



V - BARÓMETRO
del Comercio Segoviano
-Octubre 2009-



CARTA DEL PRESIDENTE



Estimado/a socio/a:

Como sabes, una de las iniciativas impulsadas por ACS en los últimos años que más nos están ayudando a conocer nuestra red empresarial es el Barómetro del Comercio de Segovia, la encuesta que la Agrupación elabora periódicamente y cuya quinta oleada te presentamos.

No se trata únicamente de una radiografía o mapa de situación, sino una muestra de los problemas, quejas, demandas y sugerencias en los que inciden los empresarios del sector en la provincia, información que resulta muy útil a todos.

Es útil para la Agrupación por cuanto a la luz de estos resultados podemos enfocar nuestro trabajo a vuestras necesidades con mayor garantía de acierto. Y lo es también para las Administraciones Públicas, que tienen en el Barómetro un compendio de las opiniones de los comerciantes, y para la sociedad en general, a la que nos acercamos a través de este proyecto.

Confío, como siempre, en que este quinto 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 afectuosamente.

Juan Manuel Muñoz Macías
Presidente de ACS





INTRODUCCIÓN

Quiero a través de este breve texto introductorio reiterar mi agradecimiento a todos los gerentes y propietarios de establecimientos comerciales en Segovia, por la colaboración prestada a la hora de responder a las cuestiones planteadas en este Barómetro.

Gratitud que además deseo acompañar de reconocimiento por vuestro trabajo en estos tiempos de retraimiento del consumo, restricciones en la financiación e incremento de la morosidad.

Es precisamente este contexto negativo el que justifica aún más si cabe la oportunidad de este nuevo Barómetro. A través de él sois vosotros quienes valoráis en qué medida os está afectando la crisis y en qué parcelas lo está haciendo con más virulencia.

No hablamos de un sector cualquiera. Nuestra actividad es una de las que más empleo mantiene y de las que realiza mayor aportación al PIB provincial. Por tanto, conocer y dar a conocer nuestras inquietudes, expresadas en esta encuesta, es más importante que nunca.

Por todo ello, reitero mi agradecimiento por el tiempo que le habéis dedicado y espero que sus conclusiones nos ayuden a acertar tanto en el diagnóstico de los problemas como en la articulación de las soluciones idóneas.

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: 30,04%
 - Hogar: 18,68%
 - Varios: 30,68%
- La distribución de los encuestados según la zona en la que se encuentra su establecimiento es la siguiente:
 - Zona Centro: 32,60%
 - Zona José Zorrilla: 34,98%
 - Zona el Carmen y San José: 8,52%
 - Zona San Lorenzo - Vía Roma: 5,77%
 - Zona Nueva Segovia – Polígono - Estación: 18,13%





RESULTADOS

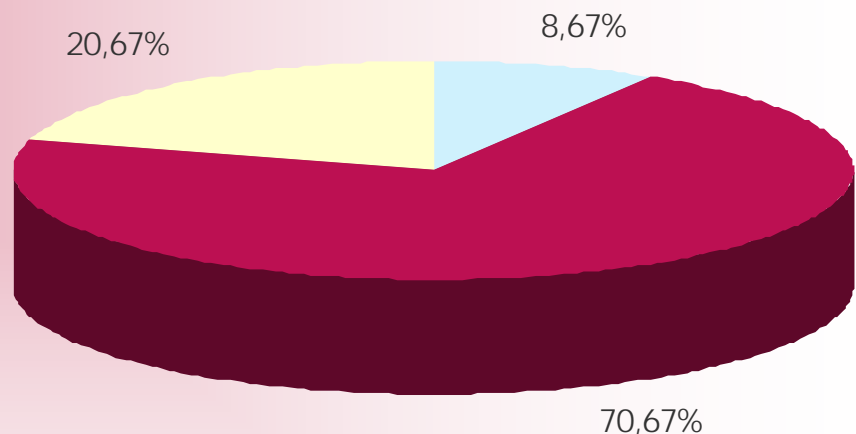
- EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS AGOSTO 2008 – AGOSTO 2009
- ¿QUÉ DÍA DE LA SEMANA VENDE MÁS?
- COBRO DE VENTAS:
 - TARJETA
 - EFECTIVO
 - OTROS
- VENTAS A TURISTAS
- FINANCIACIÓN:
 - ENTIDADES
 - RESPUESTA
- INFLUENCIA DEL AVE
- APARCAMIENTO CASCO ANTIGUO
- APARCAMIENTO DEL SALÓN



EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS AGOSTO 2008 – AGOSTO 2009



- Hemos preguntado a los comerciantes sobre la evolución de sus ventas, pidiéndoles que valoraran el periodo de enero a agosto de 2008 y lo compararan con el mismo periodo del año 2009.
- Un 70,67% de los encuestados afirma que han disminuido. Un 20,67% dice que sus ventas se han mantenido y un 9,67% asegura que han aumentado.



