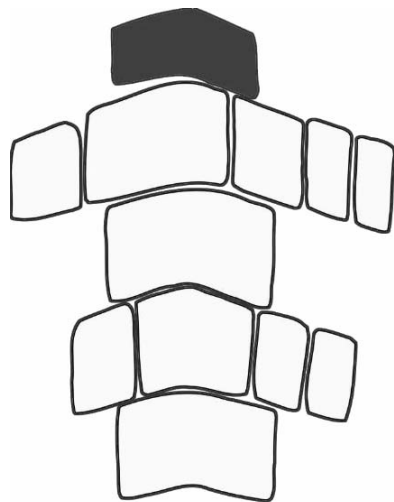


IV BARÓMETRO DEL COMERCIO SEGOVIANO

ABRIL 2009



A . C . S .



carta del presidente

Estimado/a socio/a:

Dando continuidad al Barómetro del Comercio de Segovia, la encuesta que ACS toma como herramienta para radiografiar periódicamente el sector en la provincia, te detallamos los resultados de la cuarta oleada.

Me parece que se trata de un buen instrumento para conocer en cada momento cuáles son las preocupaciones de nuestro empresarios, cuáles los puntos donde debe incidir nuestro trabajo y en qué se deben emplear las administraciones para revitalizar el tejido comercial de la provincia de Segovia.

Los datos estadísticos y sus proyecciones estadísticas marcan el camino. Las respuestas son claras y de ellas se extraen consecuencias evidentes que a todos nos ayudarán a ser más certeros en las medidas que adoptemos.

Espero, por tanto, que este cuarto Barómetro del Comercio de Segovia sea de tu interés. Sin más, quedamos a tu disposición para cualquier aclaración a este respecto y aprovecho la ocasión para saludarte, como siempre, afectuosamente.

Juan Manuel Muñoz Macías

Presidente de ACS



introducción

En un tiempo de crisis, desconfianza y parón como el que vivimos resulta fundamental acercarse a esta realidad con el máximo de objetividad, y eso es lo que hemos querido hacer desde la Agrupación con este nuevo Barómetro.

Y es fundamental porque necesitamos pulsar de manera directa y sin intermediarios o intérpretes, en qué medida está afectando a los empresarios del sector comercial la crisis que tiene sometida a la economía española e internacional a una asfixia sin precedentes en las últimas décadas.

Nuestro sector, además, es un perfecto termómetro para averiguar la salud de todo el sistema. El comercio ha de ser al mismo tiempo impulsor y receptor de la recuperación de los índices de consumo, que es por donde tendrá que empezar la reversión de la actual situación.

Este estudio no sería posible sin la opinión que nos transmiten los gerentes y propietarios de establecimientos comerciales en Segovia, por lo que reiteramos nuestro agradecimiento y les invitamos a que sigan participando por el bien de todo el tejido comercial de la provincia.

Muchas gracias



metodología

- El barómetro se ha creado sobre una muestra de 150 comercios.
- Todas las encuestas están realizadas por personal de esta Agrupación.
- La muestra se ha estratificado de manera proporcional considerando el peso que tenían:
 - El subsector comercial.
 - La zona de la ciudad en la que se encuentran ubicados los establecimientos.
- Las entrevistas se han realizado telefónicamente a propietarios, gerentes y encargados del sector. Los comercios han sido seleccionados aleatoriamente.



metodología

- El porcentaje de cada uno de los subsectores en los que se han realizado las entrevistas es el que sigue:
 - Alimentación y bebidas: 20,60%
 - Textil, calzado y complementos: 30,13%
 - Hogar: 18,68%
 - Varios: 30,59%
- La distribución de los encuestados según la zona en la que se encuentra su establecimiento es la siguiente:
 - Zona Centro: 32,42%
 - Zona José Zorrilla: 35,53%
 - Zona el Carmen y San José: 8,51%
 - Zona San Lorenzo - Vía Roma: 5,77%
 - Zona Nueva Segovia – Polígono - Estación: 17,77%



