà amb moto elèctrica amb un alcanç de 8 kilòmetres. L'ajuntament sufraga la logística fins 8 km i fins a productes d'unes dimensions de 400 cm, per un dels costats.

El comerç rebrà un correu de l'avís de la comanda i l'haurà de preparar en 1/2 hora, a partir d'eixe temps el repartidor passarà a per ella. Si és per a fora d'Alzira el portarà a la plataforma logística d'Alzira i d'allí ho portarà a la plataforma nacional. Abans de les 15h per a entregar en 24 hores i després en 48 hores.

En este moment intervé la Sra. Martínez per a fer varies preguntes respecte de per què sols s'arriba fins a 8 km i no a més pobles, per què les comandes s'han de preparar en 30 minuts, quan hi ha molts comerços que estan sols en la botiga i pot ser complicat complir, i en tercer lloc pregunta què passa amb els comerços que tenen productes de gran volum.

El Sr. Muñoz intenta aclarir respecte de la primera qüestió, que el motiu és per l'autonomia de la moto elèctrica, sobre la segona informa que es pot canviar, però que per a estar amb les exigències del mercat caldria ser àgil i sobre la tercera, que el client pagaria en este cas els gastos del transport, i proposa que si la venda supera una xifra, el mateix comerç ho pot pagar, sent l'enviament gratuït per al client.

El Sr. President intervé per a dir que l'ajuntament es farà càrrec dels 3 primers mesos de la logística i que no pot fer-se càrrec més enllà dels 8 km.

El Sr. Iborra pregunta si el comerç tindrà capacitat de refusar la comanda, en el sector de la floristeria pot tindre problema en la selecció de flors, podria haver de canviar varietat o color segons el moment que es fa. El Sr. Muñoz li contesta que sí que hi ha opció i que pot ficar-se que el comerç revise la comanda.

També pregunta si el comerç la pot portar directament al client, si és el cas, per les característiques especials del producte. Cap problema en este aspecte.

La Sra. Palomares pregunta pel cobrament i li respon que en una setmana ho cobraria el comerç, tal com ja ha comentat abans.

La Sra. Giner pregunta si entra Carcaixent, el Sr. Muñoz contesta que entren Algemesí, Guadassuar i Carcaixent, que estan en el radi de 8 km.

Continua l'exposició del funcionament de la tenda virtual, preparada per a castellà i valencià, presenta els bàners i les categories, que aniran activant-se segons s'ompliguen. Es podrà vore el volum de negoci, tenim una xicoteta tenda online, dins d'una tenda gran.

El Sr. President explica que la plataforma no pot allotjar-se en el servidor de l'ajuntament per qüestions de seguretat.



La Sra. Martínez deduïx que l'administrador tindrà accés a la facturació i proposa que es tinga accés a dades estadístiques, no a la facturació de cadascú. El Sr. Muñoz comenta que precisament per a donar suport a determinats sectors i reforçar vendes a través de campanyes, hi ha que tindre dades mesurables.

També li explica sobre el stock que més endavant pot connectar-se amb un software de punt de venda. Cada ERP té unes característiques, en este moment no es faria, però es pot estudiar este tema.

El Sr. Iborra vol dir que sí a la llengua valenciana respecte a la possibilitat de tindre en els dos idiomes la plataforma. I vol fer indicacions respecte de les categories, ja que està inclosa la floristeria al costat de "jardineria i animals", demana segregar-la.

El Sr. Muñoz indica que passarà l'estructura de les categories per a que es revise i realitzen les matisacions oportunes.

La Sra. Castells intervé per a dir que el programa és molt bo, però pensa que no tots els comerços d'Alzira tenen la capacitat per a portar-ho a terme, que necessiten molta formació i que per a les que ja la tenen suposa el doble de treball, perquè caldrà integrar stocks i integrar els TPV.

El Sr. President creu que les millores aniran arribant, la idea çes començar i formar i anar incorporant a gent.

Passa a explicar-se la part del pressupost. Tots els assistents han rebut el document del pressupost, així com un excel amb el detall. El servidor escollit ha estat en funció de la capacitat que ha d'allotjar, nº de visites, productes...a més hi ha que realitzar mensualment còpies de seguretat. Si creix el nombre de comerços i informació hauria de canviar-se a un amb major capacitat.

Continua informant del cost de la plataforma, el màrqueting i el manteniment.

