

## Plan dinamizador del comercio para Fuente el Saz de Jarama

### Centro Comercial Urbano – CCU Fuente el Saz

El CCU – Fuente el Saz reunirá todos los servicios, tiendas y ocio de Fuente el Saz de Jarama.

Los responsables políticos jugamos un papel muy importante a la hora de reavivar el comercio local, por ello hemos desarrollado un proyecto que incentive el consumo local y sea un destino atractivo de consumo para la población de alrededor.

Partimos del hecho de que estamos ante un sector en el que conviven algunas realidades competitivas con otras que presentan crecientes dificultades, como son:

- La caída del número de establecimientos comerciales en el pueblo.
- El desarrollo progresivo de nuevas formas de venta como Amazon.
- El empeoramiento de las condiciones de competencia del colectivo tradicional (desaparición de proveedores tradicionales y falta de competitividad en precios) frente a las grandes empresas multinacionales que se han integrado en los procesos de producción y venta.

Esto nos lleva a plantear la necesidad de definir una serie de estrategias de dinamización y acciones de mejora del entorno comercial dirigidas a mejorar la actividad comercial del pueblo, aprovechando la situación geográfica que ocupa el municipio.

El modelo de Centro Comercial Urbano que se plantea debería lograrse mediante la consecución de objetivos posibles y alcanzables, respetando las particularidades del municipio para conseguir una estructura comercial equilibrada. Para ello es recomendable respetar las distintas tipologías comerciales, formatos, tamaños y operadores en el municipio.

Los objetivos que perseguimos son:

- Posicionar el municipio de Fuente el Saz de Jarama como pueblo comercial.
- Atraer mayor porcentaje de gasto al pequeño comercio local.
- Desarrollar acciones de conexión entre las principales polaridades comerciales del municipio.
- Potenciar la implantación de tecnología, sistemas de calidad y de comercio sostenible para conseguir un comercio más competitivo y moderno.

Para ello, y primero de todo debemos de reunirnos con las asociaciones de comerciantes para así poder escuchar activamente cuáles son sus necesidades. Una vez que haya una buena coordinación entre el partido y asociaciones, presentamos algunas iniciativas que se pueden llevar a cabo, son las siguientes:

- Facilidad para que los compradores puedan aparcar cerca de los comercios y de la zona comercial.
- Mejorar la señalización y la iluminación para poder identificar mejor los comercios.
- Potenciar la decoración a plazas o espacios comerciales del pueblo.
- Llevar a cabo actuaciones urbanísticas para eliminar cualquier obstáculo que pueda impedir el acceso a los comercios.
- Hacer planos de comercios y las zonas comerciales del pueblo.
- Reorganización del sentido de las calles para mejorar el acceso al centro del pueblo.
- Plan estratégico común de Marketing Digital y Redes Sociales.
- Acciones promocionales conjuntas.
- Bolsa de empleo propia.
- Portal de locales disponibles.
- Portal de ayuda para nuevos emprendedores (consultoría de negocio, subvenciones...)