índice

- ~ ¿Le piden sus clientes más descuentos?
- ~ ¿Piensa que sus clientes esperan a las rebajas o promociones para realizar sus compras?
- ~ ¿Demandan sus clientes aplazamientos en el pago?
- ~ ¿Se ha incrementado el uso de las tarjetas como forma de pago?
- ~ ¿Ha aumentado el número de plazos en las tarjetas con pago aplazado?
- ~ ¿Ha disminuido el número de clientes que entran a su establecimiento?
- ~ Los clientes compran:
 - en la 1ª visita
 - repiten hasta que deciden la compra
- ~ Los productos que usted compra al proveedor ¿ han subido, mantenido o bajado el precio?
- ~ ¿Está seleccionando producto más económico para vender en su establecimiento?
- ~ ¿Sus proveedores le han endurecido las condiciones de pago?
- ~ ¿Ha solicitado financiación para necesidades de circulante?
- ~ ¿Va a realizar obras en su establecimiento, este año?
- ~ ¿Tiene trabajadores?:
 - va a mantenerlos
 - reducir su número
 - aumentar el número de trabajadores

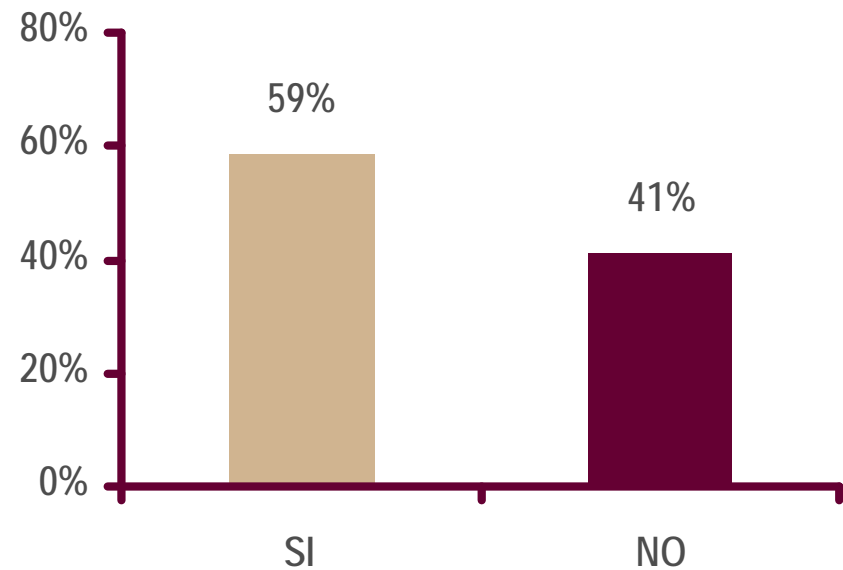


¿le piden sus clientes más descuentos?

Hemos preguntado a los comerciantes si en esta época de crisis sus clientes les piden más descuentos.

Un 59% de los empresarios nos dice que sí se ha incrementado el número de clientes que piden descuentos .

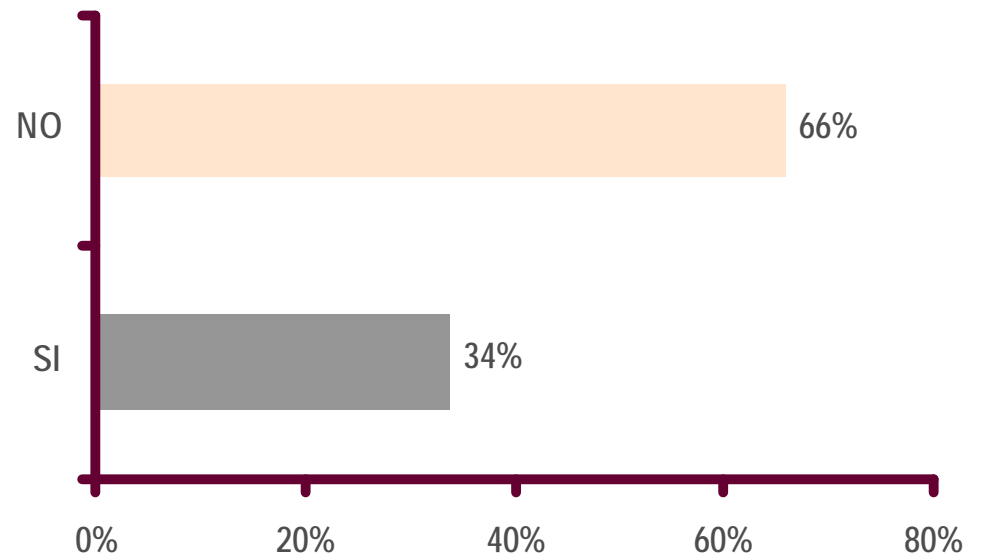
Un 41% asegura que no le solicitan más descuentos que en épocas anteriores.



