



Tanto los representantes del Comercio de la región como los responsables de la Consejería de Economía nos hemos puesto a trabajar para poner la primera piedra a este edificio de las mejoras de las estructuras comerciales en nuestra región, que será, sin lugar a dudas, una herramienta tangible y que realmente útil para el comerciante.

El citado plan defiende las políticas a desarrollar a corto y medio plazo por el Gobierno Regional. Por eso, cubre una doble finalidad. Para empezar, hace un análisis descriptivo del sector, una radiografía en movimiento. En segundo lugar, y como consecuencia del diagnóstico realizado, se definirán los objetivos, políticas y estrategias a seguir, para poner los sufi-

cientes instrumentos necesarios, para aumentar la competitividad y la producción.

En definitiva, el objetivo es mejorar el potencial de nuestro Pequeño Comercio. Para conseguirlo, entre los acuerdos que se han adoptado destacan varias líneas de ayudas para el comercio. Como las conocidas para la modernización y mejora del Pequeño Comercio, que, a petición de los empresarios, no llevarán fecha. Es decir, el empresario ya no estará condicionado y tendrá la libertad de reformar o acondicionar su negocio cuando lo vean más necesario.

Por último, en el anterior número de la revista La Empresa, se adelantó la noticia de la presentación de la tan esperada Tarjeta del Comercio 'Comercio Vivo'.

En este sentido, recordar que son muchas las ventajas para el comerciante, pues tiene un comisión preferencial por tarjetas emitidas, es decir, será remunerado por emitir una tarjeta que, además, le abona dividendos.

Además, permite ofrecer a sus clientes el fraccionamiento de la compra en 3, 6, 9 y hasta en 12 meses, sin intereses. Asimismo, la tarjeta se convertirá en un buen argumento de ventas, ya que es una modalidad cada vez más extendida como una condición más de ventas.

En este sentido, desde los órganos de representación del Pequeño Comercio aconsejamos a lo empresarios divulgar y ofrecer la Tarjeta del Comercio 'Comercio Vivo', que además estará sujeta a un programa de puntos canjeables.

Por último, señalar que, en estos momentos estamos estudiando la posibilidad de hacer extenso el canje de puntos a través de nuestros propios establecimientos asociados, de esta forma damos la oportunidad a los clientes de elegir lo que mejor les venga y llevárselo puesto, nunca mejor dicho.

Era necesario que el comercio tuviera su propia tarjeta, la primera tarjeta regional del comercio de CLM. Por primera vez, el comercio de la región está unido para desarrollar acciones conjuntas. Y hay que felicitarse por ello.



Lucio Moreno Bernabeu