El Sr. President indica que la creació de la plataforma, la logística dels 3 primers mesos, el hosting, el màrqueting i la formació ho assumiria l'Ajuntament i ascendiria al voltant dels 40.000 €, incloent 10.000 € per a màrketing.

El que vol explicar és que després d'este període els comerços hauran de fer-se corresponsables. Demana la participació de 4 o 5 comerços per a començar a posar contingut en la plataforma.

La Sra Sierra pregunta qui va a sufragar la resta, és a dir, a partir del 3r mes.

La Sra. Martínez pregunta pel % de comissió del TPV de cada venda que els descompten. El Sr. Muñoz diu que ho preguntarà.

També vol saber el cost mensual a partir del 3r mes. Manifesta que amb 95.000 € de pressupost anual, es podria valorar alguna altra opció. Li agradaria tindre algunes garanties de que una inversió tan elevada donarà resultat.

El Sr. President indica que si anem a la valoració anual, caldrà fer una licitació pública, per la qual cosa ens en aniríem a 4 mesos més per a posar la plataforma en marxa, en el millor dels casos. Explica que tal com està és una solució ràpida per a iniciar el projecte.

La Sra. Sierra manifesta que ha informat als seus associats de que la plataforma serà totalment gratuïta



El Sr. Iborra diu que ha de fer-se un sondeig i que és important per a no tirar al fem este pressupost.

La Sra. Palomares creu que cal que vore primer quin és el cost per comerç després del 3r mes.

El Sr. President manifesta que si la plataforma no volen posar-la en marxa i preferixen altre model de campanyes puntuals, ho respecta, però que esta iniciativa era una proposta de l'anterior legislatura, que ara es precipita per la situació, i que l'Ajuntament també estudiaria com ajudar a partir del 3r mes, no deixaria sols als comerços.

El Sr. Gómez diu que hi ha que vore quants comerços estan interessats per a vore si és rentable esta inversió. Vols posar de manifest pel tema de la celeritat en les consultes sobre l'interés en la plataforma, que en Pérez Galdós hi ha moltes franquícies on les dependents han de consultar estos temes amb els gerents.

El Sr. Muñoz afirma que han de ser un mínim de 50 comerços.

El Sr. Gómez comenta que caldria convocar reunions amb els comerços per a poder portar a terme el projecte.

El Sr. Muñoz explica que no hi ha cap projecte similar a este en tota Espanya. Que caldria donar-li visibilitat en televisió, en programes com España directo. El comerç local o es digitalitza ara o pot morir.

El Sr. Belda intervé per a dir que pot ser una gran oportunitat per al comerç local, que és un projecte il·lusionant. Pensa que no hi ha que ser tan temerós i que hi ha que arrancar. Es retira de la reunió en este moment perquè té un seminari al que també està convocat.

El Sr President explica que la Direcció General de comerç va a reconduir les subvencions de comerç per el tema del comerç electrònic i va a eliminar les subvencions per a fires. Insistix en no deixar sols als comerços en el cas de que tinguen que sufragar un cost a partir del 3r mes.

La Sra. Castells li dóna la raó al Sr. Gómez, d'eixida li agrada molt tindre una única web per a comprar a Alzira, però si no saben el cost ni els comerços que participaran. La visió de futur és la venda online. Hi ha que sumar-se a esta inèrcia i no perdre el tren.

També es poden fixar costos mensuals segons % de vendes.

La Sra. Martínez manifesta que fa 4 anys que van proposar una plataforma de venda online per a Alzira i que no els han de convèncer de la seua implantació, ho tenen molt clar, però fer-la bé o malament és diferent. Una plataforma com esta ha de tindre totes les garanties, que en este moment no les tenen, ja que del contrari els seua associats votaran en contra. Si estiguera ja muntada ara no aniríem amb preses. Hi ha que dir els costos mensuals per escrit.

El Sr. President torna a insistir en que l'actual govern ja ho portava en el seu programa i que ara s'ha accelerat degut a les circumstàncies.

El Sr. Muñoz manifesta que el cost mensual dependrà del nombre de comerços participants i que es compromet a traure el cost a partir del 4t mes amb un mínim de comerços.

La Sra. Castells vol dir que hi ha que traure el gasto base i segons el nombre de comerços els gastos a partir del 4t mes.

La Sra Herrero indica el mateix, traure els supòsits per franges.



