

## **PROGRAMA DIAGNÓSTICOS EMPRESARIALES PARA EL COMERCIO MINORISTA 2018.**

El Plan de Impulso del Comercio Minorista de proximidad 2018-2020 aprobado por Acuerdo de Gobierno de Navarra de fecha 21 de febrero de 2018, plantea 4 grandes programas o ámbitos de actuación que actúan sobre los distintos tipos de agentes que intervienen en el sector comercial.

El programa III denominado “*Competitividad y desarrollo tecnológico de la pyme*” desarrolla la línea de actuación 3.1 “*Mejora de la gestión y desarrollo tecnológico*”, con el objetivo de “**Adecuar los modelos de negocio, estructuras organizativas y productivas de los establecimientos comerciales para la mejora de la competitividad de los comercios navarros**” y la medida 3.1.1 “*Diagnósticos del modelo de negocio y plan de actuación*”. Es en el marco de esta medida en la que se plantea el programa “**Diagnósticos empresariales para el comercio minorista 2018**”

### **En qué consiste el programa**

La Dirección General de Turismo y Comercio, a través del equipo de profesionales de la [Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Navarra](#), ofrece un servicio de diagnóstico en profundidad de los **distintos aspectos** del establecimiento comercial con el fin de conocer la **estructura de su gestión comercial**, sus **puntos fuertes y débiles** para, en base a dicho análisis, proporcionar a la empresa comercial una serie de **recomendaciones técnicas para la renovación y la optimización de la gestión de su establecimiento**.

### **Contenido del diagnóstico**

#### **a) Caracterización general del establecimiento.**

Se obtendrá información sobre los datos generales del establecimiento, la forma jurídica, datos de contacto, estructura societaria, etc.

Una vez recogidos los datos básicos corporativos y de dimensión del comercio, el tutor ayudará al comerciante a describir el perfil general del negocio. Se trata de conocer el proceso de creación, desarrollo, consolidación y evolución del negocio desde su constitución.

#### **b) Análisis del punto de venta**

Se obtendrá información sobre la caracterización física y el diseño y arquitectura internos y externos.

Se valorará la organización del punto de venta, gestión del espacio y del lineal, la imagen y decoración de la fachada y el escaparate principal.

Se analizará la gestión estratégica de la superficie de ventas, el merchandising y la adecuada gestión del surtido de productos.

#### **c) Área comercial y de marketing**

Se identificarán los tipos de clientes principales que tiene el comercio y se realizará una descripción de los mismos.

Se valorará el servicio de atención al cliente. También se analizarán las acciones de marketing que esté desarrollando el comercio (tanto online como offline) y se valorará la realización de otras nuevas.

#### d) Área económica

Se analizarán las principales ratios del negocio (márgenes, punto muerto, etc), la evolución del peso de la facturación anual de las familias de cada producto/servicio individualmente y sobre el total de la facturación y, si hay alguna familia de producto/servicio que haya perdido peso pero cuyas ventas hayan crecido, se analizarán las causas.

Se observará la situación económica actual y prevista del negocio y se valorará la necesidad de la realización de inversiones

#### e) Entorno y área de influencia

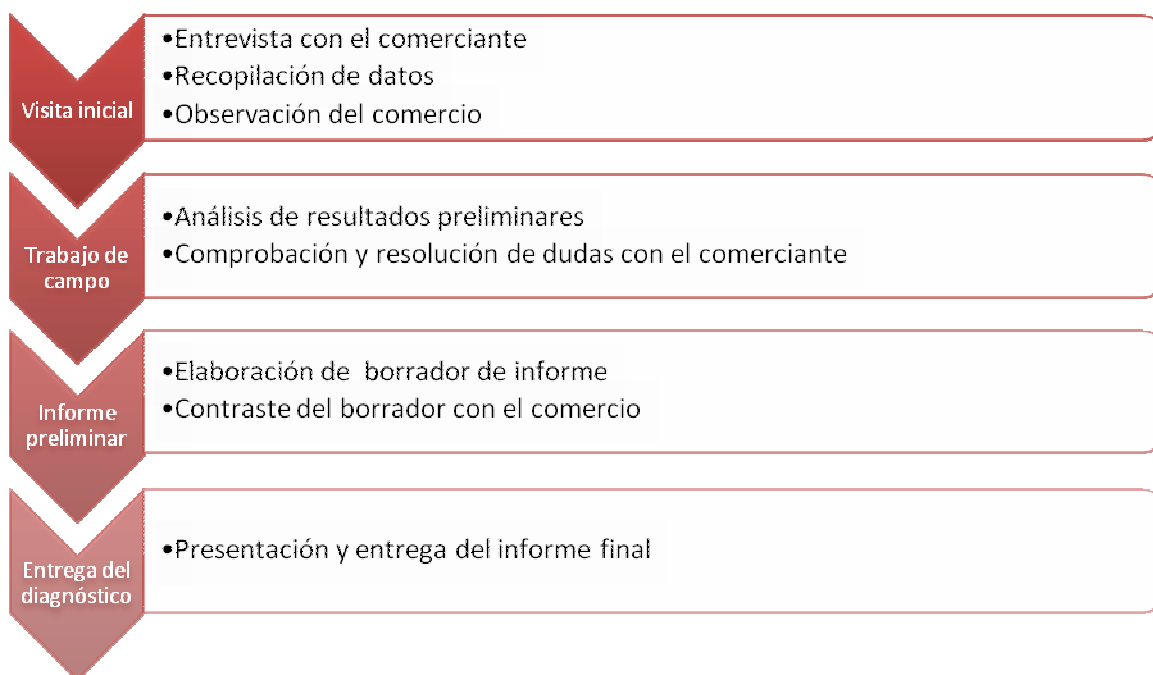
Se estudiará el mercado de referencia, la zona de influencia comercial y la oferta comercial existente en la misma.

