

¿Mi negocio necesita un cambio?



Floristería Arantza, Paso de Baile, Bar Menfis e Ibañez Arana, establecimientos beneficiarios de las ayudas del ayuntamiento 2008.

Dicen los economistas y los entendidos en la materia que uno de los pocos aspectos positivos que pueden deducirse de una crisis es que supone una oportunidad para los mejores, para sobrevivir y reforzarse frente a propuestas ineficaces o poco productivas. Pero para que sea una oportunidad es necesario que tengamos capacidad de cuestionar el pasado y de reinventar el futuro.

Esta reflexión viene a cuento de la necesidad de aprovechar la situación para abordar una cuestión insoslayable para cualquier negocio: la renovación. Muchos nos hemos planteado en algún momento la necesidad de abordar reformas de calado en nuestras instalaciones, en nuestra concepción del negocio o en su orientación a un público determinado -o en todos esos aspectos a la vez- y no encontrábamos nunca el momento para llevarla a cabo.

La crisis económica, con la consiguiente crisis de ventas, unido al lanzamiento de ayudas y subvenciones de las administraciones para sortear la crisis, plantea un escenario nuevo que conviene analizar para tomar una decisión estratégica a largo plazo y con visión de futuro.

En primer lugar, es un hecho evidente que las ventas han bajado -en unos sectores más que en otros-, pero también lo es que con el cierre por reforma cualquier negocio pierde ingresos y si ese cierre se produce en un momento álgido de ventas o en una situación de bonanza del mercado, las pérdidas son mayores.

Por otra parte, no son pocos los empresarios que

cuando el negocio va bien se plantean una reforma rápida y mínima de sus instalaciones con el objetivo de hacer frente a la imperiosa necesidad de renovación pero con la incertidumbre de que el cierre afecte excesivamente a la cuenta de resultados. La reducción actual de actividad de muchos negocios y el horizonte poco halagüeño

La renovación si está bien pensada y ejecutada, se traduce en un incremento de ventas

a corto plazo, puede permitir que esa perentoria necesidad de renovación se aborde de forma reflexiva, planificada y con objetivos bien definidos a largo plazo.

Hace ya un tiempo las distintas administraciones públicas -locales, autonómicas y estatales- pusieron en marcha diversas líneas de ayuda para la modernización y la mejora de la competitividad de nuestro sector, la actual crisis que ha activado todas las alarmas ha hecho que dichas instituciones pongan en marcha nuevas y complementarias medidas de apoyo que conviene tener en cuenta, puesto que pueden representar una contribución importante a la siempre gravosa iniciativa de realizar cambios en el negocio. En este mismo boletín encontraréis una amplia recopilación de ayudas y subvenciones que, sin duda, serán muy útiles para vuestros proyectos, Y, todo ello, sin olvidar que Gasteiz On os asesorará

constantemente sobre qué ayudas podéis solicitar, en qué plazos, cuándo y dónde.

RENOVARSE TIENE VENTAJAS

Tomar la decisión sobre si éste es el mejor momento para afrontar la renovación es una decisión complicada, pero a la hora de adoptarla también conviene tener en cuenta las ventajas que puede reportar. Sin entrar en las expectativas de negocio y de beneficios futuros, algo que cada emprendedor con experiencia puede valorar mejor que nadie, pues nadie como él conoce su negocio y su sector, hay rendimientos más intangibles, ligados a la imagen, que también debemos valorar.

La renovación, sobre todo si está bien pensada y ejecutada, despierta casi siempre expectativas en el cliente habitual y curiosidad entre quienes no lo son, lo que frecuentemente se traduce en un incremento de ventas y en una beneficiosa ampliación de nuestra área de influencia.

Un comercio renovado, además, nos permite transmitir una imagen de emprendedores, de comercio activo y con inquietudes, de modernidad y de interés por satisfacer las necesidades de nuestros clientes, al tiempo que lanzamos un mensaje claro y rotundo hacia nuestro entorno: este comercio y este comerciante tienen voluntad de permanencia, conocen y asumen los riesgos y afrontan el futuro con optimismo.

Y no cabe duda que optimismo es lo que la sociedad valora y demanda.

Aprobados los programas de ayudas para inversiones en sector comercial

Como sabéis Gasteiz On os ofrece un servicio de asesoramiento y ayuda en la tramitación de subvenciones relacionadas con la mejora de la actividad económica que desarrolláis. Eson las que actualmente están en plazo.

Dpto. Promoción Económica del Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz

Ayudas a empresas de sectores comercio, hostelería y servicios ubicadas en Casco Medieval
Beneficiarias: comercios, de servicios y hostelería en el Casco Medieval, de nueva implantación y preexistentes que procedan a su modernización.