¿sus clientes esperan a rebajas para comprar?

Queríamos saber si los consumidores esperan para hacer sus compras a las temporadas de rebajas o si por el contrario compran en temporada.

Las respuestas de los comerciantes indican que la mayoría de los consumidores, un 66%, espera a que los productos estén rebajados, mientras que un 34% hace sus compras sin tener en cuenta si es época de rebajas o no.

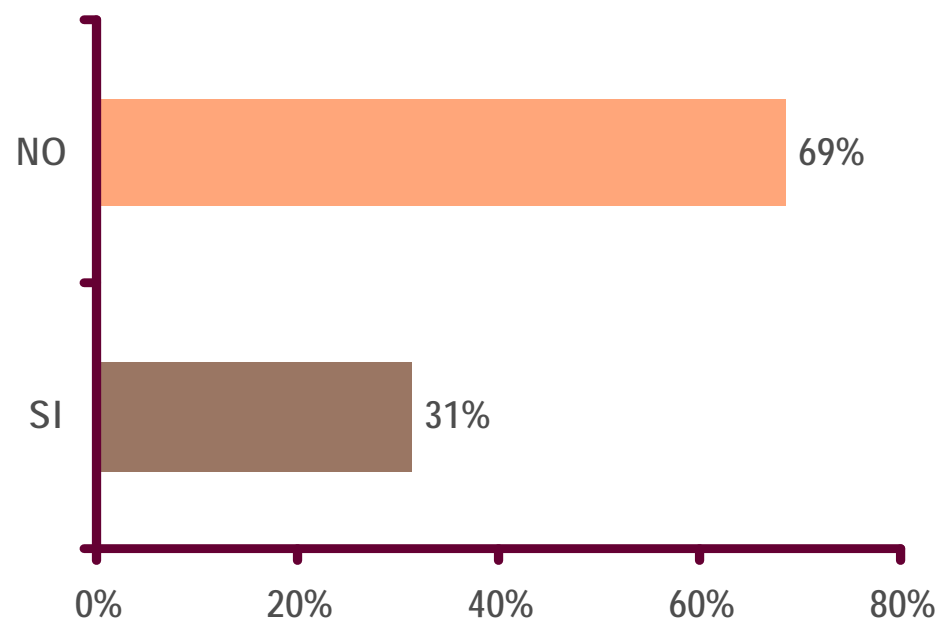


¿le piden sus clientes aplazamientos en el pago?

Se trata de conocer si los clientes solicitan aplazamiento en el pago de sus compras, como era costumbre hace unos años.

En la actualidad el 69% por ciento de los clientes no pide fraccionamiento del pago; en todo caso utiliza tarjetas de pago fraccionado.

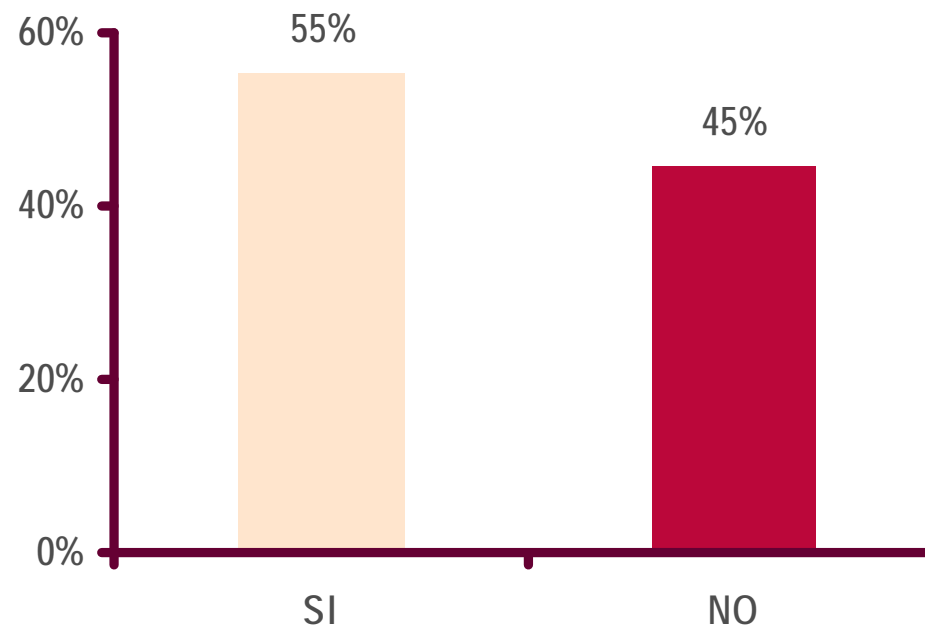
Sin embargo vemos que todavía existe un 31% que pide aplazamiento directamente al comerciante.



