

mayo 2011

VII BARÓMETRO DEL COMERCIO SEGOVIANO

agrupación de **comerciantes** segovianos

Estimado/a socio/a:

Tengo el placer de presentarte los resultados del Barómetro del Comercio de Segovia, la encuesta sectorial que la Agrupación elabora periódicamente y que ya ha alcanzado la séptima edición.

La continuidad y la vigencia son sin duda dos buenas pruebas de que aquella iniciativa que iniciamos modestamente está cumpliendo sus fines. Por nuestra parte, estamos muy satisfechos, porque seguimos contando con vuestra colaboración, que resulta imprescindible, y porque nos permite disponer de una radiografía muy fiable de la situación de la actividad en cada momento.

Como hemos dicho en alguna ocasión, a partir de los resultados de las encuestas nuestra misión es enfocar nuestro trabajo a vuestras demandas con mayor garantía de acierto. Lo mismo queremos para la administración, teniendo en cuenta la importancia de nuestro sector.

Confío, como siempre, en que este VII Barómetro del Comercio de Segovia sea de tu interés. Quedamos a tu disposición.

Juan Manuel Muñoz Macías

Presidente de ACS

Una vez más, en nombre de la Agrupación quiero expresar nuestro más sincero agradecimiento a todos los gerentes y propietarios de establecimientos comerciales en Segovia que han dedicado tiempo de forma generosa a responder a las cuestiones planteadas en este Barómetro.

Las encuestas nos han acercado a la realidad del sector en Segovia. No hay mejor forma para conocer la situación que preguntar a quienes trabajáis a diario en el pequeño y mediano comercio, quienes tratáis con clientes y proveedores, quienes estáis a pie de calle, en definitiva.

Desde luego el clima no es el mejor, y en buena medida este Barómetro es un reflejo de ello. También es un documento muy útil para centrar nuestras reivindicaciones, que tratamos de ajustar al máximo a las necesidades que expresáis en vuestras respuestas.

Es el sentido último de este trabajo. Pulsar periódicamente vuestra opinión y vuestra experiencia cotidiana para trazar un retrato fiel de la situación. Confío en que alcancemos el objetivo y en que podamos seguir contribuyendo a mejorar el sector en Segovia.

Por todo ello, reitero mi agradecimiento y mi reconocimiento a vuestro trabajo.

El barómetro se ha creado sobre una muestra de 100 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.

El porcentaje de cada uno de los subsectores en los que se han realizado las entrevistas es el que sigue:

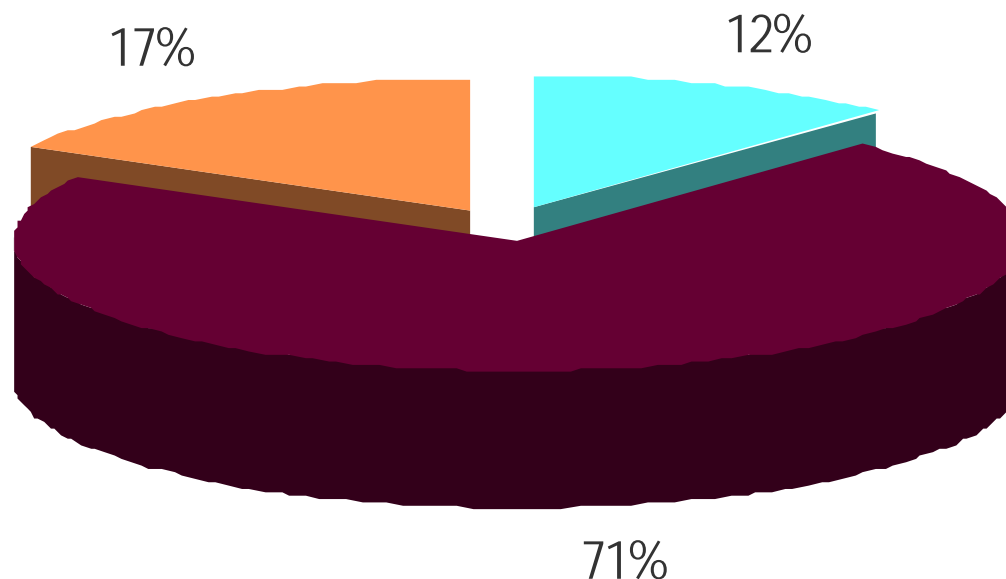
- Alimentación y bebidas: 21,22%
- Textil, calzado y complementos: 29,26%
- Hogar: 18,90%
- Varios: 30,62%

La distribución de los encuestados según la zona en la que se encuentra su establecimiento es la siguiente:

- Código Postal 40.001: 21,03%
- Código Postal 40.002: 29,75%
- Código Postal 40.003: 6,78%
- Código Postal 40.004: 8,53%
- Código Postal 40.005: 13,66%
- Código Postal 40.006: 20,25%