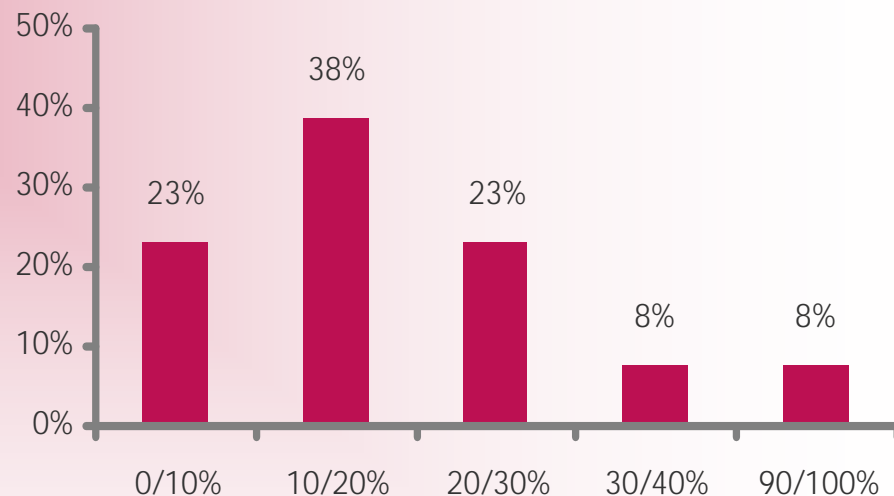
■ han aumentado ■ han disminuido ■ se han mantenido



EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS AGOSTO 2008 – AGOSTO 2009



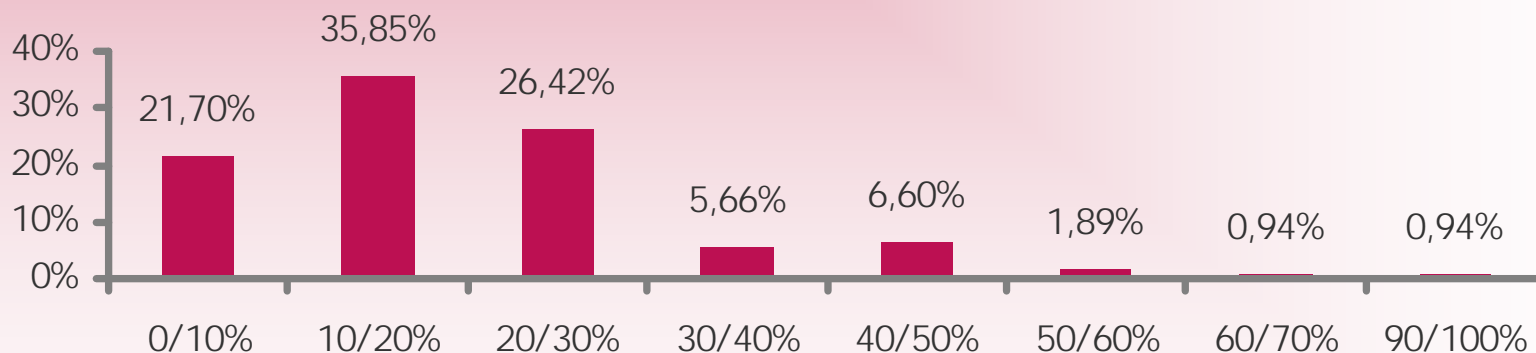
- De los que han incrementado sus ventas:
 - El 23% las ha incrementado entre un 0 y un 10%
 - El 38% ha tenido un incremento del 10 al 20%
 - Un 23% entre un 20 y un 30%
 - Un 8% ha aumentado sus ventas entre un 30 y un 40%
 - Y un 8% las ha incrementado de un 90 a un 100%



EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS AGOSTO 2008 – AGOSTO 2009



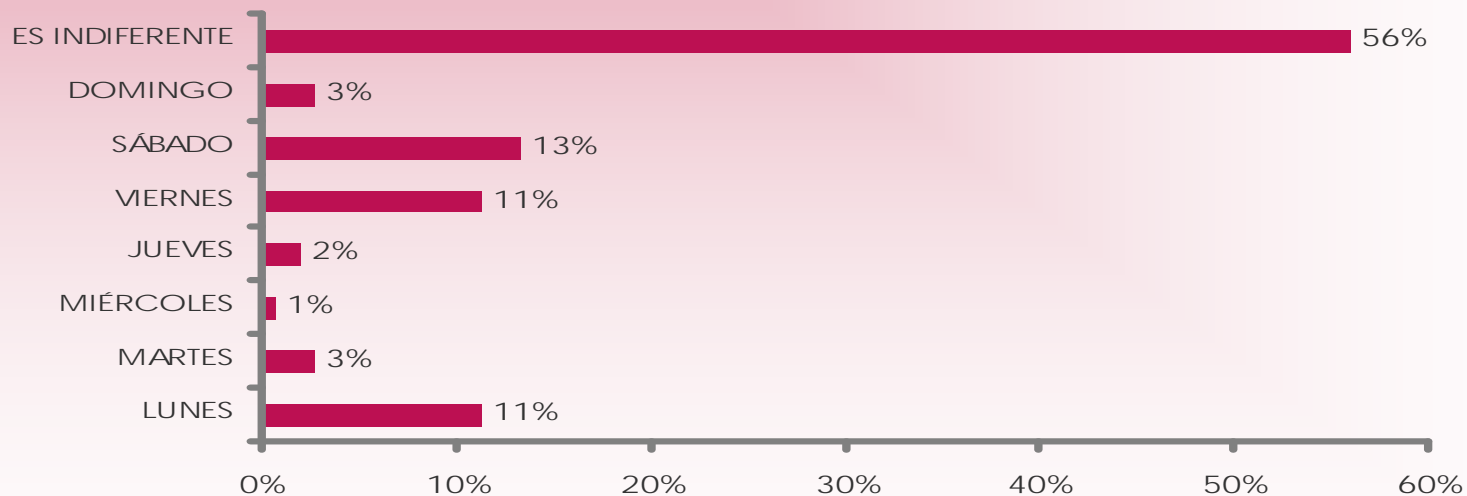
- Entre los establecimientos que han disminuido sus ventas, observamos que casi un 84% ha sufrido una caída de hasta el 30%.
- Hay que destacar también que un 3,77% de los encuestados ha tenido una bajada de ventas superior al 50%.