Acciones subvencionables:

1º Equipamiento del local comercial: adquisición de maquinaria relacionada con la actividad principal; mobiliario y equipamiento; rótulos, toldos y marquesinas comerciales; equipos informáticos y software; cualquier otra inversión en activo fijo necesaria para el desarrollo de la actividad.

2º Contratación de estudios técnicos: relacionados con la mejora de la competitividad, la mejora de la imagen y la adecuación de locales comerciales: anteproyectos o proyectos técnicos de reforma del establecimiento comercial; Diagnóstico de los puntos de venta; Manual de Identidad Corporativa; Plan estratégico del establecimiento.

Los proyectos presentados deberán tener un importe mínimo de inversión subvencionable de 1.500 euros.

3º Reformas de locales: sería a través de la ARICH.

Plazo: hasta el 13 de noviembre de 2009.

Ayudas a empresas de sectores comercio, hostelería y servicios ubicadas en Zaramaga

Beneficiarias: comercios, de servicios y hostelería en Zaramaga, de nueva implantación y preexistentes que procedan a su modernización.

Acciones subvencionables:

1º Reforma del local comercial: las obras de renovación o ampliación del local, así como la redistribución de superficies del interior del local, las inversiones en pintura y escaparate, así como la rehabilitación de la fachada, que mejoren la imagen exterior del establecimiento; la optimización de los recursos destinados a la iluminación, la implantación de técnicas innovadoras de escaparatismo, de diseño y de ambientación del punto de venta; obras de eli-

minación de barreras arquitectónicas para facilitar el acceso de personas de movilidad reducida.

2º Equipamiento del local comercial: adquisición de maquinaria relacionada con la actividad principal, mobiliario y equipamiento; rótulos, toldos y marquesinas comerciales; equipos informáticos y software, cualquier otra inversión en activo fijo necesaria para el desarrollo de la actividad.

Mínimo de inversión: 100 euros por m² de superficie útil destinada a la actividad del establecimiento (es decir la superficie útil del local sin tener en cuenta el almacén).

Plazo: hasta el 13 de noviembre de 2009.

Ayudas a comercio, hostelería y servicios en zona Gorbea-Avenida, Ensanche y zona Francia-Desamparadas

Acciones subvencionables:

1º Reformas del local comercial: obras de renovación, ampliación o redistribución de superficies en el local, inversiones en pintura y escaparate y en la rehabilitación de la fachada, que mejoren la imagen exterior del establecimiento; la optimización de los recursos destinados a la iluminación, la implantación de técnicas innovadoras de escaparatismo y de diseño y ambientación del punto de venta; obras de eliminación de barreras arquitectónicas.

2º Equipamiento del local comercial: mobiliario específico para la exposición del producto; rótulos, toldos y marquesinas comerciales. Estos activos deberán permanecer en la empresa como mínimo 2 años desde su adquisición.

3º Contratación de estudios técnicos relacionados con la mejora de la imagen y la adecuación e los locales comerciales: anteproyectos o proyectos técnicos de reforma del establecimiento comercial, diagnóstico del punto de venta, manuales de identidad corporativa, plan estratégico del establecimiento.

Mínimo de inversión: 300 euros por m² de superficie útil de venta del establecimiento (la superficie útil del local sin tener en cuenta el almacén u obradores).

Cuantía: La subvención consistirá en un máxi-

mo del 20% de la inversión subvencionable.

Para calcular la cuantía máxima de la subvención se tendrá en cuenta las siguientes limitaciones: la superficie máxima del local protegible se establece en 120m² y el presupuesto máximo protegible será de 180 euros por m².

Plazo: hasta el 13 de noviembre de 2009.

Ayudas a empresas del centro comercial urbano de Vitoria-Gasteiz que eliminen barreras arquitectónicas en sus establecimientos. Año 2009.

Beneficiarias: personas físicas y jurídicas que acometan medidas para eliminar las barreras arquitectónicas tanto de acceso al establecimiento como en el interior del mismo entre el 1 de enero y el 13 de noviembre de 2009.

Acciones subvencionables: medidas para la eliminación de barreras arquitectónicas en el acceso y/o en el interior del establecimiento.

Cuantía de la subvención: 40% de la inversión subvencionable aprobada, según facturas presentadas, con un límite máximo de 2.000 euros por empresa, local y año.

Plazo: hasta el 13 de noviembre de 2009.

Ayudas económicas para la aplicación de la imagen corporativa definida en el programa Renova Diseño. Año 2009

Beneficiarias: empresas de Vitoria-Gasteiz que hayan finalizado el programa RENOVADISEÑO de Cámara de Comercio.

Acciones subvencionables: rótulos exteriores, toldos y persianas; rotulación de vehículos comerciales, fachadas y escaparates.

Cuantía de la subvención: 50% de la inversión subvencionable según facturas presentadas, con un límite máximo de 3.000 euros por empresa y año.

Otras.