- 1.- Evolución de las Ventas en 2011
- 2.- Perspectivas en la evolución de las ventas en 2011
- 3.- Respecto al empleo en 2011: ¿Contratará, mantendrá o disminuirá el personal?
- 4.- ¿Realizará mejoras de algún tipo en el local comercial?
- 5.- ¿Solicitará subvenciones para el establecimiento comercial?
- 6.- ¿Solicitará créditos a las entidades financieras dirigidas al establecimiento comercial?
- 7.- ¿Considera que los políticos de su municipio y de la autonomía son sensibles a las necesidades de nuestro sector?
- 8.- ¿Estima que la formación dirigida al comerciante o a sus trabajadores es factor clave para aumentar la competitividad de su negocio?
- 9.- ¿Entiende que la implantación de sistemas de calidad es importante para su empresa?
- 10.- ¿Cree que los sistemas de fidelización dirigidos a mantener o captar nuevos clientes son necesarios para el comercio de hoy día?
- 11.- ¿Cree interesante para su negocio vender a través de Internet con su propia página?
- 12.- ¿Y a través de una página en la que participaran más comerciantes?
- 13.- ¿Tendría infraestructura suficiente para el proceso de venta por Internet?

evolución de las ventas 2011



■ Mejor que en 2010

■ Peor que en 2010

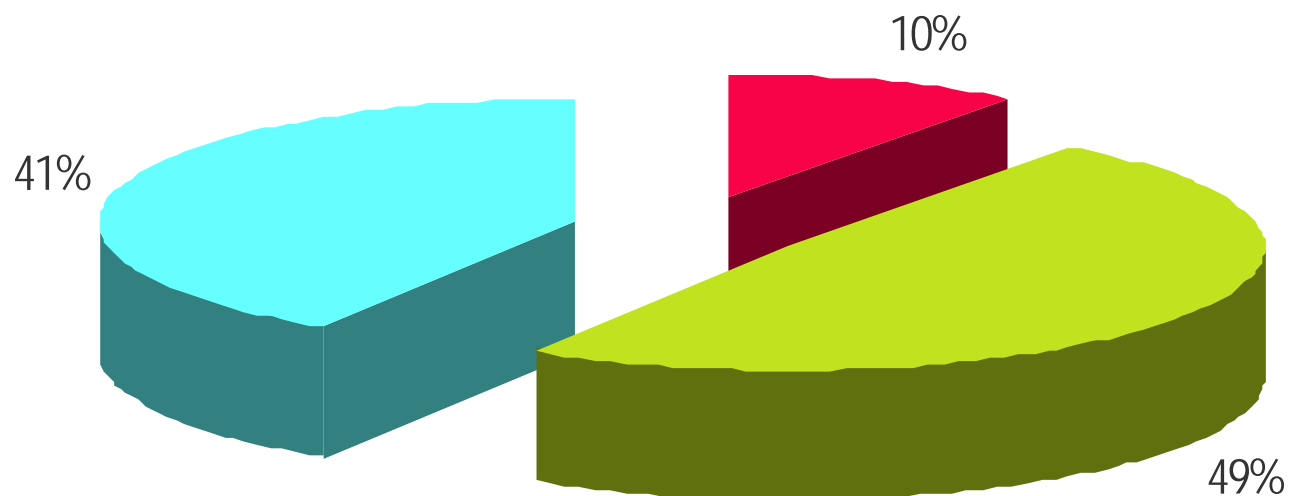
■ Igual que en 2010

Cuando hemos preguntado a los comerciantes por la evolución de sus ventas en el presente año, el 71% afirma que sus ventas han descendido respecto al año anterior. Las bajadas han oscilado entre un 2% y un 50%.

Un 17% de los empresarios ha tenido unas ventas iguales al año 2010

El 12% ha mejorado sus ventas, en porcentajes que oscilan desde el 2 hasta el 25%, respecto al año pasado.

perspectiva de las ventas en 2011



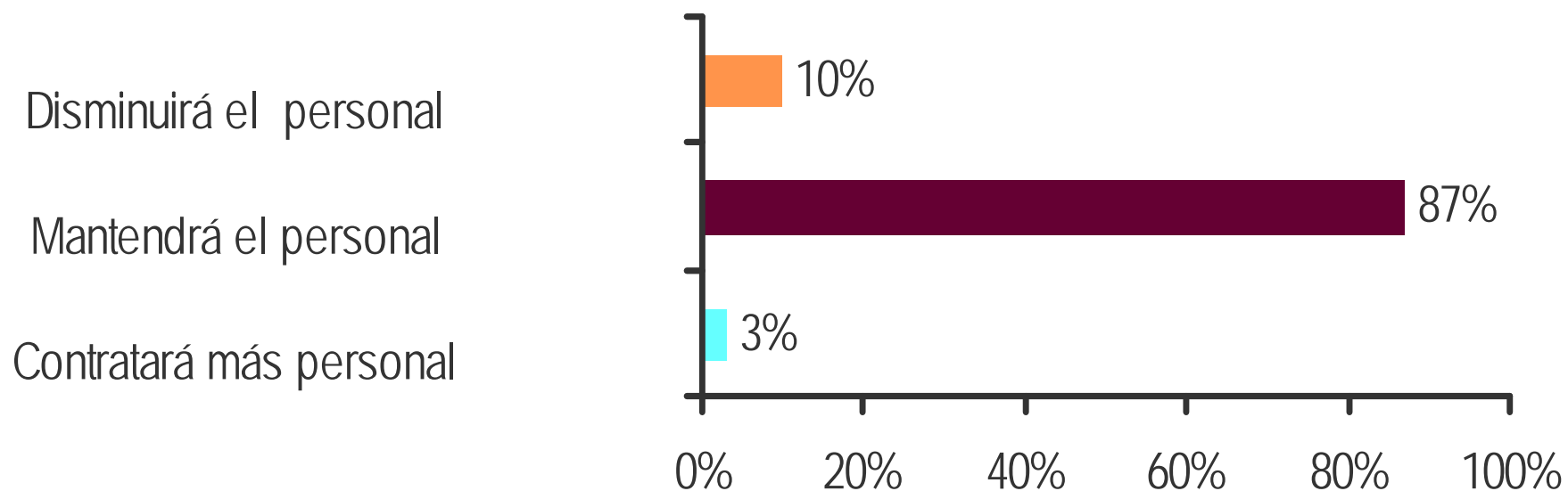
Las perspectivas de ventas para lo que queda de este año son las siguientes:

- Un 10% de los encuestados espera que las ventas mejoren respecto al año 2010, los incrementos previstos oscilan de un 5 a un 30%
- El 41% dice que su previsión es que las ventas se mantengan
- El 49% de los comerciantes prevé que sus ventas disminuirán en comparación al año precedente, las bajadas previstas van desde el 2 al 30%

respecto al empleo en el 2011

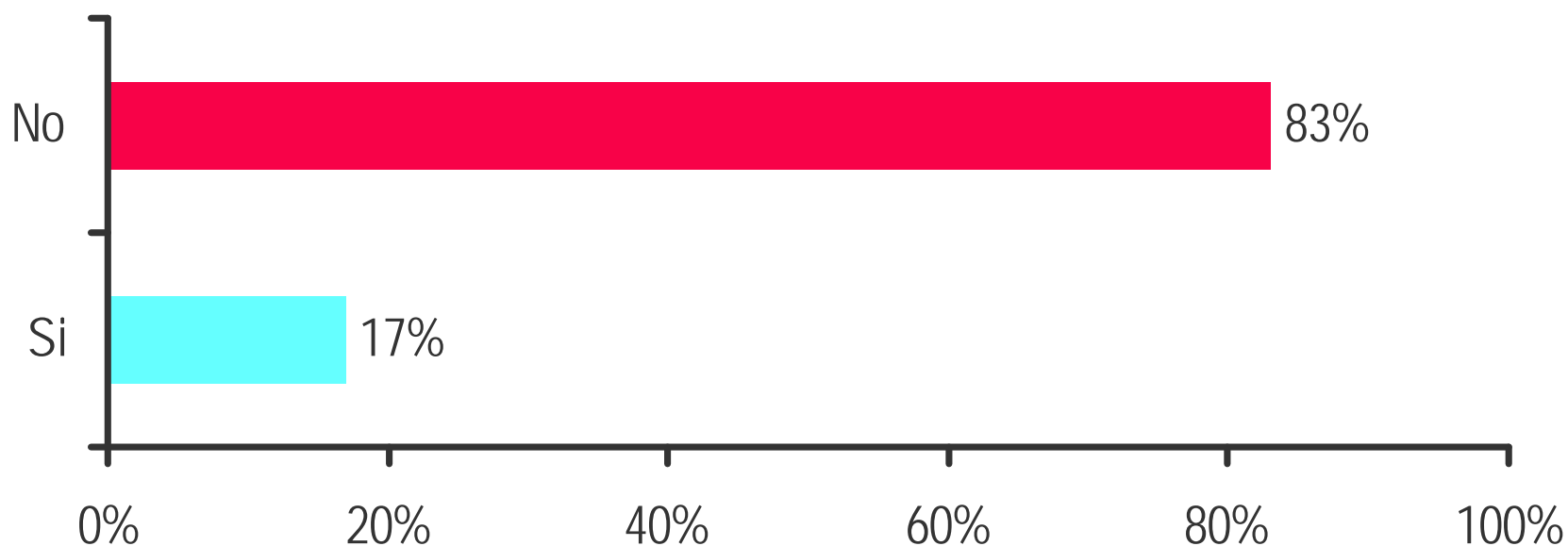
El empleo en estos momentos es una de las cuestiones que tiene gran importancia, por eso hemos querido saber qué van a hacer los comerciantes en este tema.

- El 10% disminuirá el personal que tiene
- El 87% de los encuestados mantendrá el número de trabajadores
- Y el 3% contratará más trabajadores.

