



**Belén Greaves.** Viceconsejera de Comercio y Turismo del Gobierno Vasco

# «El sector comercial vasco ha experimentado una evolución positiva con un crecimiento en términos reales significativo»

**– El Gobierno Vasco lanza un plan de apoyo al sector comercial. ¿Cuáles son los principales cambios de la normativa?**

– Lo primero que tengo que matizar es que el Departamento de Industria, Comercio y Turismo, desde el año 2000 en que entró en vigor el Plan Interinstitucional de Promoción Económica 2000-2003, lleva lanzando un importante plan de ayudas al sector comercial vasco con los objetivos generales, singularizados posteriormente en cada una de las líneas de ayudas, de modernizar la estructura comercial, incrementar el nivel de integración y asociacionismo comercial, de mejorar la formación y profesionalización del comerciante y de revitalizar, mediante actuaciones urbanísticas comerciales, determinadas áreas urbanas y municipios.

Además de cambios cualitativos en la normativa que analizaré a continuación, otro cambio importante en este plan de apoyo al sector comercial y en su aspecto cuantitativo es el incremento de presupuesto global en un 20,4% con respecto al último aprobado.

Como decía, los cambios principales en la normativa que regirá las distintas líneas de ayudas son los siguientes:

- La ampliación de la definición de empresa comercial a la que resulta de la Ley de Actividad Comercial vasca, lo que posibilitará el acceso a las ayudas a determinados subsectores que sólo con la referencia del epígrafe fiscal quedaban excluidos (Programas AFI Y MEC)
- Se modifica la definición de acreditación de antigüedad para dar cabida a cesiones de negocios existentes a familiares, así como a los propios trabajadores, aunque no



**Se ha dado un notable incremento de la formación y cooperación en el sector comercial vasco**

tengan parentesco con el titular original (Programas AFI Y MEC)

- Se aumenta considerablemente la cuantía del apoyo destinado a financiar la reestructuración de las estructuras y elementos comunes de los mercados municipales que acometan su transformación integral (Programa MM.MM.)
- Se considera la posibilidad de participar y apoyar su participación en la creación de integraciones estratégicas a empresas participantes en las mismas, cuya

sede social no sea la Comunidad Autónoma Vasca (Programa II.EE.)

- Se amplían conceptos subvencionables en el Programa de Modernización de Equipamientos Comerciales.
- En el Programa de Divulgación e información Comercial se elimina el concepto de concursabilidad de las ayudas y se establecen límites de actuación y subvencionables por Asociación, aunque se aumenta considerablemente la cuantía total del Programa.
- En el Programa de apoyo al Asociacionismo Comercial, se modifican los conceptos subvencionables de conformidad con las mismas asociaciones adaptándolos a sus propias necesidades y prioridades.
- En el Programa PERCOs, se modifica la ponderación de los criterios de valoración de los proyectos y se incorpora una línea de ayuda a los Cascos Históricos de los municipios vascos en donde no esté desarrollado un Perco .

**– ¿Cuál es el balance, en el terreno del comercio, del Plan Interinstitucional de Promoción Económica 2000 - 2003?**

– Altamente positivo. En términos cuantitativos y cualitativos y resumiendo diría lo siguiente:

- Que se ha producido una evolución positiva del sector comercial vasco con un crecimiento en términos reales significativo, a pesar de la ralentización de la economía, y un incremento del personal ocupado nada desdeñable.
- Que hemos propiciado y aprobado la modificación de la normativa para posibilitar el mantenimiento de un



modelo dual de comercio.

- Que se ha dado un fuerte impulso a la inversión dirigida a la modernización de la estructura comercial.
- Que se ha propiciado la progresiva adaptación de las Pymes comerciales a las nuevas tecnologías.
- Que se ha dado un gran incremento de la formación y cooperación en el sector comercial vasco.
- Y por último, que se ha posibilitado el desarrollo urbanístico municipal acorde a las necesidades de la actividad comercial en su doble función de actividad económica y de dinamizadora de la vida social.

#### **– Una vez finalizado, ¿cuáles son los siguientes pasos que se plantean a partir de ahora?**

– En todo caso, seguiremos apoyando al sector comercial en su desarrollo, analizando y evaluando los objetivos que nos marcamos con el sector en el Plan Interinstitucional 2000-2003 y procediendo en su caso a su adaptación parcial o total.