¿QUÉ DÍA DE LA SEMANA VENDE MÁS?

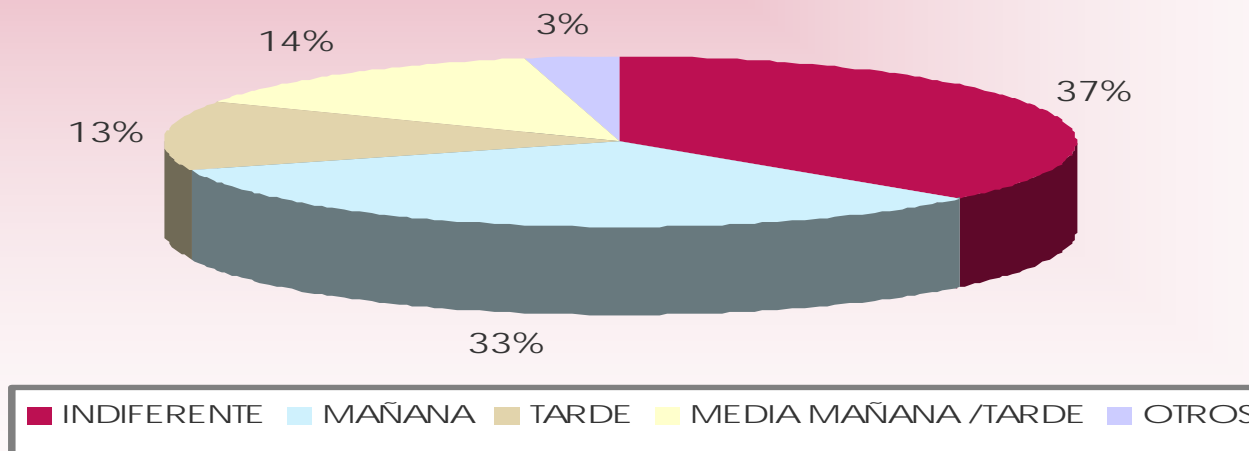
- Se ha preguntado qué día venden más los comerciantes, un 56% ha explicado que no hay diferencia entre sus días de venta.
- Entre los que sí notan diferencia, los días que más se vende son los sábados (13%) y por igual lunes y viernes (11%).
- Los días de menos venta son los martes, miércoles y jueves.





HORAS DE COMPRA

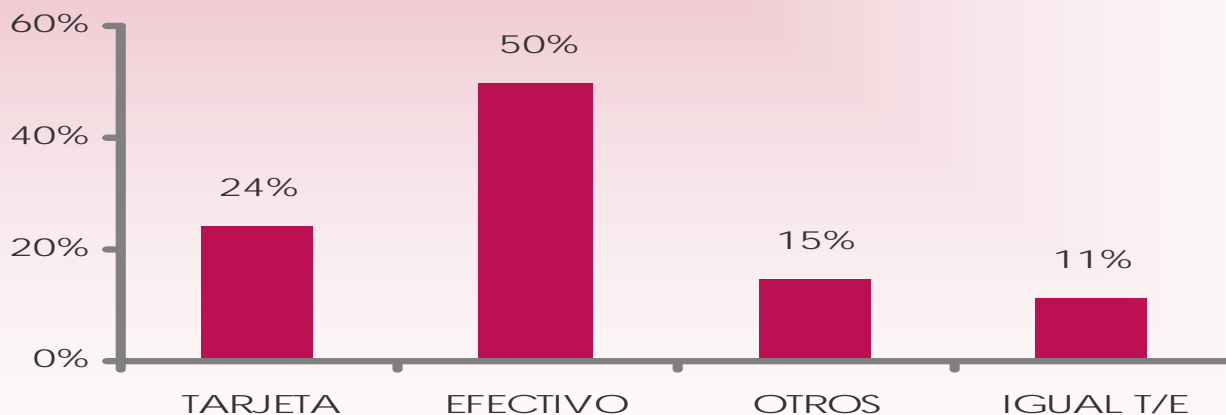
- Hemos preguntado cuáles son las horas de compra de los clientes. Un 33% de los comerciantes consultados afirma que los consumidores compran por la mañana y de estos un 67% lo hace de 12 a 14 horas.
- Un 13% afirma que sus clientes compran por las tardes, y un 14% nos dice que compran indistintamente a media mañana o a media tarde.