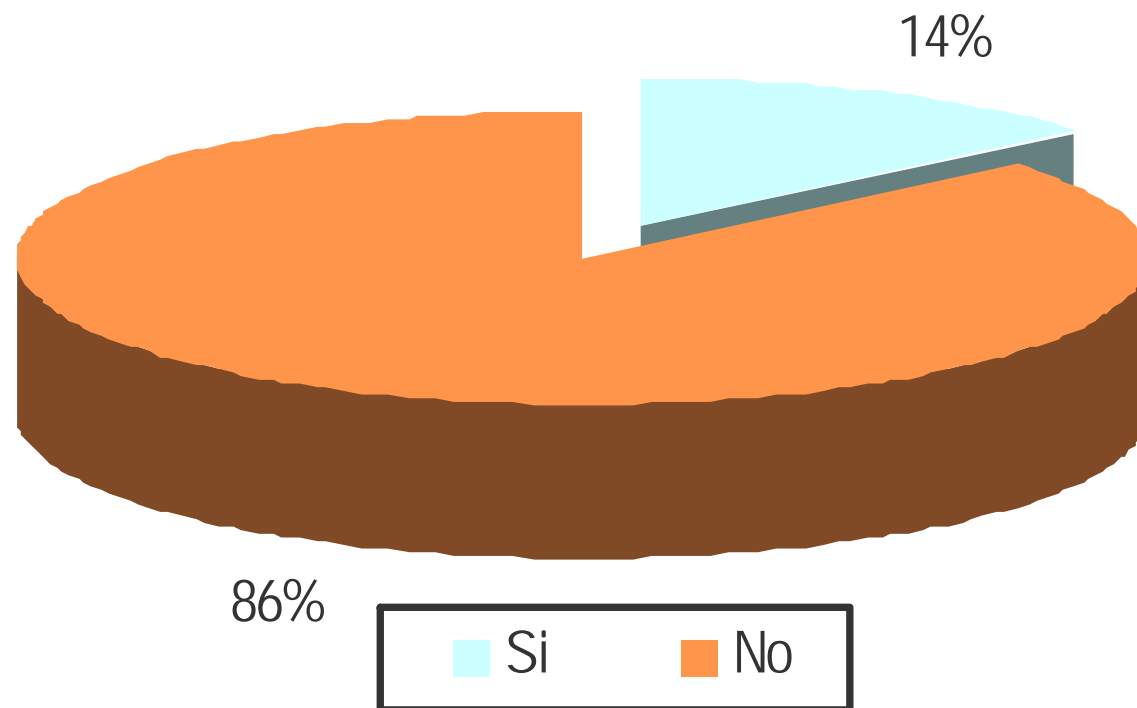


mejoras de su establecimiento

Hemos preguntado a los comerciantes sobre las reformas para mejora de los establecimientos. En este año 2011 el 83% no tienen previsto realizar ninguna modificación en sus comercios; un 17% realizará obras para modernizar sus instalaciones.

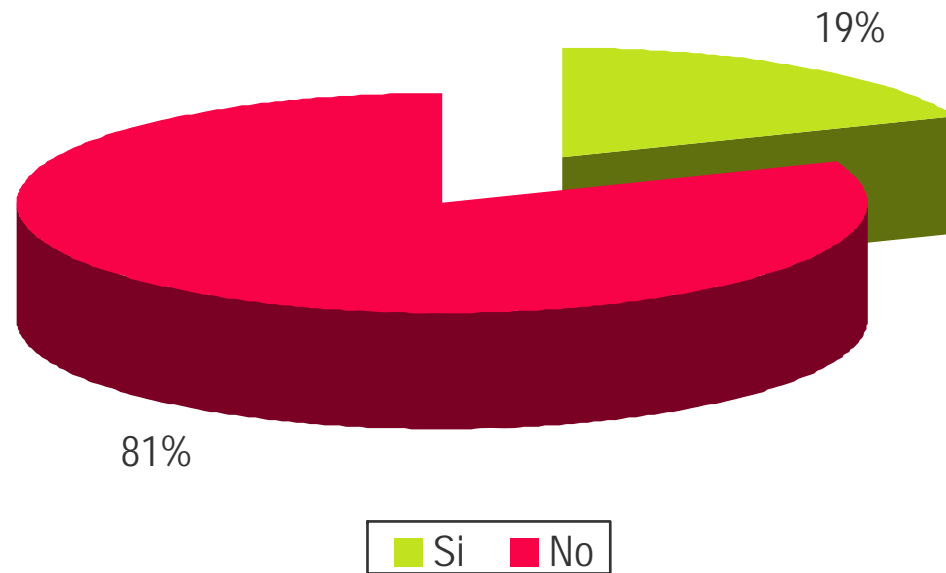


¿solicitará subvenciones?



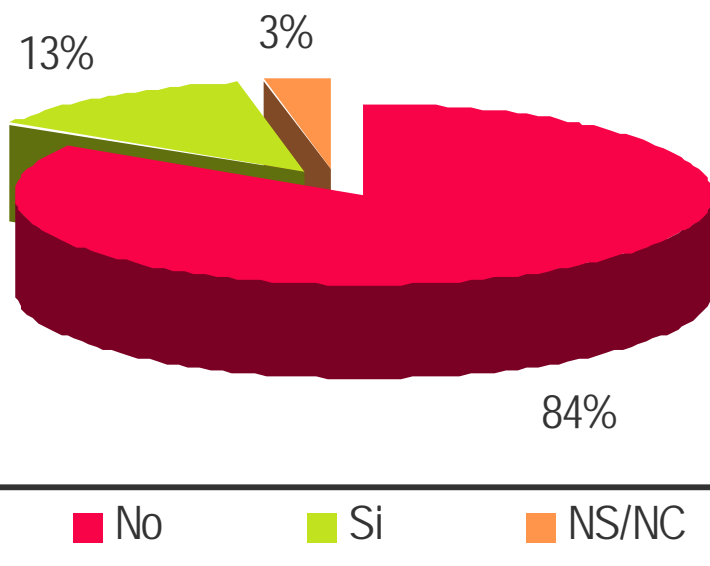
El siguiente tema que planteamos a los empresarios fue la solicitud de subvenciones. La mayoría de los comerciantes, concretamente un 86%, declaró que no iba a pedir ninguna subvención a las Administraciones públicas. Un 14% sí que va a solicitar algún tipo de subvención.