¿se ha incrementado el uso de las tarjetas como forma de pago?

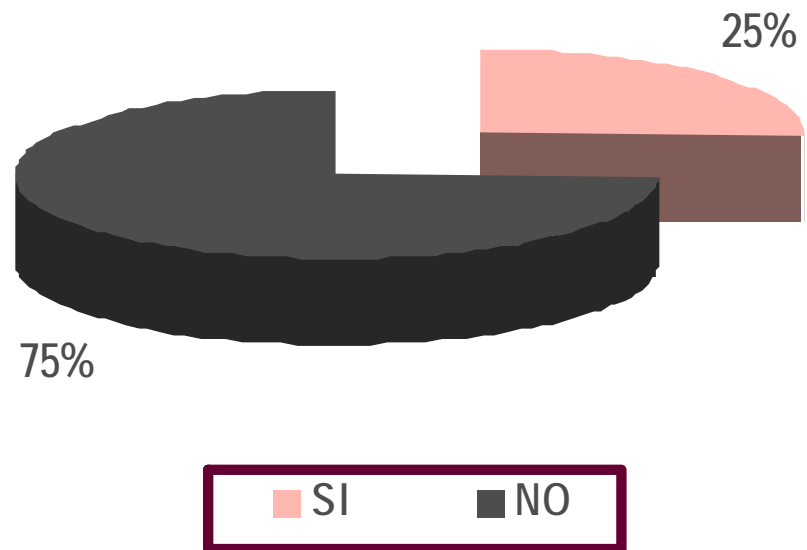
Otro punto interesante es el incremento del uso de las tarjetas de crédito, sobre él, los empresarios del sector nos aportan los siguientes datos:

- El 55% afirma que sí se ha incrementado el uso de las tarjetas de crédito respecto a temporadas anteriores.
- El 45% dice que no lo observan.



¿se ha incrementado el número de plazos en las tarjetas con pago aplazado?

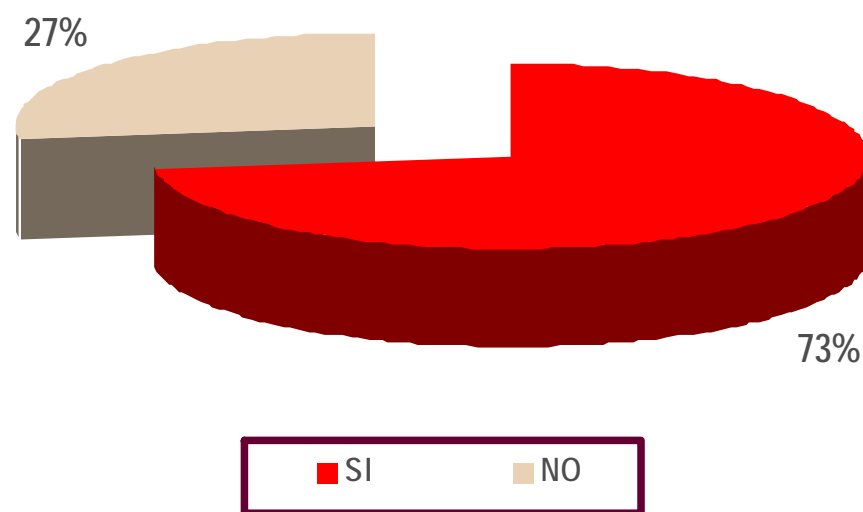
Se pregunta por el aumento en el número de plazos cuando se paga con tarjetas de crédito. A pesar de la situación económica el 75% de los comerciantes explica que no ha detectado un aumento en el número de plazos. Un 25% afirma lo contrario.