COBRO DE VENTAS

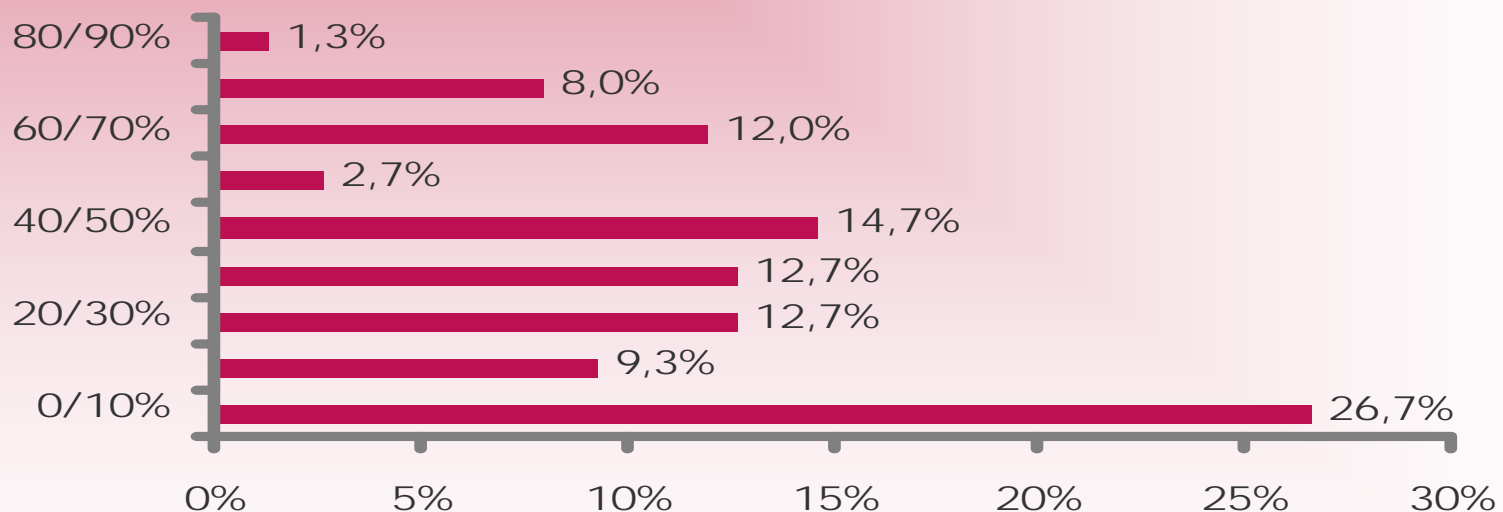
- Acerca de la fórmula de más utilizada en los establecimientos. El 24% de los comerciantes encuestados dice que es la tarjeta, el 50% afirma que la mayoría de sus cobros son en efectivo y el 11% cobra el 50% en tarjeta y el 50% en efectivo.
- Hay un 15% de empresarios que cobra todas o una gran mayoría de sus ventas con otros medios de pago (transferencias, recibos...)





COBRO CON TARJETA

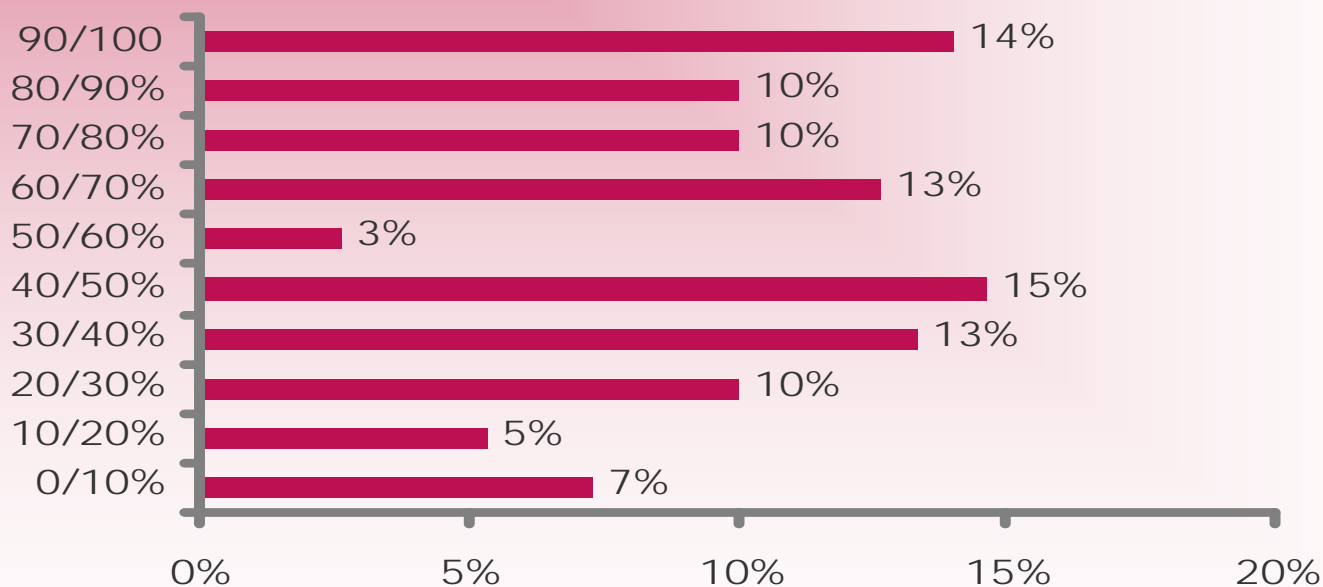
- En el cobro con tarjeta, el 26,7% de los comerciantes factura entre un 0 y un 10%, el 40,1% de los comerciantes factura de un 20 a un 50% de sus ventas con tarjeta, y un 24% factura más del 50% de sus ventas con tarjeta.