¿solicitará créditos?



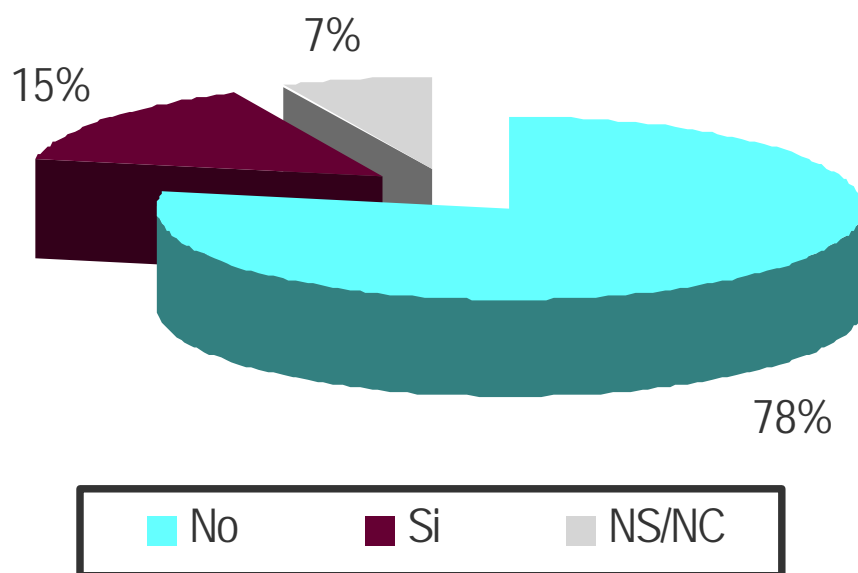
La concesión de créditos por parte de las entidades financieras es un asunto de plena actualidad. En este sentido preguntamos a los comerciantes si iban a demandar créditos a lo que el 81% de los encuestados contestó negativamente y el 19% manifestó que iba a pedir financiación para sus negocios.

sensibilidad de los políticos hacia sector



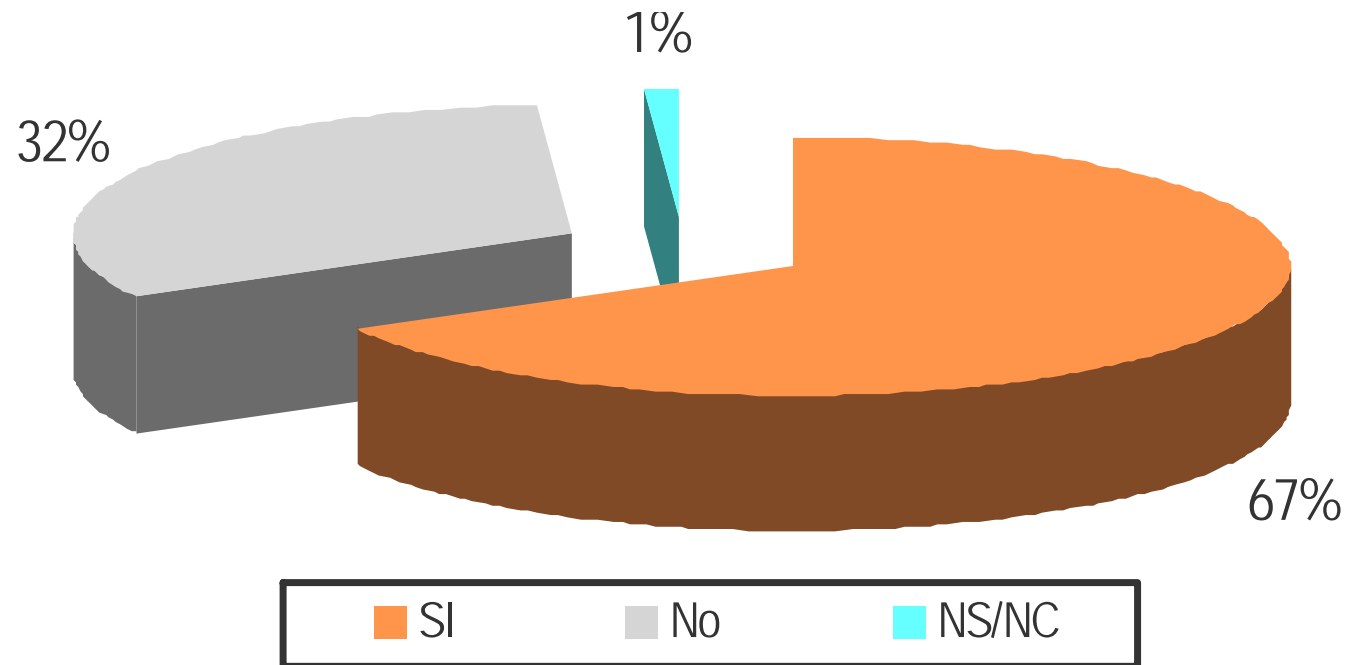
Sobre la pregunta ¿cree que los políticos de su municipio son sensibles a las necesidades de nuestro sector?

