

# Los comercios de FEDECO listos para salir de la crisis

Más de 500 empresas comerciales de toda la provincia han participado con la Federación en el desarrollo de las actividades. La formación especializada como herramienta para mejorar la posición competitiva



El presidente de FEDECO en una de las últimas campañas. / Marta Sanz

Edurne F. / Guadalajara

La crisis económica y el enfriamiento del consumo se han hecho notar en las ventas del comercio al por menor, que como consecuencia han visto, durante 2009, como se han reducido sus ventas. Más de la mitad de los comerciantes considera que sus ventas han sido malas o muy malas durante el pasado año. Y hay que recordar que este fue el segundo año consecutivo en negativo para los comercios,

ya que en 2008 las ventas registraron también un retroceso muy importante.

Los comerciantes, tras la bajada de las ventas, han preparado una campaña de rebajas muy agresiva con grandes descuentos, que en muchos casos superan el 70%, con el objetivo de intentar animar las ventas. Todavía no hay datos oficiales de la campaña de rebajas, pero se estima que, aunque los grandes descuentos pro-

voquen un aumento de las ventas, la facturación global será menor que en otras ocasiones.

El sector comercio ha sufrido una reestructuración durante los últimos meses, han cerrado algunos comercios que no han logrado superar la bajada de ventas, pero los que quedan son optimistas y ya se empiezan preparar para remontar la crisis.

Desde la FEDECO y, durante todo 2009 se ha trabajado en distintas actividades de dinamización comercial en algunos municipios de la provincia de Guadalajara, que han sido de gran utilidad para los comercios, y que han tenido un gran éxito de participación. Más de 500 empresas comerciales de toda la provincia han participado con FEDECO en el desarrollo de estas actividades. Por este motivo se va a seguir trabajando en este sentido durante todo el año 2010 para llegar aun a más comercios y a más municipios. La filosofía de esta federación es la de apoyar y

dar cabida a cualquier comercio de la provincia, sea asociado o no, por eso estas campañas siempre están abiertas a todos los comercios que quieran participar.

Estos primeros compases del año están sirviendo para perfilar la programación de actividades para 2010. Así, ahora mismo, hay numerosos proyectos y campañas para desarrollar, que abarcarán todos los ámbitos y necesidades de los comerciantes, fomentando las actividades de dinamización comercial, las acciones basadas en ofertas, descuentos especiales y promociones para activar el consumo, campañas informativas y de concienciación de buenas prácticas en el sector.

Desde FEDECO también se apuesta por la formación como una manera de mejorar la actividad de empresas y comercios, y como herramienta para mejorar la posición competitiva en el mercado. Por este motivo, a tra-

vés del departamento de Formación de CEOE-CEPYME Guadalajara, se están realizando varias acciones formativas específicas para este sector, con cursos tan variados como la atención al cliente, diseño y montaje de escaparates, gestión de compras, almacén y stocks, e intentando apoyar la modernización de nuestros comercios con acciones formativas como la implantación del comercio electrónico como medio para poder optimizar su negocio e incrementar su competitividad a través del acceso a nuevos mercados.

En la actualidad se está apostando por la utilización de las nuevas tecnologías, difundiendo el uso de Internet para acercar, tanto FEDECO, como el sector comercio de la provincia en general, a todos los comerciantes, de manera que cualquier servicio se encuentre a su alcance de manera inmediata, apostando por la superación, modernización y, especialmente, por el trabajo de dignificar y poner en valor el buen hacer de los comerciantes de la provincia de Guadalajara.

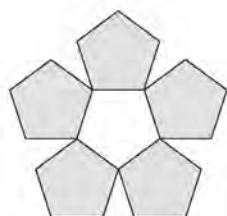
La página Web [www.fedecogu.es](http://www.fedecogu.es), es un canal que permite una comunicación fluida con los comerciantes, ofreciéndoles toda la información que necesitan en su labor diaria y estableciendo una vía de relación que per-

mite conocer y resolver sus dudas y sus inquietudes.

Desde la Federación se preocupan por dar un buen servicio de información y asesoramiento al comerciante, que pretende orientar a estos respecto de todos los servicios, convenios y departamentos disponibles, ayudas existentes, así como sus convocatorias y trámites, toda la normativa relativa al comercio y de interés empresarial y, por supuesto, los proyectos y actividades de la Federación. Asimismo, se proporciona una información individualizada a cada comerciante, en función de las necesidades que puedan ir surgiendo en el desarrollo de sus actividades comerciales y empresariales.

Otra cuestión es el papel de representación que FEDECO desarrolla ante las diferentes Administraciones Públicas, en especial se puede destacar que en 2009, la representación del comercio de la provincia de Guadalajara llevada a cabo en las distintas reuniones para el desarrollo del Plan de Apoyo y Fomento del Pequeño Comercio de CLM, o la reforma de la Ley del Comercio de la región en las que han participado miembros de la Federación representando a los comercios de Guadalajara junto con el resto de las provincias y con el Gobierno Regional.

**Siempre es bueno ahorrar.  
Ahora es aún mejor.**



15  
Años  
1994-2009

**pentágono**<sup>®</sup>  
UNIVERSAL

En Pentágono siempre hemos suministrado los mejores productos. Ahora te ofrecemos una nueva gama de consumibles, **100% compatibles** y de **bajo costo**.

Consumibles 100% compatibles



ahorre  
**hasta el 50%\***



\* Comparado con el original.

Tel: 949 383 384

Todo ello sin renunciar a la calidad y con la mejor garantía

[www.pentagono.es](http://www.pentagono.es)