COBRO EN EFECTIVO

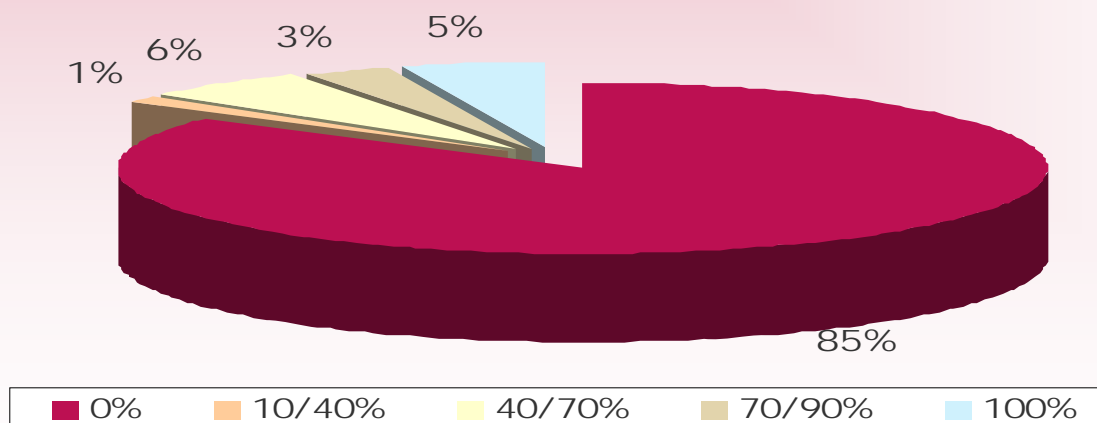
- En el cobro en efectivo hay un 14% de los comerciantes que del 90 al 100% de sus ventas lo cobran en efectivo, un 36% cobra del 50 al 90% de sus ventas en efectivo, un 38% cobra del 20 al 50%, y un 12% cobra hasta el 20% de sus ventas en efectivo.





OTROS MEDIOS DE COBRO

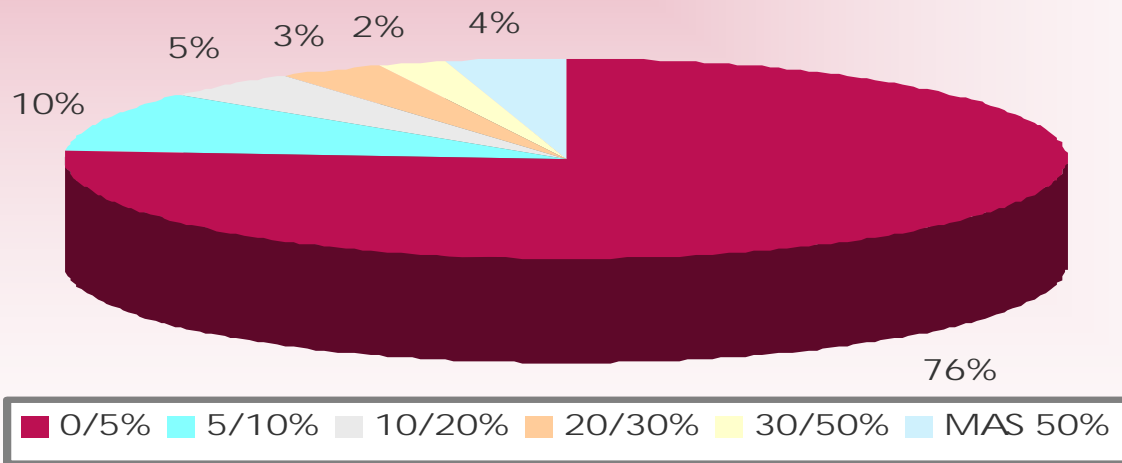
- El 85% de los comerciantes encuestados no admiten otros medios de pago diferentes a las tarjetas o al efectivo. Sin embargo un 5% de ellos sólo admiten el cobro con otros sistemas, transferencias, recibos...
- El 10 % restante admite otros sistemas de pago en mayor o menor medida.
- Respecto a Barómetros anteriores, el porcentaje de empresarios que admite otros sistemas de pago ha bajado sustancialmente: en mayo de 2007 había un 33% de comerciantes que admitía otros sistemas de pago y en noviembre de 2007 era un 37,33%.