- El 84% afirma que no son sensibles
- El 13% cree que sí son perceptivos a los requerimientos del comercio
- Un 3% no sabe o no contesta



En el mismo sentido se preguntó por los políticos autonómicos:

- El 78% consideran que los políticos regionales no se preocupan por las necesidades del sector comercial
- El 15% asegura que sienten que los políticos de la autonomía sí se preocupan.
- El 7% no sabe o no contesta.

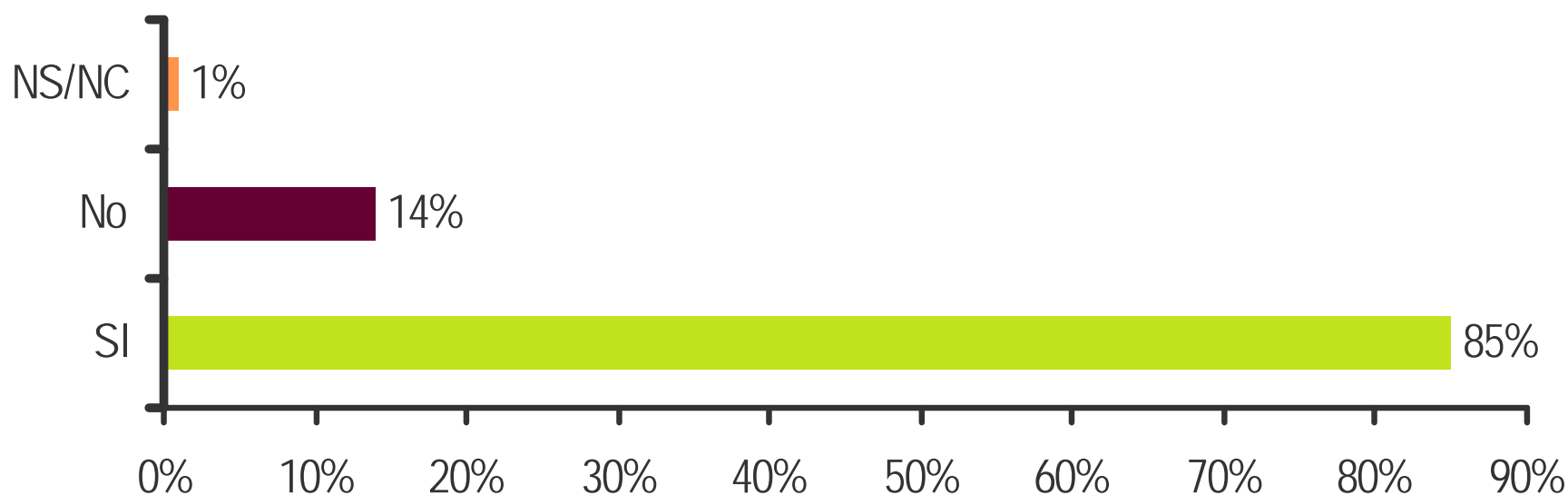


Nos interesaba conocer la opinión de los empresarios respecto a la necesidad de formación de sus trabajadores o la suya propia, para incrementar la competitividad de la empresa.

- Un 67% de los encuestados opina que la formación, tanto la propia como la de sus trabajadores repercute directamente sobre la competitividad de su comercio.
- El 32% afirma que el incremento de formación no se traduce en un aumento de la competitividad.

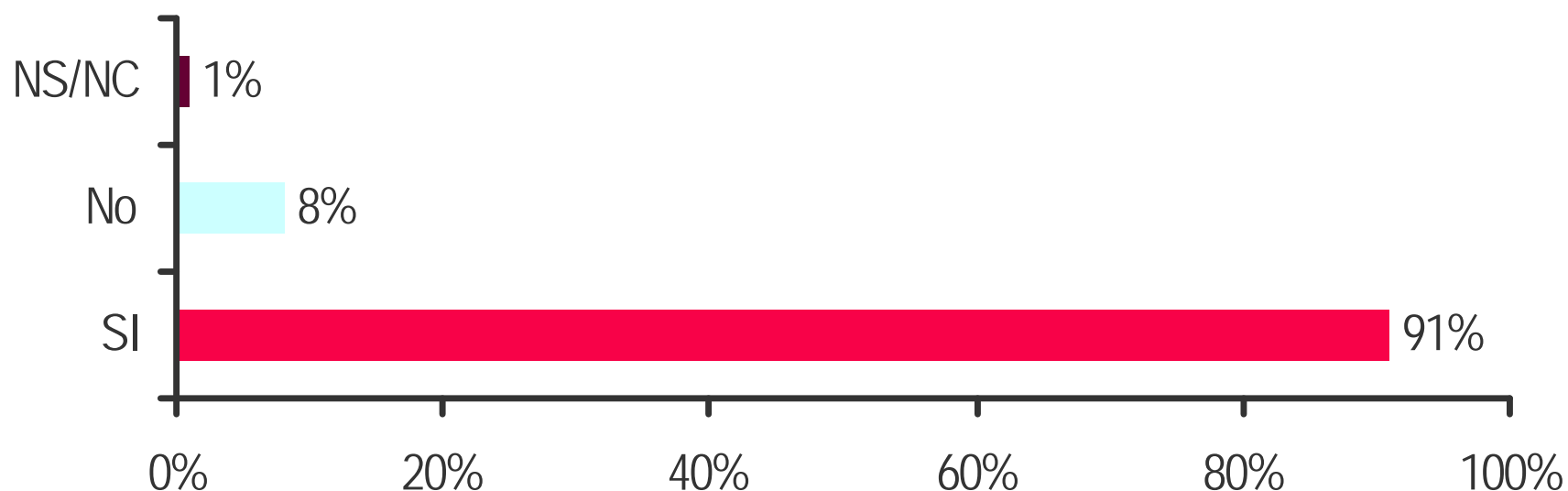
¿Cree usted que la implantación de sistemas de calidad es importante para su establecimiento? Los encuestados han respondido mayoritariamente que sí a esta pregunta, un 85% estima que establecer un método de gestión de calidad en la empresa es importante y beneficioso para la mejora de los resultados.

