

I CONVENCION EMPRESARIAL

Nuestra empresa, la provincia: Con + Cádiz

Jerez de la Frontera, 2 de abril de 2014



Organizan:

CEC
CONFEDERACIÓN
EMPRESARIOS
PROVINCIA DE CÁDIZ

Fundación
Cajasol

Comercio y servicios

Portavoz: Fernando García Carrasco

Queremos agradecer a la CEC la oportunidad de trasladar al resto de nuestros compañeros empresarios la situación real del sector, nuestras reivindicaciones de cara a la colaboración de las administraciones públicas. Y por último, mostrar nuestra esperanza en una mejoría general, basada en claras expectativas del mercado.

- No podemos olvidar que la crisis es “Económica, financiera y de consumo”
- La situación que está atravesando el sector comercial se considera mala o muy mala, y todos la atribuyen a la crisis de consumo en la que ha derivado la crisis económica.
- Nuestra provincia y nuestra comunidad autónoma se ven especialmente afectadas porque la incidencia del desempleo en las mismas ha sido y es mayor.
- La crisis ha afectado al mercado y al consumo de tal manera que ha modificado los hábitos de los consumidores.

ASPECTOS QUE DEBEN TRATARSE CON LA ADMINISTRACIÓN

- Un gran problema al que se enfrenta la provincia es la economía sumergida y la competencia desleal. Las administraciones deberían hacer más esfuerzos en la lucha contra ello.
- La presión fiscal, la de las cargas sociales y el precio de los suministros básicos, (luz agua etc.) se establecen como factores a mejorar para lograr la salida de la crisis.
- Se coincide igualmente en señalar que las administraciones públicas local autonómica y nacional deben seguir luchando contra el desempleo y contra la inseguridad que se ha instalado en el consumidor.

PROPUESTAS Y NECESIDADES

- La formación, la innovación y los nuevos planteamientos ante la demanda, como una de las mejoras necesarias a realizar, de cara a mejorar la competitividad de las empresas.
- La innovación en la forma de explotación, la participación en ofertas agrupadas. El uso de herramientas modernas, Internet y las redes sociales se plantea como campos en los que es necesario profundizar.
- Un planteamiento más científico de la actividad, en cuanto la realización de estudios de mercado y la aplicación de técnicas modernas de marketing, se señalan también como imprescindibles a la hora de estudiar la creación de ofertas.
- Igualmente importante, por el consenso que suscita a su alrededor, se manifiesta la colaboración y la creación de ofertas supraindividuales, a través de diversas fórmulas en las que ya se trabaja, asociaciones, centros comerciales abiertos etc.