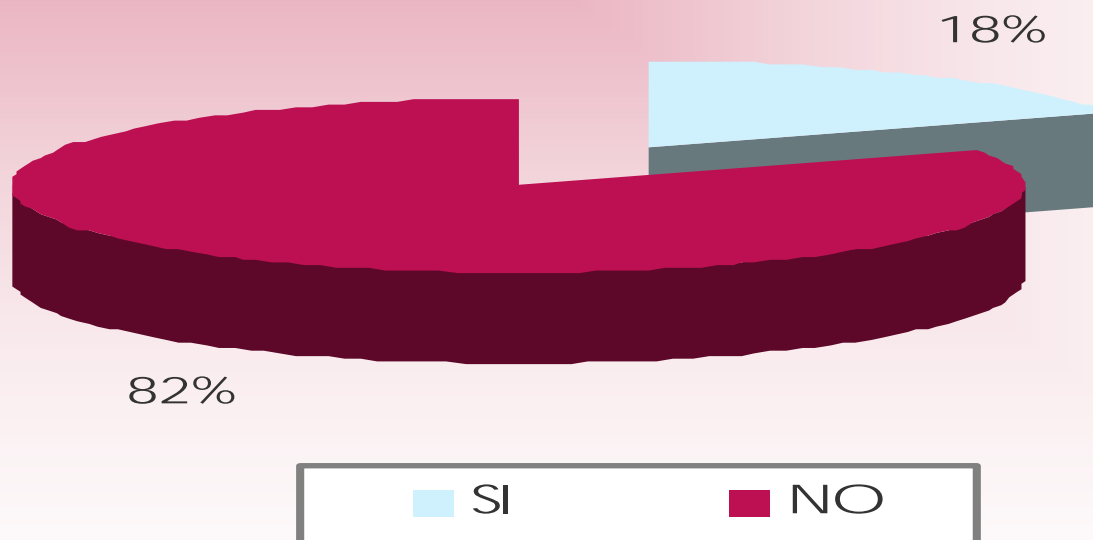
VENTAS A TURISTAS

- El número de visitantes en Segovia es importante, preguntamos a los comerciantes qué porcentaje de sus ventas son a turistas. El 76% prácticamente no vende nada a turistas, el 10% vende a turistas entre un 5 y un 10%, el 5% vende entre un 10 y un 20% a los visitantes, el 5% vende entre un 20 y un 50% y un 4% hace más del 50% de sus ventas a turistas.



FINANCIACIÓN

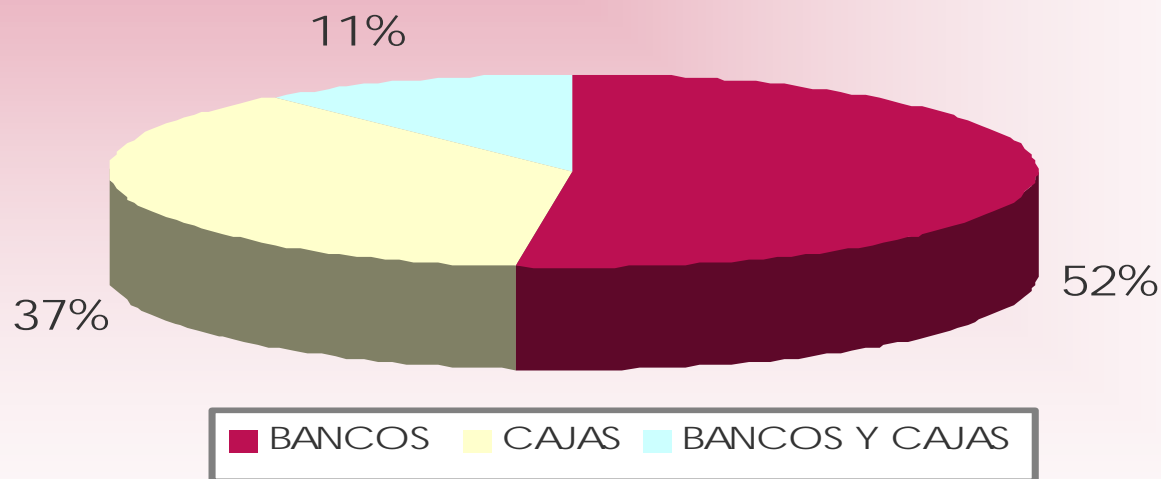
- La financiación ha sido durante este año un tema candente. Preguntamos a los comerciantes si han solicitado financiación durante el 2009 y sólo un 18% ha acudido a instituciones financieras en busca de crédito. En el Barómetro de abril de este año el porcentaje de comerciantes que afirmaron haber solicitado crédito fue un 15,33%.