Solamente un 14% de los empresarios opina que estos sistemas no tienen incidencia en el desarrollo de su empresa.

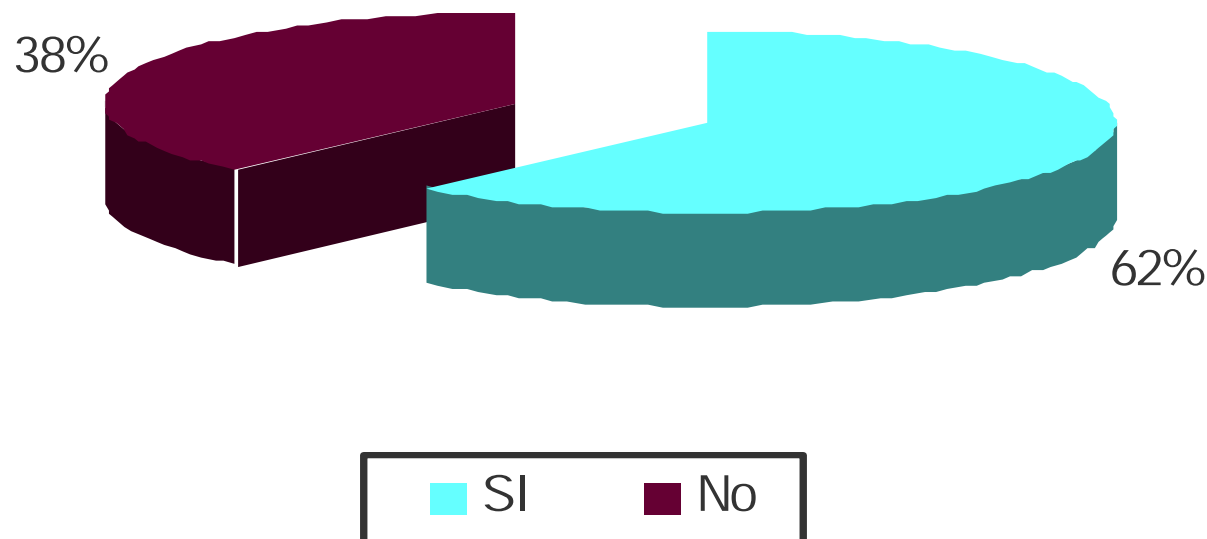


¿Cree que los sistemas de fidelización dirigidos a mantener o captar nuevos clientes son necesarios para el comercio actual?. Este hecho es reconocido por la gran parte de los encuestados que en un 91% afirma que la fidelización de clientes es fundamental en las empresas.

Un 8% considera que no es necesario para su establecimiento contar con un sistema de fidelización.



