



La Cambra finança amb gairebé 300.000 euros serveis directament adreçats al comerç

- El finançament i el manteniment del nivell de benefici són les principals preocupacions del petit comerç de Barcelona
- Des de l'inici de la crisi l'any 2008, aquestes qüestions han passat per davant de l'assortiment de producte a les botigues o l'atenció al client

Barcelona, 2 de maig de 2014

Com a resposta a les necessitats detectades entre el petit comerç, la Cambra de Barcelona acaba d'implantar el Programa de actuacions del Plan Integral de Apoyo a la competitividad del comercio minorista que la Secretaria d'Estat de Comerç del Ministeri d'Economia i Competitivitat ha encarregat al Consejo Superior de Cámaras. El projecte suposa per a la demarcació de la Cambra de Comerç de Barcelona 296.147 euros que s'administraran i distribuïran a través d'aquesta institució.

Aquest pressupost finançarà una sèrie d'accions i serveis per a les pimes del comerç; que en algun cas suposen serveis gratuïts 100%; i en altres, gaudir d'una subvenció per a projectes que les empreses tinguin en execució. Aquestes accions i serveis es concreten en tres productes estrella:

Programa INNOCOMERCIO – per a pimes amb capacitats i recursos necessaris per implantar estratègies d'innovació. En aquest cas el Plan Integral de Apoyo a la competitividad del comercio minorista contempla, a través de la Cambra de Barcelona, el finançament d'una part del cost dels projectes d'innovació de les empreses (fins al 80% sobre un màxim de 6.000 €). La innovació pot afectar des de l'estratègia i model de negoci fins a la de concepte comercial passant per posar en marxa altres canals de comercialització.

Programa de diagnòstic del punt de venda – adreçat a la millora de la gestió del punt de venda per a qualsevol empresa del sector minorista amb independència de la mida i del nivell de desenvolupament empresarial. En aquest cas, la Cambra ofereix un diagnòstic comercial 100% gratuït amb l'objectiu d'identificar els punts forts i febles, així com les amenaces i oportunitats.



Programa de relleu en el comerç - destinat a promoure la continuïtat empresarial dels negocis viables. En aquest cas, la Cambra oferirà un diagnòstic de la viabilitat de la continuïtat comercial. Es revisen els aspectes financers, estructurals i sectorials i s'elabora una fitxa cega, un dossier d'empresa i un filtre de potencials compradors. En cas que sigui necessari, la Cambra també assessora en cas de tancament, compravenda o traspàs.

Les preocupacions i necessitats del petit comerç

Des del començament de la crisi, l'any 2008, les principals preocupacions dels petits comerços de la demarcació de la Cambra de Barcelona han esdevingut el finançament del negoci –ja sigui per processos de creixement ja iniciats o per la sostenibilitat del punt de venda- i el manteniment del nivell de benefici; en detriment de l'assortiment de producte, l'atenció al client, el layout o el marxandatge, més detectades abans de la irrupció de la crisi. Així es desprèn dels més de 3.500 assessoraments que ha realitzat el Gabinet Tècnic de Comerç de la Cambra de Barcelona en els seus 10 anys d'existència.

En la mateixa línia, aquesta experiència i trajectòria ha permès detectar que, de forma progressiva, alguns comerços de Barcelona plantegen la inviabilitat perquè no són capaços d'adaptar-se a la demanda o de gestionar el seu relleu i continuïtat. Aquesta tendència s'agreuja el 2008 i més intensament a partir del 2009. És al 2013 quan el nombre d'aquestes empreses augmenta significativament per l'efecte de la LAU en molts comerços que veuran com, a partir de 31 de desembre de 2014, patiran canvis en el contracte d'arrendament.

Amb la voluntat de pal·liar i minimitzar l'impacte d'aquestes realitats al petit comerç de Barcelona, la Cambra ha endegat el *Programa de actuacions del Plan Integral de Apoyo a la competitividad del comercio minorista*.

Sobre el Gabinet Tècnic de Comerç

El Gabinet Tècnic de Comerç, que va posar en funcionament la Cambra de Comerç de Barcelona el 2004, s'encarrega d'assessorar establiments comercials sobre la gestió diària del punt de venda i sobre el posicionament com a negoci. Gestiona unes 300 peticions a l'any, que van des d'una diagnosi comercial fins una avaluació de la satisfacció del client (mystery shopper).

Col·labora periòdicament altres institucions com la Generalitat de Catalunya, l'Ajuntament de Barcelona o la Diputació de Barcelona per promoure millores en el comerç urbà i per incentivar emprenedors a obrir el seu propi negoci. També fomenta iniciatives i projectes conjuntament amb uns 63 col·lectius i associacions de comerç que representen els interessos d'uns 7.200 comerciants.