ENTIDADES

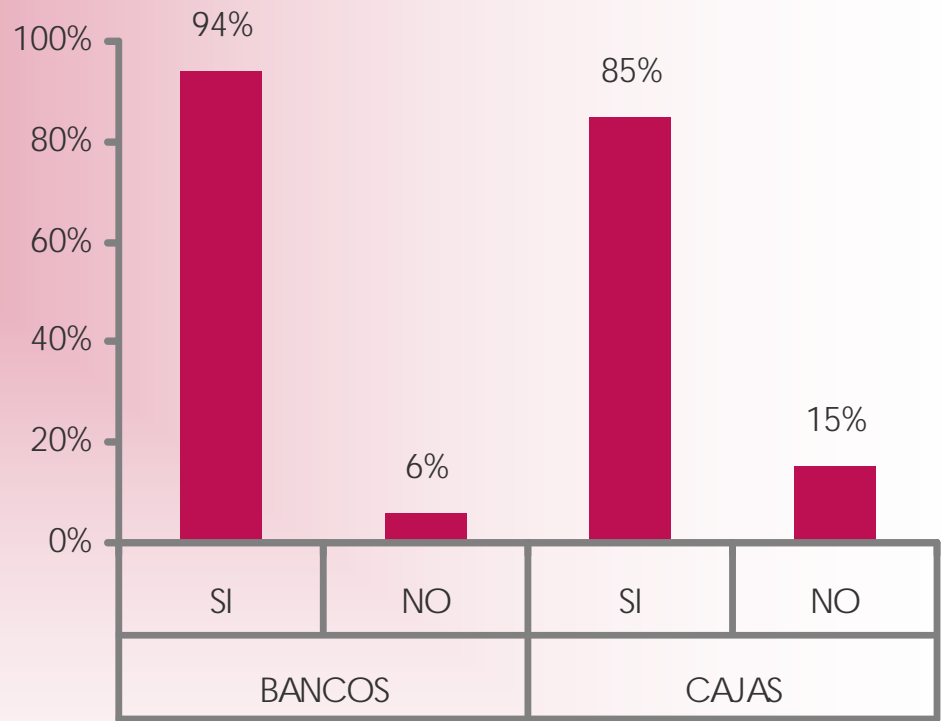
- De los comerciantes que solicitaron financiación, el 52% se dirigió a Bancos, el 37% fue a Cajas y el 11% acudió a ambos tipos de entidades.
- Ninguno de los encuestados se dirigió a otro tipo de Entidad financiera.





RESPUESTA DE LAS ENTIDADES

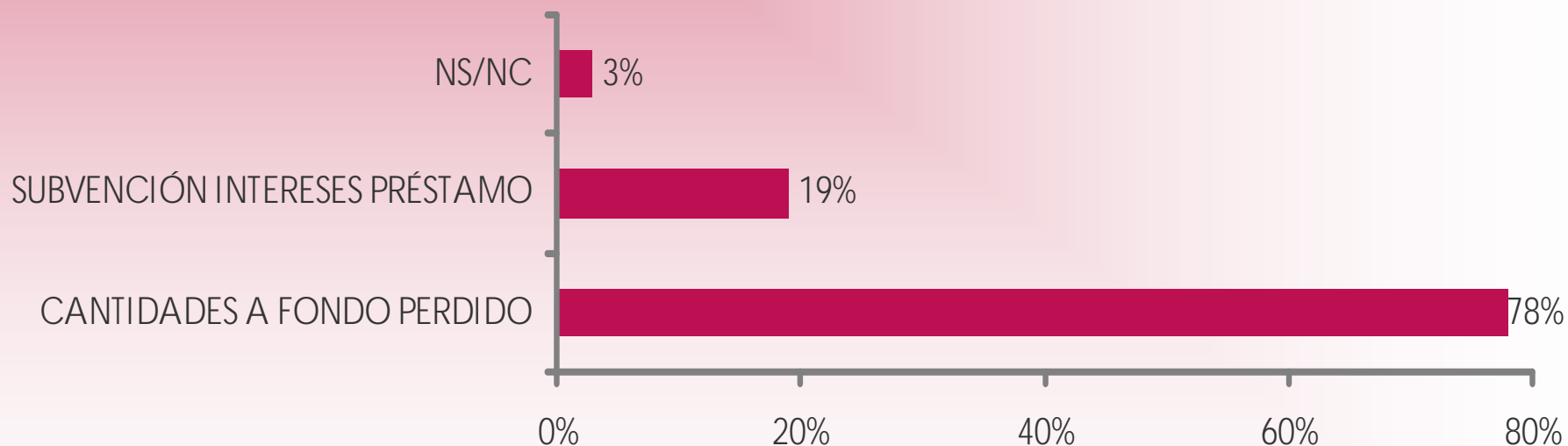
- De los que han solicitado crédito a los bancos el 94% ha obtenido una respuesta positiva y el 6% negativa.
- De los que han solicitado financiación a Cajas al 85% se les ha concedido y al 15% se les ha denegado.





