

Primera Reunión Foro Comercio.

Fecha de celebración: 8 de noviembre de 2017.

Participantes: 20 Representantes de comercios y asociaciones de comerciantes.

Asistentes municipales: Dirección de Comercio (Nieves Cuesta, Pilar Pérez y Carmen Ocaña) y Subdirección de Participación Ciudadana (Patricia Méndez, Antonia Martín y Gema Sánchez).

ANTECEDENTES DEL FORO DE COMERCIO

Esta reunión forma parte de un proceso más amplio, que comenzó unos meses atrás impulsando la creación de un espacio de participación con comerciantes del municipio para trabajar conjuntamente. En este sentido, desde el Área de Desarrollo Económico, Empleo y Comercio mostraron su interés por llegar a los comercios propiciando la participación y la colaboración conjuntamente, por lo que se establecieron las coordinaciones necesarias con la Subdirección de Participación Ciudadana para poner en marcha este espacio.

Para empezar, se constituyó un grupo motor que sirviera de empuje inicial y perfilara, desde su experiencia, las líneas de actuación básicas de este Foro. Para ello, se convocó a todos los comerciantes del municipio y aquellos que respondieron a dicha convocatoria, formaron parte de este grupo que se reunió en dos ocasiones a principios del verano.

Su trabajo consistió en ofrecer una detección de las necesidades, mejoras y nuevas propuestas para las campañas de dinamización comercial, y en proponer cómo tenía que ser este Foro de Comercio, es decir, las características que debía tener este grupo, así como su periodicidad, composición y contenidos. Sus conclusiones se han tenido en cuenta por el área de comercio en sus actuaciones, han definido el Foro de Comercio y servirán de referente para el mismo, ahondando sobre ellas en próximas reuniones.

FORO DE COMERCIO: QUÉ ES Y CÓMO FUNCIONARÁ

Las **características** del Foro de Comercio están **definidas por las propuestas del Grupo Motor** (antes referenciado), contando con que se trata un grupo “vivo” por lo que estos aspectos deben ser abiertos y modificables en el tiempo, según evolucione este espacio de participación.

Se celebrará reunión cada 3 meses aproximadamente, siempre de manera flexible. Además, se intentará hacer coincidir con las campañas de dinamización comercial. En caso de que no sea posible la celebración de reunión, se buscarán otros medios para recabar las propuestas de los comerciantes, como el correo electrónico.

También se tratará en las reuniones otros **temas de interés para el comercio**, alimentándose de los asuntos planteados por el grupo motor, así como de todos aquellos que vayan surgiendo en el Foro o se propongan por parte del Ayuntamiento.

Con posterioridad a la celebración de reuniones, **se difundirán las propuestas**, comentarios y planteamientos de cada reunión, a fin de dar a conocer el espacio de participación y su trabajo.

El horario de las reuniones será al medio día, en el tiempo de cierre comercial entre el horario de mañana y de tarde.

No estará dividido por distritos, ni por sectores, a no ser que sea necesario trabajar algo muy concreto para un determinado sector o zona territorial.

Las reuniones estarán abiertas a que participen todos los comerciantes que quieran acudir. Aunque no tienen carácter obligatorio, sí es positivo un compromiso mínimo por parte de los integrantes del Foro.

CAMPAÑA DE NAVIDAD

Desde el área de Comercio se exponen las distintas acciones de la Campaña de Navidad para la promoción del comercio, realizándose, desde el área de participación ciudadana, metodologías participativas que favorezcan el debate y la generación de propuestas sobre los temas expuestos. Así se recogen las siguientes ideas y propuestas:

Aportaciones a tener en cuenta a la próxima campaña de Navidad

- **El “regalo” de tickets** a clientes como herramienta de publicidad debe gestionarse a criterio de cada comercio, pero buscando ponerlos en valor. El objetivo que tienen estos tickets es la compra, premiar y fidelizar a los clientes.