La Sra. Sierra alerta de que quede molt clar este aspecte a partir del 3r mes, per a què la inversió dels més de 30.000 € dels 3 primers mesos, no es tiren al fem.

El Sr. President vol ficar de manifest que l'èxit del projecte també dependrà de l'implicació dels comerços. Es compromet a fer una taula de costos, segons franges de nombre de comerços.

La Sra. Palomares diu que també serà urgent la formació. En este moment ha de retirar-se de la reunió.

Sobre el procés de la desescalada es van a presentar molt dubtes i anem a facilitar el telèfon 900 per a resoldre-les sent conscient que les casuístiques són molt grans.

Van a repartir un kit de 20 mascaretes i gel hidroalcohòlic.

Intervé el Sr. Pascual per a informar que estan desinfectant 2 voltes al dia els contenidors. Que cada establiment ha de prendre les seues pròpies mesures. Les papereres es netegen diàriament i que vol traslladar les màximes garanties d'higiene des de l'ajuntament. Demà el mercat ambulat obrirà com si fóra un espai tancat, amb totes les mesures sanitàries estipulades.

Sobre la plataforma vol manifestar que tenim ara una oportunitat i que creu en el projecte. Cal vore com diu el Sr. Gómez quin és el teixit comercial que vol adherir-se, que cal fer formació, però que s'ha d'aprofitar este recurs.

El Sr. President sobre la mobilitat explica que van a fer cartells per a explicar que hi ha que caminar sempre per la vorera de la dreta.

Sobre les ajudes a pimes de 300 € informa que van a publicar-se al BOP i que quan passen 10 dies es podran sol·licitar per a que es puguen resoldre i fer-se efectives en una 15 dies, este són ajudes per a "reiniciació del negoci", però si es pot s'augmentaran.

El Sr Gómez pregunta si a banda del kit es van a fer cartells per a les botigues amb les condicions de l'aforament.

La Sra Herrero informa de la campanya Del Bar a Casa. Igual que la del repartiment a domicili de comerç, es tracta de fer una publicació única per als establiments d'hostaleria que poden servir a domicili.

La Sra. Giner pregunta sobre la possibilitat d'ampliar l'ocupació de via pública per als establiments hostalers.

El Sr. President explica que segons el BOE que regula esta matèria, a l'art. 12 expressa que l'ajuntament pot incrementar l'espai, però augmentant proporcionalment la zona de vianants, la casuística és molt ampla i es pot discriminar ningú.

La Sra. Martínez torna a manifestar que està molt d'acord en la plataforma online, però que ha de tindre arguments per a convèncer als seus associats.

La Sra. Giner comenta que necessita temps per a l'acceptació dels comerços i també saber què han de pagar. Li pareix car. També vol dir que no es publique res en premsa sobre este tema perquè primer ha de dir-se als comerços.

La Sra. Castells manifesta el seu acord amb el President i vol agrair-li que els 300 € siguen una primera mesura. Recorda que en el últim plenari demanaren triplicar la partida de comerç, que l'ajuntament ha de fer l'esforç perquè tenen més possibilitats que el comerç. I respecte del tema de les terrasses, que encara que siga discriminatori, hauria d'alçar-se la mà.



Ajuntament d'Alzira

El Sr. President comprén les raons, però la casuística és molt gran. Finalment comentar que estan tots cansats, nerviosos i preocupats i que esta situació és canviant cada dia, es proposa una nova reunió per al dimecres 13/05/20 a les 15.30 h per a valorar com estan afrontant la nova etapa.

El Sr. President agraïx l'assistència i no havent més punts que tractar, es dóna per acabada la sessió a les 18.50 hores, de la data del encapçalament i amb el mitjà indicat, signant la present la Secretària, en prova de la conformitat amb allò expressat en la part superior d'esta Acta.

DIEGO ERNESTO GOMEZ GARCIA

Fecha firma: 04/06/2020 13:39:52

ALCALDE-PRESIDENTE

AJUNTAMENT ALZIRA

CARMEN HERRERO PARDO

Fecha firma: 04/06/2020 13:34:15

JEFA DEL SERVICIO DE DESARROLLO ECONOMICO COMERCIO Y PROYECTOS EUROPEOS

AJUNTAMENT ALZIRA

Identificador GOPv aBUa AbnN TgN6 4NPV unNw 9ew= (Válido indefinidamente)

URL <https://sedeelectronica.alzira.es/PortalCiudadano/verifyDocs.jsp>