

CONVOCA ANTENA LOCAL SEPÚLVEDA
Observatorio Económico Local

FECHA 10 de diciembre de 2007

HORA 20.00 horas

LUGAR Casa del Parque. Iglesia de Santiago.
C. Conde Sepúlveda, 34
SEPÚLVEDA – Segovia.

PANEL EMPRESARIAL: "Sostenibilidad del Pequeño Comercio en los Entornos Rurales de Castilla y León: Estrategias de Futuro."

PROGRAMA

20:00 Breve introducción al **Programa Antenas** y al **Observatorio Económico Local**

Presentación de los invitados: Jesús Gómez Marinero. Ejecutivo de JGM Consultores.

20:15 Temática a tratar:

- **Una mirada atrás**
Beneficios pasados no garantizan rentabilidades futuras.
- **Situación actual de la problemática**
Iniciativa empresarial y riesgo
Análisis del Mercado
Problemática actual de la actualidad minorista en los entornos rurales.
- **Fortalezas y Oportunidades**
Posibilidades de la actividad comercial minorista: asociacionismo.
Modernización de las herramientas de gestión empresarial.
- **¿Cómo aproximarse a la rentabilidad rural?**

21:15 Conclusiones:

- Muchos núcleos de población carecen de oferta comercial básica. Entre ellos Sepúlveda. Día a día se cierran establecimientos de los denominados tradicionales, y no hay locales asequibles para implantar nuevos negocios.
- La vida económica, desde el punto de vista comercial, se estructura

- entorno a las cabeceras de comarca y las capitales de provincia.
- Existe un déficit notable en equipamiento comercial en las cabeceras de Comarca, especialmente en sectores del equipamiento personal y otros bienes, lo que provoca una fuga de gasto (gasto evadido) notable.
 - Los hábitos de compra y consumo han cambiado notablemente.
 - El consumidor joven no entiende de fidelidad como el consumidor de más edad.
 - La tarjeta de crédito es para el público joven como el pago en metálico es al consumidor de mayor edad.
 - Motorización de la población, especialmente de la mujer.
 - Incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo (mayor dependencia y movilidad).
 - Pérdida constante de población y envejecimiento.
 - Deficiente necesidad, en muchos casos, reformas en profundidad: tecnología y estructura interna y externa.
 - Bajo nivel de asociacionismo.
 - Deficiencias en infraestructuras: comunicaciones, sanitarias, asistenciales,...

22:00 Los 15 asistentes debatieron acerca de los siguientes temas:

- Aprovechar las condiciones del medio rural en Castilla y León, siempre desde la óptica del consumidor.
- ¿Qué es lo que necesitamos y no encontramos en nuestro entorno?
 - Surtido básico de productos.
 - Evitar fugas de gasto.
 - Tiendas con mix de productos, multiproductos, pero racionalmente surtido.
- Asociarse para desarrollar actividades de comunicación, promoción comercial y formativas.
- Mejorar las tiendas: Reforma de los establecimientos, más inversiones en tecnología (Informática, tarjetas, etc...)
- Mejorar los recursos humanos: Más formación e información para los empleados.
- Cuidar la atención y el servicio a los clientes para fidelizar así a los clientes y evitar fugas de gasto. Tácticas de venta: venta sustitutiva, venta cruzada, ventas adelantadas, venta complementaria, venta de reactivación, ventas orientadas a la repetición de las compras.