¿ha disminuido el número de clientes que entran a su establecimiento?

Lo que sí ha notado el 73% de los comerciantes es que ha disminuido la afluencia de público a su establecimiento.

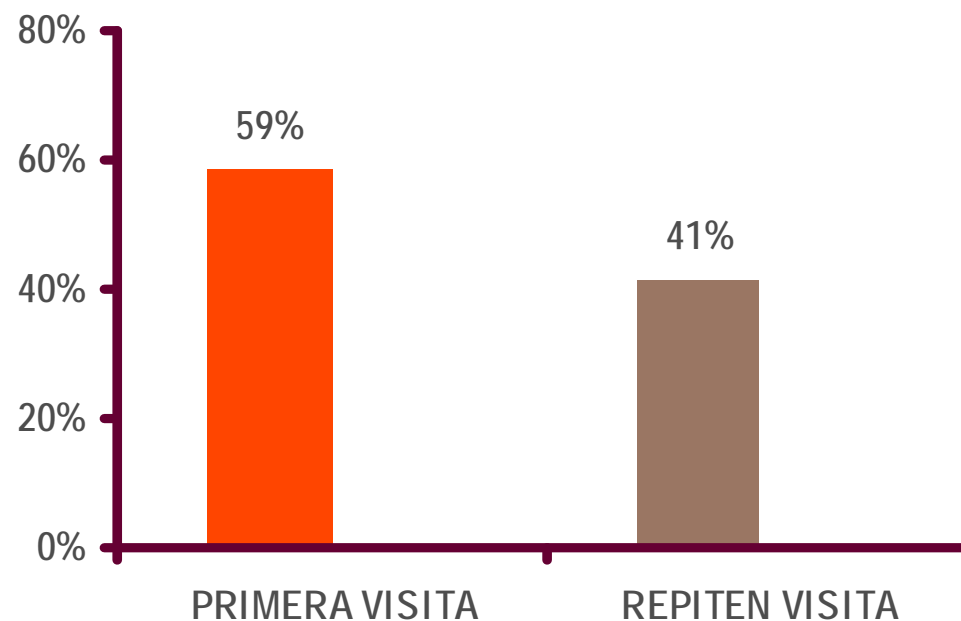
Para el 27% de los encuestados no ha disminuido el número de clientes que entra en su comercio respecto a otros años.



¿cuándo compran los clientes?

Otro aspecto sobre el que ha girado el Barómetro, ha sido la forma de comprar de los clientes, preguntando si compran en la primera visita a la tienda o si repiten visita hasta que deciden.

El 41% ha asegurado que repiten visita y observa que comparan precios con los de otros establecimientos. Un 59% dice que sus clientes compran en la primera visita.