Ayuda al fomento de la solicitud de patentes o modelos de utilidad y registro de marcas por las microempresas radicadas en el término de Vitoria-Gasteiz. Año 2009.

Programas de ayudas del Dpto. de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.




Modernización de Equipamientos en comercio (MEC) y en empresas turísticas (MET)

· Ayuda para la adquisición de equipamientos comerciales (equipos informáticos, cajas registradoras, sistemas de etiquetaje, sistemas anti-hurto, maquinaria diversa) realizada por Pymes comerciales (epígrafes de comercio) que permanezcan dos años en empresa.

· Ayuda para la modernización de equipamientos básicos (cajas registradoras, terminales en el punto de venta, aplicaciones informáticas, sistemas de conservación de alimentos, etc.) realizada por empresas del sector turístico (hoteles, bares, restaurantes, etc.) con una antigüedad mínima de dos años.

El porcentaje de subvención es el 20% y el plazo finaliza el 4 de septiembre de 2009 (MEC) y el 31 de julio de 2009 (MET).

 - Más información: www.euskadi.net

Programas de ayudas SPRI.

Programa "Acceso a Internet y movilidad con wi-fi"

El objetivo es facilitar el acceso a Internet, en lugares públicos que dispongan de una red inalámbrica WIFI a todas aquellas personas que dispongan de ordenadores portátiles u otros dispositivos compatibles con esta tecnología.

El porcentaje de subvención es del 50% del coste del montaje y la adquisición de antenas y otro equipamiento necesario para la instalación del punto WIFI.

El plazo finaliza el 31 de diciembre de 2009.

Programa Hobeki Digitala, para impulsar la digitalización de las Pymes

Hechos subvencionables: Diagnóstico de necesidades y/o elaboración de Planes de Implantación de las TICS. Ejecución de Planes de Implantación de las TICS, como e-business, web site con transacciones comerciales, etc. Intranet y/o Extranet de la empresa.

Cuantía de las ayudas: micro y pequeña empresa, 35% de los gastos, mediana empresa 20% con un máximo de 12.000€.

Programa Microempresa Digitala

Este programa pretende contribuir al desarrollo de la Sociedad de la Información a empresas de menos de 10 empleados.


Hechos subvencionables:

- Adquisición de ordenadores.
- Los gastos de alta en un proveedor de acceso a Internet y cuotas durante 6 meses.
- Adquisición de hardware y/o software de antivirus.

La subvención es del 25% del coste del ordenador, con un máximo de 250€ por equipo (máximo de 2 equipos por empresa); 50% de los gastos de alta en Internet y cuotas de los 6 primeros meses; y 100% de antivirus.

Programa AFI 2009

El objeto de este programa es establecer ayudas financieras a la inversión en activos fijos en los sectores industrial, comercial y turístico de la CAPV, en concreto, se trata de una bonificación en los tipos de interés de hasta 1,5 puntos con carácter general, en operaciones tanto de préstamo como de arrendamiento financiero destinadas a la financiación del proyecto.

 - Más información: www.spri.es.
Para más información, contactar con GATCs de Gasteiz On el 945 15 02 68.




Programa Sucesión del Autónomo en el Comercio

El objetivo de este programa es apoyar los procesos de relevo generacional de los autónomos de comercio de la CAPV.

Podrán ser beneficiarias las personas que desarrollen una actividad comercial durante los 10 últimos años, que cuenten con 65 años cumplidos en el ejercicio en el que se acoge esta ayuda y transmitan la titularidad del negocio a personas con edad inferior a 35 años.

La cuantía de la ayuda será de 9.000 €, de las cuales 6.000 € corresponde al transmitente y 3.000 € al continuador de la actividad.

 - Más información: www.camaradealava.com



Chokoreeto, nuevo establecimiento en el Casco Medieval también beneficiario de las ayudas del ayuntamiento 2008.

VENTAJAS GENERALES

El objetivo de Gasteiz On en este área es lograr importantes descuentos a través de una negociación con proveedores basada en el volumen de compra y el poder de negociación que supone el conjunto de comercios que representa y agrupa el Centro Comercial Gasteiz ON.

Estos son algunos de los acuerdos ventajosos que Gasteiz On ha conseguido para sus asociados:

Area de actuación

Ventajas generales

<p>Servicio de Marketing</p> <p>Servicio de prensa y marketing, para inauguraciones y otras celebraciones como aniversarios, modernizaciones, etc. Se da apoyo para la elaboración de notas de prensa y contactos con los medios de comunicación, con el objetivo de conseguir una mayor repercusión mediática, así como asesoramiento en su organización. Tendrá un coste simbólico de 30 euros.</p>	<p>Servicio de paraguas de cortesía de Gasteiz On</p> <p>Servicio de préstamo de paraguas Gasteiz On, cuando se vean sorprendidos por la lluvia. En caso de fin existencias, contactar con Gasteiz On en el 945 15 02 68.</p> 	<p>Mapas para turistas</p> <p>Indicativo de la zona de Gasteiz On-comercio asociado en los mapas de la ciudad que se dan en la oficina de turismo.</p>	<p>Recogida de electrodomésticos</p> <p>Entrega de electrodomésticos usados en el pabellón de Emaús, ubicado en Venta de la Estrella nº 6 pab. 64, llamando al 675 713 387.</p>
<p>Recogida selectiva de cartón y papel</p> <p>Recogida de estos materiales en diferentes zonas de la ciudad, como centro y Casco Medieval. Zona Centro: FCC, teléfono de inscripción: 945 28 65 00 y 010. Zonas de basura neumática, como Casco Medieval: Escor, teléfono 945 29 03 90 o e-mail info@escor.es.</p>	<p>Tickets de Parking a precio reducido</p> <p>Ventajas Gasteiz ON: 50% descuento - Arca, Catedral, Europa, Juan de Ayala: Pack de 20 tickets con descuentos de 1€ = 10 €. - Artium: Pack de 20 tickets de 1 hora = 14 €. Los tickets caducan el 31/12/09 y se pueden acumular</p> 		
		<p>Entradas de cine</p> <p>Válidas de lunes a domingo en cines Florida y Guridi. Con estas entradas: - 2 personas: una entra gratis; la segunda, ha de adquirir una entrada en taquilla. - 1 persona: ha de abonar la mitad de la entrada en taquilla. Precio de 2 euros por entrada.</p>	

Asesoramiento desde las propias oficinas de Gasteiz On

Difusión y tramitación de subvenciones para nuevos comercios, reformas y equipamientos comerciales

Tramitación de comunicación de rebajas

Asesoramiento general

¡ATENCIÓN!

WORLD CAFÉ GASTEIZ ON: UNA REFLEXIÓN ABIERTA SOBRE EL FUTURO DEL COMERCIO URBANO DE VITORIA-GASTEIZ

Gasteiz On organizó el pasado 18 de mayo un World Café en el marco Woka Euskadi, -una iniciativa de movilización social impulsada por Innobasque al que asistieron más de medio centenar de personas destacadas de Álava-, con el objetivo de aportar respuestas sobre las medidas concretas que debería adoptar el comercio y la hostelería de Vitoria-Gasteiz para encarar la crisis e iniciar la transformación. De este encuentro salieron varias decenas de sugerencias que agrupamos en 5 grandes propuestas que fueron presentadas el 18 de junio en la Asamblea General de Innobasque.

Una tarea compleja, pero creemos que hemos conseguido realizar una síntesis especialmente interesante. Para que todos, los que participaron y los que por la razón que sea no pudieron hacerlo, puedan analizar y reflexionar sobre el fruto de aquel debate, reproducimos en www.gasteizon.com las cinco propuestas del Woka Café de Gasteiz On y os animamos a que profundicéis en la reflexión con nuevas aportaciones.

RENOVACIÓN ACUERDO DE COLABORACIÓN GASTEIZ ON - CAJA VITAL KUTXA

Gasteiz On y Caja Vital Kutxa han renovado el convenio de colaboración por el que ambas entidades "se comprometen a apoyarse mutuamente, teniendo en cuenta que sus actividades económicas convergen en un mismo cliente - el consumidor final - con el objetivo de mejorar la prestación de sus servicios y potenciar así sus propios negocios". Además, Caja Vital patrocinará las iniciativas que Gasteiz On desarrolle durante el presente año de cara a promocionar las actividades económicas de sus asociados, especialmente aquellas que tienen como objetivo adaptar sus estructu-

ras y estrategia a la competencia que suponen las grandes superficies y la aparición de nuevos operadores.

RENOVACIÓN CONVENIO DATO ECONÓMICO

Gasteiz On y Dato Económico han renovado el acuerdo en virtud del que todos los asociados de Gasteiz On recibirán todos los meses la revista que recoge un artículo opinión elaborado por la propia entidad y reportajes sobre comercios y otras actividades de la asociación.

URBANISMO: COORDINAR QUEJAS Y SUGERENCIAS

Acaban de comenzar las obras en numerosas calles de la ciudad. El requisito de común para todas ellas es que finalicen a 31 de diciembre.

Gasteiz On ha convocado reuniones en las calles comerciales de Basoa, Sancho Sabio, Ricardo Buesa y Prado con un doble objetivo: mostrar a los comerciantes los proyectos finales de reurbanización y servir de cauce para que los comerciantes elevaran sus principales inquietudes tanto al Ayuntamiento como a las empresas ejecutoras de las obras.

Os recordamos que Gasteiz On tiene los contactos con todas las direcciones de obra con la intención de intermediar ante cualquier problema o conflicto que éstas puedan ocasionar a nuestros asociados.