ventas a través de Internet

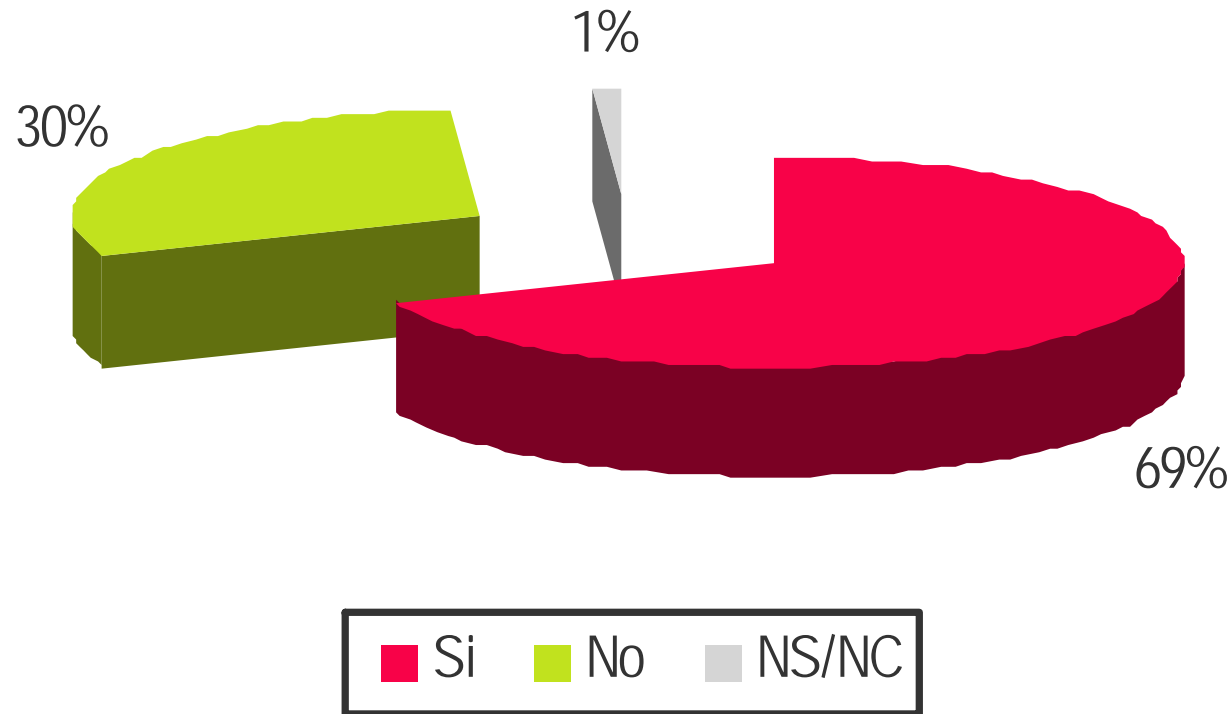


El volumen de negocio acumulado en el año 2010 del comercio electrónico en España logró la cifra record de 7.317,6 millones de euros, un 27,2% más que el volumen acumulado en el año 2009 (Informe del Comercio Electrónico de la Comisión del Mercado de las telecomunicaciones).

Ante esta realidad, hemos preguntado a nuestros comerciantes ¿cree usted interesante, para su negocio, vender a través de Internet con su propia página?:

- Un 62% afirma que sí ve conveniente realizar sus ventas también por Internet
- El 38% no cree que su negocio pueda desarrollarse a través de este sistema

ventas a través de Internet

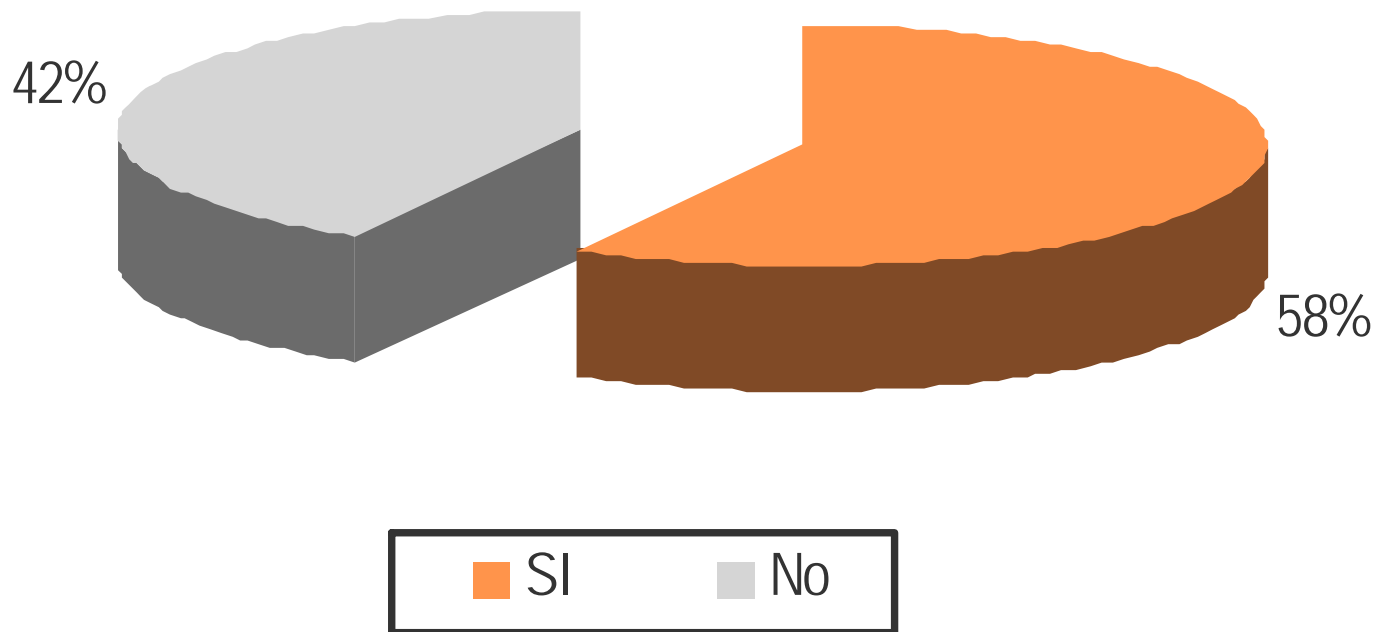


También hemos preguntado por la posibilidad de que las ventas en Internet se realicen a través de una página en la que participen más comerciantes:

El 69% de los empresarios sí considera esta posibilidad como interesante

Un 30% opina que las ventas por Internet no son fundamentales para su negocio

ventas a través de Internet



Ante la pregunta de si tendrían infraestructura suficiente para iniciar las ventas por Internet, el 58% de los comerciantes afirma que sí tiene medios suficientes para realizarlas, frente a un 42% que reconoce no tener los recursos precisos para poder organizar un sistema de ventas a través de Internet.