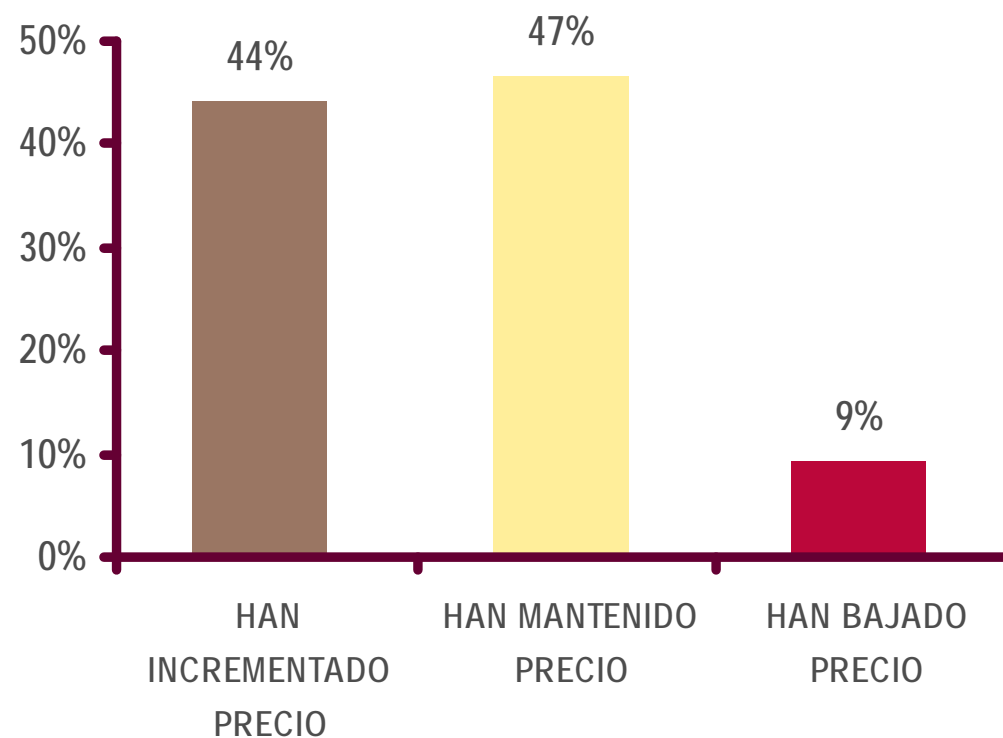


¿los productos que usted compra a proveedores...?

Un tema importante es saber si ha variado el precio de los productos que compran los comerciantes.

Un 47% explica que el costo de su género se ha mantenido, frente a un 44% que afirma que el precio se ha incrementado.

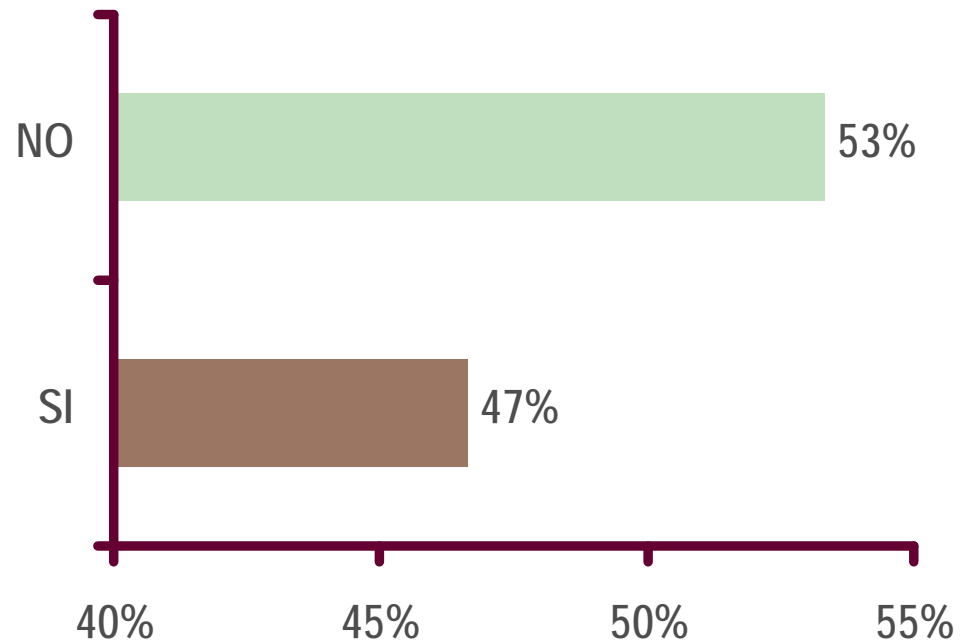
Un 9% de los encuestados indica que el costo de sus mercancías ha bajado.



¿está seleccionando producto más económico para vender en su establecimiento?

A la vista de la bajada del consumo, se pregunta a los empresarios del comercio, si seleccionan artículos más económicos para vender.

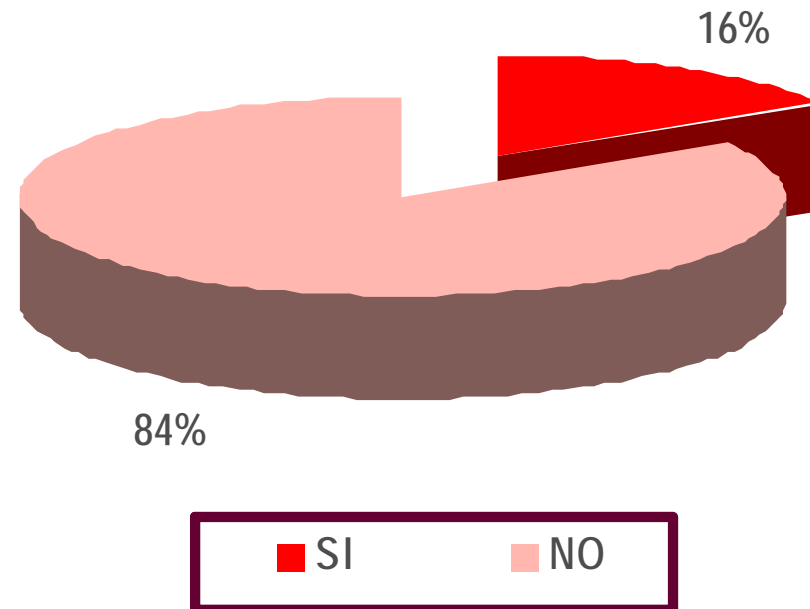
Un 47% de ellos confirma que sí, sin embargo un 53% no ha cambiado sus productos por unos más baratos.