#### f) Conclusiones y áreas prioritarias de mejora

Tras el análisis realizado se elaborará un informe en el que se detallará la información analizada y se indicarán las conclusiones obtenidas, definiendo las áreas prioritarias de mejora detectadas

### Cómo se desarrolla el servicio

El diagnóstico se llevará a cabo combinando las visitas técnicas al establecimiento por parte del equipo técnico de Cámara Navarra para recabar la información necesaria sobre las distintas facetas del estado actual del comercio, con la observación y el análisis de los datos obtenidos, para poder elaborar un plan de recomendaciones que ayuden al comerciante a tomar las decisiones adecuadas para mejorar la competitividad de su negocio.



### ¿ A quién está dirigido?

El programa está dirigido a los y las titulares de establecimientos comerciales minoristas ubicados en Navarra que reúnan las siguientes características:

- La empresa titular de la actividad tienen que tener la consideración de microempresa o pequeña empresa. A estos efectos, se tendrá en consideración lo establecido en el Anexo I del Reglamento (UE) número 651/2014.
- Deberá cumplir con la norma de mínimos según lo dispuesto en el Reglamento (UE) Nº 1407/2013, de la Comisión Europea, de 18 de diciembre de 2013, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas de mínimos.
- Deberá estar al corriente en las obligaciones fiscales y con la Seguridad Social
- Su actividad principal debe estar comprendida entre los grupos 47.11 al 47.79, ambos inclusive, conforme a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-2009). No se tienen en consideración las actividades de los grupos 45.32, 47.30, 47.26 y 47.73.
- La empresa titular debe tener una antigüedad superior a dos años en el ejercicio de la actividad comercial minorista y el establecimiento comercial debe tener una antigüedad superior a dos años.  
Ambos requisitos se comprobarán en el momento de presentar la solicitud aportando para ello una copia del alta en todos los epígrafes en el Impuesto de Actividades Económicas, en el establecimiento comercial que se va a analizar.
- El establecimiento comercial deben estar ubicado en la trama urbana de un municipio de Navarra. No se tendrán en consideración, a los efectos del presente programa, los establecimientos ubicados en polígonos industriales, comerciales o de servicios y aquellos ubicados en zonas transfronterizas.
- La empresa podrá participar, únicamente, con un establecimiento comercial.
- La empresa deberá abonar en un plazo máximo de 3 días hábiles tras la comunicación de que su establecimiento ha sido seleccionado para la realización del diagnóstico, la cantidad de 290,40 euros correspondientes al 20% del coste del servicio (el restante 80% corre por cuenta de la administración).

### ¿Cuántos diagnósticos comerciales se plantean?

El programa 2018 prevé la realización de un máximo de 12 diagnósticos comerciales.

El análisis del resultado del mismo servirá como punto de partida para una previsible reedición en 2019 con los ajustes requeridos.

### ¿Cómo se seleccionan los 12 proyectos de diagnósticos a realizar?

La selección de los 12 proyectos de diagnósticos que se ofrecen se realizará, por orden de presentación de la solicitud debidamente cumplimentada y completa, entre todas aquellas que cumplan con los criterios establecidos. Se tendrá, no obstante, en consideración, el equilibrio territorial para la selección.

- **Equilibrio territorial para la selección.**

Con el objetivo de mantener un equilibrio territorial entre los comercios participantes en el Programa se tiene en consideración el número de establecimientos comerciales existentes

en las diferentes zonas de Navarra (Zonificación Navarra 2000), lo que da el siguiente resultado:

Noroeste	Pirineo	Pamplona (comarca)	Tierra Estella	Navarra Media Oriental	Ribera	Tudela (comarca)	Total comercios	Nº
687	124	3.578	434	423	604	948	6.798	Comercios
1	1	5	1	1	1	2	12	Diagnósticos

- **Orden de presentación de solicitudes**

- La selección de los establecimientos comerciales participantes se realizará entre aquellos que cumplan las condiciones anteriormente establecidas, por estricto orden de presentación de la solicitud, entre aquellas que estén debidamente cumplimentadas y completas, dentro de la distribución geográfica señalada
- Transcurrido el plazo de presentación de solicitudes, si quedasen plazas disponibles en alguna zona, las mismas se asignarán entre el resto de solicitudes presentadas, por orden de presentación de la solicitud.
- Transcurrido el plazo de presentación inicial de solicitudes, si no se hubiesen cubierto todas las plazas disponibles, se podrá habilitar un nuevo plazo de presentación de solicitudes. En este segundo periodo se tendría en cuenta únicamente la fecha de solicitud, siendo indiferente la distribución geográfica o la antigüedad requerida a la empresa y al comercio.

### ¿Cuándo se abre el plazo de presentación de solicitudes?

El plazo de presentación de solicitudes es el comprendido entre el **5 de septiembre y el 17 de septiembre**, ambos inclusive.

### ¿Dónde puedo informarme de más detalles del programa?

En el sitio web: [www.comercio.navarra.es](http://www.comercio.navarra.es)

En el teléfono de **Cámara Navarra 948 077 070 (Extensión 1153)**.

**Horario:** de lunes a viernes de 8:30 a 14:00 horas. A partir del 1 de septiembre hasta las 17:00 horas

**Persona de contacto:** Iñaki Puncel

### ¿Cómo debo presentar la solicitud?

Cumplimentando el **formulario de solicitud formalizado** y enviándolo por correo electrónico a la siguiente dirección de correo electrónico [ipuncel@camaranavarra.com](mailto:ipuncel@camaranavarra.com).