SUBVENCIONES

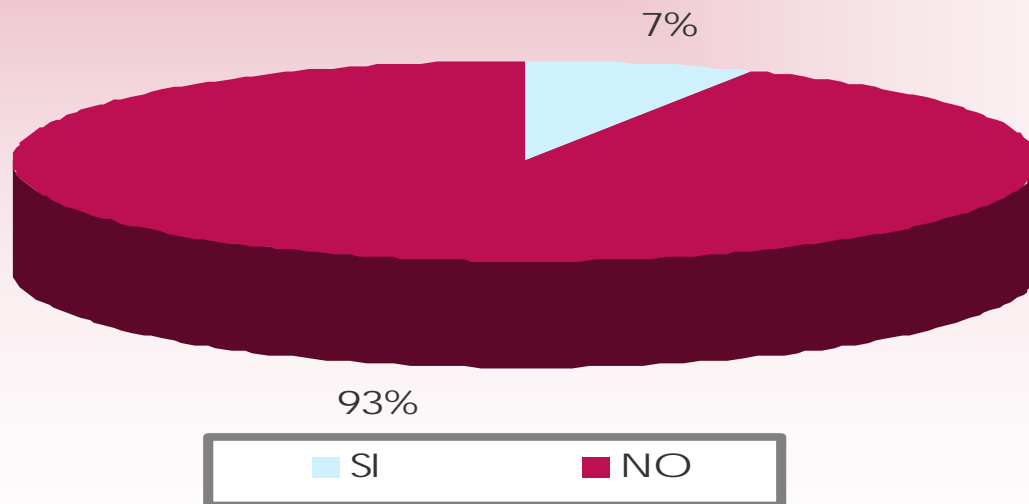
- Los comerciantes encuestados en un 78% afirman que en las subvenciones prefieren cantidades a fondo perdido, que sean un porcentaje de la inversión realizada. Sólo un 19% prefiere que se le subvenciones los intereses de los préstamos solicitados.





INFLUENCIA DEL AVE

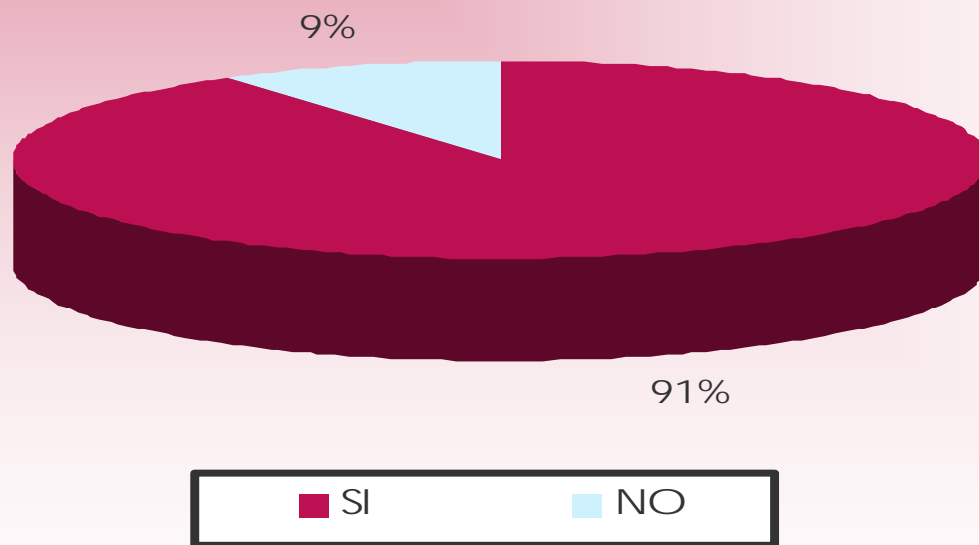
- Hemos preguntado si después de dos años de funcionamiento del tren de alta velocidad se nota su influencia en los negocios por el incremento de visitantes.
- El 93% ha dicho que no ha notado incremento de ventas en su negocio desde que existe el AVE, mientras que el 7% afirma que sí ha notado su influencia.
- Cuando preguntamos en noviembre de 2007 si creían que el tren de alta velocidad iba a influir en sus negocios, el 36,91% pensaba que iba a tener una influencia positiva.





APARCAMIENTO CASCO ANTIGUO

- Queríamos saber si los comerciantes consideran necesario un aparcamiento en la zona del casco antiguo de Segovia. El 91% lo considera imprescindible y sólo un 9% cree que no es necesario.



APARCAMIENTO DEL SALÓN

- Hemos preguntado si creen que de realizarse el aparcamiento del Salón se perjudicaría la zona. Un 92% considera que no, considerando los adelantos técnicos existentes, mientras que un 8% de los encuestados afirma que sería perjudicial para el entorno y para el Paseo del Salón