- Aparte de estas iniciativas permanentes, también se pueden activar otras acciones para fomentar el comercio sin implicar partidas presupuestarias exageradamente elevadas. Ejemplos de esto podrían ser:
  - Feria del comercio.
  - Concurso de escaparatismo.
  - Feria de artesanía.
  - Feria de la tapa.
  - Shopping Night.
  - Mercado de Navidad.
  - Servicio online de buscador de empresas, comercios o profesionales.
  - Web de compras online con todas las tiendas del pueblo.
- Directorios físicos de comercios, restaurantes y horarios de apertura de los comercios.
- Agenda de eventos comerciales, culturales y turísticos de interés a través de la nueva APP “Fuente el APP” y WEB.
- El contenido de la APP/WEB debería recoger algunos elementos clave como:
  - Incorporación del directorio comercial. Con el directorio de comercios, restaurantes y otras actividades de servicios, permitiendo la consulta por orden alfabético y por sectores.
  - Información sobre los equipamientos comerciales específicos: el mercadillo, indicando los días, horas y lugar de celebración, así como la oferta comercial.
  - Información institucional: sobre los planes de acción comercial que se desarrollen en el municipio, calendario de subvenciones y ayudas al comercio, ordenanzas reguladoras de la actividad, actuaciones en materia de comercio, festivos de apertura, etc.
  - Agenda de eventos como: ferias, mercadillos extraordinarios, campañas de promoción del comercio, rebajas, cursos de formación, etc.
  - Actividades deportivas, culturales y de ocio.
  - Entrevistas a comerciantes, hosteleros, etc. emblemáticos de Fuente el Saz de Jarama, o algún comercio que incorpore alguna innovación comercial.
- El pequeño comercio de Fuente el Saz de Jarama debe innovar constantemente para mantener su actividad, muy amenazada por la mayor presencia de grandes superficies. La implantación de información dentro de la WEB / APP pretende:
  - Dar a conocer la actividad comercial y de servicios tanto a los consumidores, como a los visitantes como a los turistas.
  - Ofrecer una información completa y útil al usuario, a la vez que atractiva.
  - Dar a conocer los instrumentos de apoyo al comercio.
- Promocionar la zona o eje comercial del pueblo. Se prevé crear una imagen, con el fin de consolidar un comercio de calidad, con el diseño concreto.
- La difusión del comercio local entre los ciudadanos se realizará a través de campañas de promoción, destacando:
  - Inserciones publicitarias en los medios de comunicación locales y notas de prensa informando de la campaña.
  - Inserción de publicidad en la página Web / APP del Ayuntamiento.
  - Realización de cartel que se distribuirá por todos los comercios del municipio. Ejemplo de texto del Cartel: AHORA MÁS QUE NUNCA, COMPRA EN FUENTE EL SAZ DE JARAMA.
- Entre los distintos tipos de acciones de animación comercial podemos destacar:

- Acciones relacionadas con la gastronomía: jornadas gastronómicas, ferias, rutas de tapas, etc.
  - Acciones relacionadas con la identidad del municipio: acciones de animación ligadas a las fiestas locales del municipio, a elementos culturales identificativos del municipio.
  - Aprovechar sinergias temporales en la programación de las acciones: fiestas locales, cambios de estación, eventos municipales y promoción del uso de espacios públicos.
  - Coordinación entre los distintos agentes que participan en una zona o área comercial: administraciones públicas, asociaciones de comerciantes, otros empresarios (hostelería, servicios, etc.), entidades culturales, etc.
  - Potenciar la realización de eventos en la calle que tradicionalmente se realizan en el interior de determinados equipamientos: casa de la cultura, escuelas, biblioteca, gimnasios, etc.
- Plan de relevo generacional. Las pequeñas y medianas empresas comerciales constituyen uno de los pilares básicos del comercio, especialmente en nuestro pueblo. Cuando llega el momento de la jubilación de los titulares de los negocios, muchos comercios minoristas consolidados desaparecen ante la falta de relevo generacional.
    - La creación y difusión de una bolsa de traspasos de comercios en transmisión, que permita asegurar un relevo en condiciones ventajosas para el propietario y el emprendedor.
    - Asesoramiento técnico a las empresas y nuevos emprendedores a través de la realización de estudios de viabilidad y planes de transmisión de negocios.
    - Asesoramiento jurídico sobre la cesión de contratos de alquiler.
    - Asesoramiento en materia de protocolos de transmisión de empresas familiares.
    - Formación para los empresarios que se hagan cargo de los establecimientos, tanto a través de cursos formativos como a través de talleres y/o jornadas.
    - Tramitación de subvenciones para las nuevas generaciones que se hagan cargo del comercio.
    - Asesoramiento para la realización de diagnóstico del punto de venta para orientar en las posibles mejoras del negocio.
    - Orientación en la realización de proyectos de mejora.
  - Reconocer la labor de los empresarios más dinámicos y con ideas innovadoras supone un incentivo para el resto de los comerciantes del municipio. El reconocimiento puede realizarse a:
    - Inversiones en el establecimiento comercial.
    - Acciones de MK digital.
    - Acciones de escaparatismo.
    - Acciones innovadoras.
    - Mejora de la calidad.
    - Gestión medioambiental.
    - Negocios emprendedores.

En definitiva, revitalizar el pequeño comercio local. Las diferentes estrategias planteadas están planteadas para revitalizar el pequeño comercio local y se proponen estructuradas en un proyecto creado por el Candidato a la Alcaldía de Fuente el Saz de Jarama, Víctor Sánchez Talavante, donde expone las líneas de actuación, sobre el que trabajar su diseño, ejecución, y evaluación.

Este proyecto es clave para el futuro desarrollo de la economía local, activando iniciativas de carácter permanente para lograr un comercio más vivo en el pueblo.