¿sus proveedores le han endurecido las condiciones de pago?

Interpelamos a los empresarios por las condiciones de pago a proveedores, tratando de conocer si se habían endurecido.

El 84% de los encuestados no ha experimentado ningún cambio en sus formas de pago y un 16% sí ha notado un empeoramiento en las condiciones de pago.

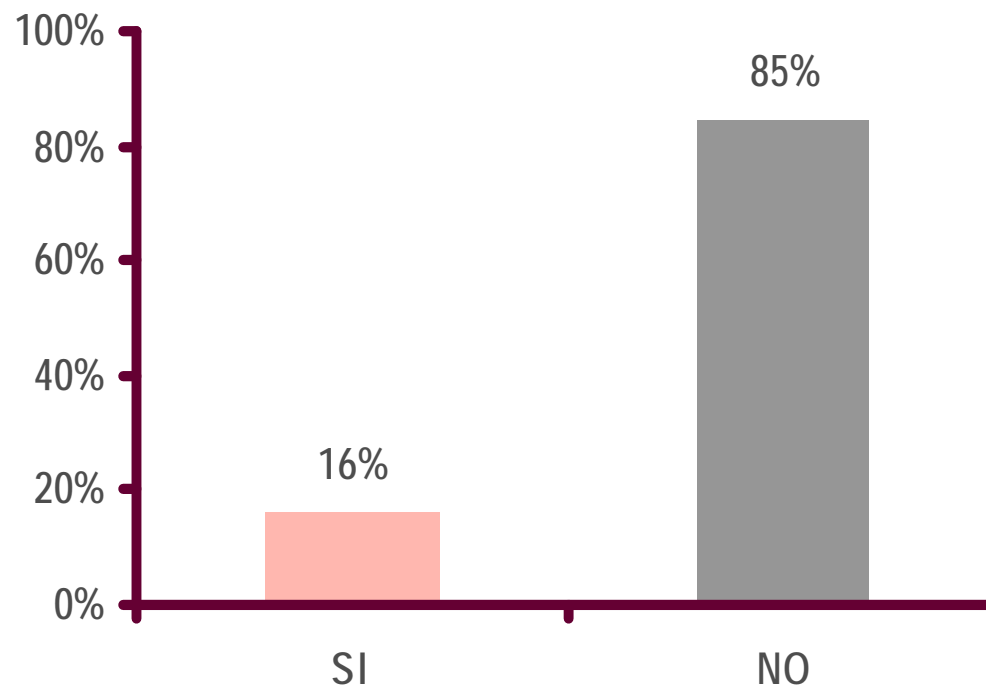


¿ha solicitado financiación para necesidades de circulante?

En materia de financiación queríamos averiguar si está llegando a los comercio. Preguntamos si han solicitado crédito para circulante.

