

PLAN DE INCENTIVO DEL COMERCIO Y LA ACTIVIDAD ECONÓMICA LOCAL EN SOTO DEL REAL



2020 / 2021

Recomendaciones de actuación y promoción en el comercio y la actividad económica local de Soto del Real en el bienio 2020-2021.

Plan de incentivo del comercio y la actividad económica local en Soto del Real

2020 / 2021

1. SITUACIÓN DE PARTIDA.

1.1. Ámbito temporal.

Este informe está siendo redactado con las medidas del Estado de Alarma decretadas por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, en vigor.

1.2. Situación actual del comercio en Soto del Real.

A fecha 1 de marzo de 2020 en Soto del Real existe un tejido comercial centrado principalmente en el sector alimentario, con representación del sector de servicios bancarios y de seguros, sanitario y farmacéutico, y también del sector inmobiliario. Existe un tejido de establecimientos de hostelería bastante activo, además de ser uno de los municipios de la comarca ADESGAM con mejor infraestructura hotelera.

1.3. Datos estadísticos en el municipio.

Para comprender mejor la situación del comercio en Soto del Real y la proyección a futuro del mismo, hemos de prestar atención a la evolución de los datos estadísticos del municipio en los últimos años del S.XX y las dos primeras décadas del XXI.

Soto del Real ha sufrido una gran transformación social en las últimas décadas, basada en su crecimiento en número de habitantes debido a la inmigración desde Madrid capital y otros grandes municipios de la comunidad, pasando de tener 1625 habitantes en el año 1985 a los 9167 habitantes censados a principios de 2020. Lo que supone un crecimiento de la población de un 564,12 % acumulado en el periodo; con un crecimiento vegetativo del 9,63 por mil habitantes y una tasa de natalidad del 15,05%, para el año 2004¹. Su renta per cápita por habitante, para el año 2017, se sitúa entre las más altas de nuestra comunidad con 35.663€/año, ligeramente por encima de la media en la Comunidad de Madrid. Esto le sitúa en el puesto número 19 de los municipios con mayor renta de la misma (57 a nivel nacional)².

Por otro lado y basándonos en los datos estadísticos proporcionados por el Instituto de Estadística la pirámide de población en Soto del Real nos muestra que la inmensa mayoría de la población (63,9%), se encuentra en edad laboral, lo que unido al hecho estadístico anteriormente citado de que

¹ Datos estadísticos proporcionados por el Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid: <http://www.madrid.org/iestadis/fijas/estructu/general/territorio/descarga/soto06.pdf>

² Datos estadísticos tomados de la Agencia Tributaria para el año 2017 y disponibles en su página web: https://www.agenciatributaria.es/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Estadisticas/Publicaciones/sites/irp_fmunicipios/2017.html

el municipio pasó de 1625 a 9167 habitantes en 2020 y que tanto la comarca como la propia población carecen de tejido productivo o de servicios capaz de absorber el posible empleo demandado por esa emigración, llegamos a una clara conclusión: la inmensa mayoría de la población activa de Soto del Real tiene su puesto de trabajo fuera del municipio. Dato este fundamental a la hora de comprender los flujos de comercio y de demanda de productos y servicios en nuestra población y que analizaremos en el punto siguiente.

1.4. ¿De dónde venimos?

Para tener una visión más clara hemos de prestar atención al dato estadístico que reflejábamos en el punto 1.3 por el cual un 63,9% de la población del municipio se encuentra en la horquilla de población con potencialidad de estar en activo (18-65 años) y, dado que la tasa de ocupación del municipio es del 95,6%, podemos colegir que hay una enorme porcentaje de la población de Soto del Real que se desplaza cada día fuera del municipio a su lugar de trabajo.

Esto nos lleva a un escenario donde esa población, que representa la gran mayoría de los habitantes del municipio, tiene acceso diario a una red comercial mucho más amplia, variada y con unos precios mucho más competitivos que la que puede encontrar en Soto. Por lo tanto a la hora de analizar el entorno del comercio de Soto del Real, los competidores con los que se va a encontrar todo empresario, hemos de abrir el foco: nuestro comercio local no compite sólo entre sí, sino que se enfrenta al reto de competir con el comercio de Madrid capital, Colmenar Viejo, San Sebastián de los Reyes o Alcobendas, por ejemplo.

Otro factor relevante a la hora de estudiar el estado actual del comercio en Soto del Real es analizar el mercado inmobiliario en el municipio. La mayor o menor disponibilidad de locales comerciales y su precio de mercado condicionará de forma decisiva el éxito comercial de los nuevos establecimientos que intenten ofertar nuevos productos en el municipio. Pues bien, los datos que se desprenden de la consulta de los principales portales inmobiliarios on-line³, a día 30 de marzo de 2020, son los siguientes:

- Número de locales disponibles en venta: 6;
- Número de locales disponibles en alquiler: 4;
- Precio medio por local, venta: 249.483€.
- Precio medio por local, alquiler: 812,5€/mes.
- Precio medio del metro cuadrado en venta: 2.204,71€/m²
- Precio medio del metro cuadrado en alquiler: 11,65€/m²

Lo que nos da un valor medio para un local tipo de 100m² de 1.164,87€/mes en alquiler y de 220.471€ en venta.