Se genera un extenso debate sobre este asunto, la utilidad de los tickets y cómo deberían utilizarse:

- o **Posibilidad de que 1 ticket sea válido para dos personas en el Tren del Comercio** (*propuesta muy aceptada por los comerciantes durante la reunión).
 - o Posibilidad de que un mismo ticket sea válido para montar ida y vuelta en el Tren del Comercio.
 - o Debería hacerse un **esfuerzo por facilitar información clara de la Campaña de Navidad: publicar folleto explicativo, díptico, carteles para tiendas... con las normas de la campaña y el listado de comercios adheridos a la misma** (*nuevamente ésta es una idea muy aceptada por los comerciantes en la reunión).
 - o Esfuerzo en la **información sobre adhesión a campaña** (tanto para los comerciantes, como para los usuarios y también por parte de los comerciantes a sus clientes).
 - o También se propone **editar pegatinas para identificar los comercios adheridos**.
 - o El personal contratado para la campaña, a veces da informaciones contradictorias o no tiene una información adecuada sobre la misma (por ejemplo para la reposición de vales a los comerciantes en los puntos de actividades), por lo que se propone incidir en la información que se hace llegar a dicho personal.
 - o **Se propone la posibilidad de reposición de vales en las oficinas de Distrito, así como que la recogida de los mismos se pueda delegar en otro comercio, previa autorización** (*propuesta con muy buena acogida por parte de los comerciantes).
 - o También se propone la identificación de los comercios adheridos a la campaña de navidad con algún detalle navideño (arbolito, alfombra roja en la puerta, decoración similar, banderita...). En este sentido, se aclara que no es posible asumir el coste de esta propuesta desde el Ayuntamiento, pero varios comerciantes proponen **ponerse de acuerdo para intentar aunar esfuerzos entre ellos y realizar alguna actuación común**, intercambiando incluso género y materiales de decoración.
- Se propone la **creación de una lista de correo** en la que todos los participantes a la reunión puedan disponer de los correos del resto. **Todos los presentes autorizan expresamente** la difusión de estos correos al resto de miembros de la lista, para no contravenir la ley de protección de datos.

- Respecto al **Concurso de Escaparates**, se debate sobre las categorías y premios, así como sobre la posibilidad de que todas las categorías sean por elección popular, concluyéndose que las **categorías y premios que se dan en la actualidad son adecuados** (opinión mayoritaria en la reunión).
 - o Se propone **articular de alguna manera el voto presencial** para no perder el voto de la gente mayor o que no hace uso de nuevas tecnologías, por ejemplo mediante un buzón en los distritos (* propuesta muy aceptada por los comerciantes).
 - o Se **invita a que algún comerciante forme parte del jurado**, quedando abierto a la inscripción de alguno de los comerciantes del municipio.
 - o Se propone **crear y dar difusión a una “Ruta de escaparates”** para publicitar el concurso y los comercios que participan en el mismo (* propuesta muy aceptada por los comerciantes).

Otros Comentarios de Interés

- El Comercio en equipo es fundamental. La colaboración y la publicidad entre comercios es un valor necesario para aunar esfuerzos y dinamizar el comercio en el municipio.
- Se informa de la Campaña de AICA “Yo para ser feliz quiero un jamón”, invitando a adherirse a la misma.
- Si las condiciones de la vía cambian en el futuro, se plantea estudiar de nuevo el paso Cabalgata de Reyes por Marquesa Viuda de Aldama.
- Otra reflexión sobre la Cabalgata es que no es una actividad de comercio, sino de la infancia, en este sentido debería extenderse a zonas con más niños: Fuente Lucha y Valdelasfuentes.

PRIORIZACIÓN DE TEMAS DE TRABAJO:

Para finalizar la reunión, **se realizó una priorización de los temas de interés** propuestos en las reuniones del grupo motor, con el fin de **trabajarlos en las próximas reuniones** del Foro de Comercio, obteniendo el siguiente resultado:

- Comercio y su entorno (limpieza y vía pública): 21 puntos.
- Comercio en la calle (mercadillos): 17 puntos.
- Opciones de dinamización comercial diferentes a las campañas (tarjeta Alcobendas, carné joven...): 15 puntos.
- Comunicación y redes de colaboración (Ayuntamiento ↔ comercio y comercio ↔ comercio): 12 puntos.
- Comunicación/difusión/publicidad (Ayuntamiento/comercio ⇒ consumidores): 12 puntos.
- Movilidad/transporte/policía (tráfico, aparcamiento regulado, cargas y descargas...): 12 puntos.
- Recursos municipales a disposición del comercio (formación, encuentros, asesorías, necesidades...): 7 puntos.