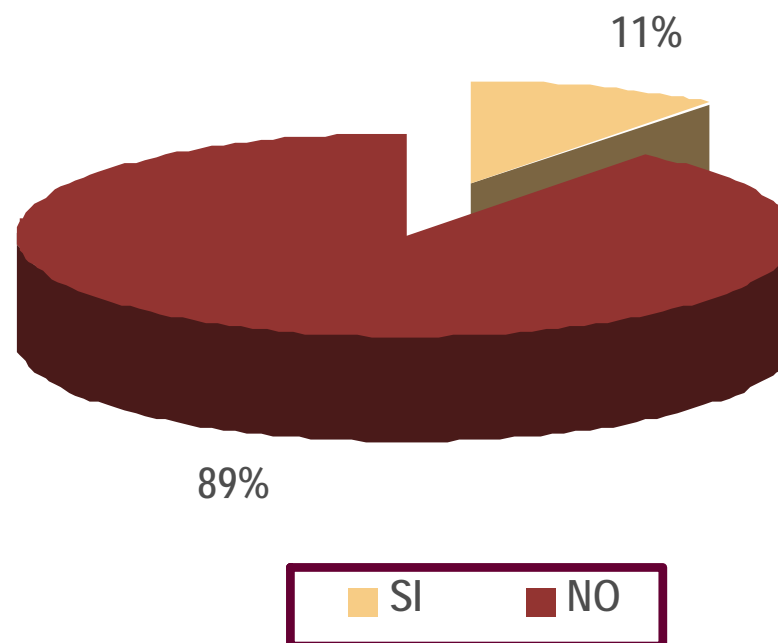
El 85% de los comerciantes no ha solicitado créditos porque no tenía necesidad.

El 16% sí ha solicitado créditos y no ha tenido problemas con sus entidades financieras.



¿va a realizar obras en su establecimiento, este año?

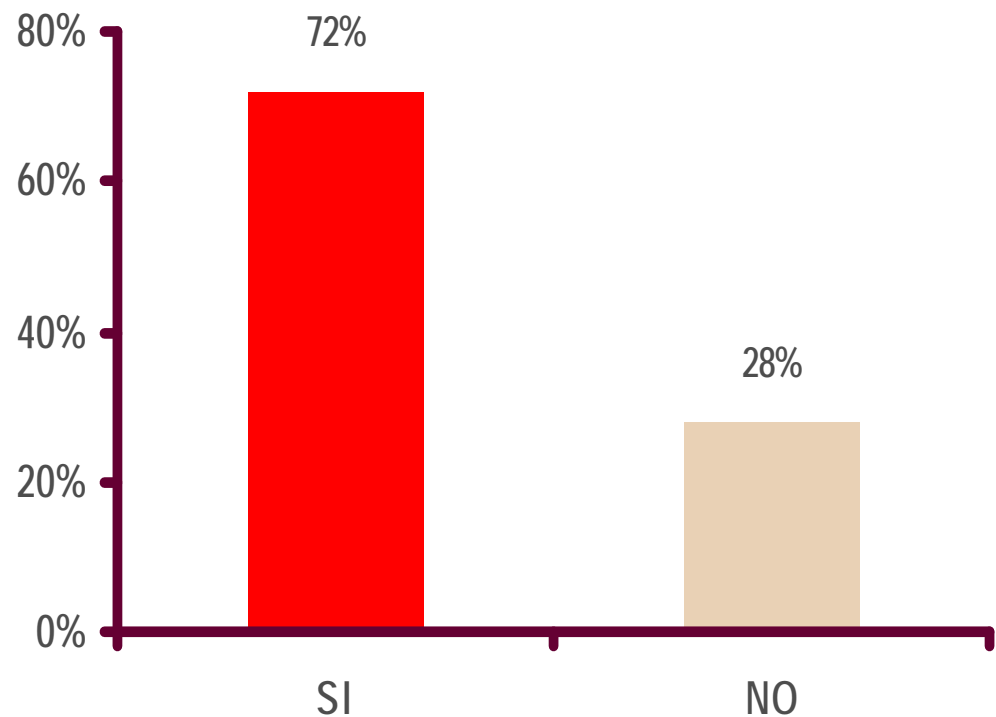
Interesaba saber si se van a realizar obras de modernización en los comercios y hemos comprobado que sólo el 11% de los comerciantes tiene pensado realizar mejoras en su local en el presente ejercicio, el 89% dice que en este año no va a practicar ningún cambio en su establecimiento.



¿tiene trabajadores?

El 72% de los comerciantes encuestados tiene trabajadores a su cargo, frente a un 28% que lleva su negocio personalmente.

Sobre este punto preguntamos si a pesar de la bajada del consumo, los empresarios van a mantener o no a los trabajadores que tienen contratados.



¿va a despedir, mantener o contratar trabajadores?

Se confirma que a pesar de la situación económica, el 88% de los comerciantes va a mantener a los trabajadores que tienen contratados. Sólo un 10% va a rescindir contratos y hay incluso un 2% de empresarios que va a contratar a nuevos trabajadores.