#### **– En ese escenario, ¿qué papel deben desempeñar las Cámaras en el sector comercial?**

– Obviamente, y además por mandato legal, seguirán ejerciendo la labor de interlocutoras y gestoras en la fijación de objetivos para el sector comercial vasco y aquellos otros cometidos que ellas mismas nos ofrezcan, como en muchas ocasiones lo han realizado.

#### **– Existen numerosos retos y demandas en el sector comercial. Una de ellas es la reclamación de un descenso en las comisiones por el uso de las tarjetas. ¿Qué puede hacer el Gobierno Vasco frente a esta demanda?**

– Las comisiones repercutidas a los comerciantes por las entidades financieras por la utilización de las tarjetas de crédito o débito en el comercio oscilan entre el 2 y el 3%, dependiendo básicamente de la entidad expedidora de la tarjeta, del sector de actividad comercial que desarrolle el comercio y de la capacidad de negociación de la empresa.

A falta de una regulación estatal o comunitaria, ya que en esta materia nuestro Gobierno no dispone de compe-



## **Hemos introducido cambios normativos para favorecer el relevo generacional en proyectos que conlleven inversiones para la modernización comercial**

tencia, el establecimiento de acuerdos de negociación ventajosa entre las asociaciones o federaciones de comerciantes y las entidades financieras, se vislumbra como la opción más adecuada, y en esa negociación estaremos siempre de parte del Sector Comercial.

#### **– Un estudio de la Cámara también indica la conveniencia de una renovación en el sector, dado que el 32,4% de los propietarios de un establecimiento comercial supera los 55 años. ¿Qué pasos habría que dar para favorecerla?**

– La racionalización y modernización del sector de actividad comercial tiene más que ver con la introducción de mejoras en la gestión e incorporación de nuevas tecnologías que con la edad del comerciante. Del análisis que disponemos sobre las características estructurales del comercio minorista, en cuanto a su edad, se desprende que en el intervalo de edad de 55 a 64 años, se sitúa el 18,2% del censo comercial de Euskadi.

Respecto a las medidas adoptadas por el Departamento de Industria, Comercio y Turismo, como le comentaba anteriormente, hemos introducido cambios normativos para favorecer el



## **Se ha dado un fuerte impulso a la inversión dirigida a la modernización de la estructura comercial**

relevo generacional en proyectos que conlleven inversiones para la modernización comercial, al tiempo que, a través de las campañas de comercio, se trata de valorizar la función del comercio y el comerciante, sin olvidar la importancia social del comercio y su decisivo papel como dinamizador de la vida de nuestros municipios, de forma que las nuevas generaciones vean la actividad comercial como una actividad interesante a la que dedicarse.

En cualquier caso, estamos estudiando con la representación del propio sector comercial vasco la situación real de la problemática que me cuestiona y, a la vista del mismo, adoptaremos entre todos, si existe algo más que hacer en esa línea, los pasos a establecer.

#### **– Las tecnologías de la información es otro de los ámbitos que favorece la competitividad de las empresas. ¿Cómo considera que se encuentra actualmente el proceso de implantación de estas tecnologías en el sector comercial? ¿A qué deben prestar mayor atención los comerciantes en este proceso?**

– Según nuestros datos, un 60% de los empresarios del sector comercial muestra interés en utilizar las tecnologías de la información para lograr mayor eficacia en su trabajo, mejorar su gestión empresarial, obtener un mayor ahorro de tiempo y reducir el trabajo improductivo.

No obstante, y también según nuestros datos, en estos últimos cinco años se ha producido un importante esfuerzo inversor del sector comercial en esta área. Hemos pasado en el periodo de tiempo señalado de un 20,2% de informatización en los comercios a un 46%, de los que un 32% tienen conexión a internet. En la incorporación de lectores de códigos de barras hemos pasado de un 7,3% a un 23% y hoy en día el 28% de los comercios vascos disponen de terminal punto de venta.

Contestando a la última cuestión sobre a qué deben prestar mayor atención los comerciantes en la implantación de las nuevas tecnologías, yo diría que primero deberán formarse en su utilidad como ciudadanos y luego priorizar su implantación y utilización de acuerdo a su necesidad de alcanzar mayor valor añadido a sus negocios.