Si tenemos en cuenta que el precio medio del metro cuadrado en venta para 2018 fue de 2.159€/m², según el Colegio Oficial de Registradores de la Propiedad⁴, vemos que el precio de la oferta de locales en venta en Soto del Real se sitúa ligeramente por encima de la media de la comunidad en dicho año.

De todo ello podemos colegir que, todo aquel empresario que quiera emprender una nueva aventura comercial, o trasladar su negocio a una nueva ubicación más céntrica, encontrará en los elevados precios del alquiler y venta de locales comerciales una dificultad añadida a la hora de ser

³ www.idelista.com y www.fotocasa.es

⁴ <http://registradores.org/blog/caida-historica-del-precio-de-los-locales-comerciales/>

competitivo y poder llegar al punto de equilibrio ventas/gastos lo antes posible, lo que condicionará de forma decisiva la viabilidad del negocio de cara al futuro.

Por lo tanto, a modo de resumen, podemos decir que las principales amenazas para el comercio local en Soto del Real son dos:

- Competencia con sectores comerciales más dinámicos, diversos y competitivos por el fácil acceso de la población activa a los mismos;
- Oferta de locales comerciales escasa y a precios poco competitivos.

En cuanto a las fortalezas del comercio en Soto del Real podríamos citar las siguientes:

- Población con una renta per cápita elevada, por encima de la media nacional y de la Comunidad de Madrid, lo que conlleva un mayor poder adquisitivo y por lo tanto una potencial clientela con una demanda de productos más alta.
- Orografía perfecta del municipio que incita al paseo y la compra por impulso. La situación geográfica de Soto del Real en el piedemonte serrano con un casco urbano totalmente plano que facilita el tráfico peatonal y en bicicleta y lo hace ideal para el desarrollo del municipio como *centro comercial abierto*.
- Parque inmobiliario de segunda vivienda elevado que suma potenciales clientes al comercio local;
- Posición estratégica de Soto del Real en un cruce de caminos con los municipios del entorno lo que, a su vez, suma potenciales clientes al comercio local, no sólo por la suma de sus habitantes sino por el elevado número de turistas que ello aporta.

1.5. ¿Hacia dónde se dirige el comercio actual?

El comercio, tal y como lo hemos conocido en la segunda mitad del S.XX, está conociendo en este nuevo siglo un gran cambio de paradigma. El comercio on-line, que comenzó su andadura tímidamente en la primera década del S.XXI, ha ido avanzando en cuota de mercado, pasando de representar un insignificante nicho de mercado en sus comienzos y muy centrado en consumidores millenials a convertirse en algo casi generalizado en el año 2020.

Según datos de la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC)⁵, el comercio electrónico de bienes y servicios en España superó los 11.999 millones de euros en el primer semestre del 2019, un 29% más que el año anterior. En el mismo periodo, el total del comercio avanzó a un ritmo del 2,4%. Aun así el comercio electrónico tan sólo representa el 4,4% del total. Pero el dato de su avance y proyección a futuro es claro: el e-commerce, que apenas tenía presencia en 2010, ha multiplicado por seis su cuota de mercado en apenas una década, con aumentos en número de transacciones, para el año 2018, del 34,8%, por ejemplo.

Siendo previsible que la tendencia se mantenga, incluso aumente, se espera un futuro equilibrio entre comercio físico y e-commerce en el medio largo plazo. Lo que unido a la competencia de mercados físicos externos con el comercio local en Soto del Real requiere una urgente necesidad de reorientación, por un lado, de parte del tejido comercial local y, por otro, del refuerzo e impulso de los actuales negocios de éxito.

⁵<https://www.cnmc.es/prensa/comercio-electronico-roza-12000-millones-2T2019/20200103>

El comercio en Soto del Real debe de hacer frente al futuro buscando nuevos nichos de mercado y estudiando la oferta disponible para adaptarla a la demanda de sus potenciales clientes.

En las últimas semanas hemos podido comprobar como muchos comercios de nuestro municipio han realizado un esfuerzo por adaptarse a la situación (venta on line, servicio a domicilio, etc.) con gran éxito; esto es un indicativo de las posibilidades y potencialidad del comercio local.

2. Propuestas de actuación con medidas de incentivo para el comercio local en Soto del Real.

Una vez analizad los distintos factores que pueden darnos una radiografía aproximada de la situación del comercio en Soto del Real y cuál es la tendencia, a nivel general, del comercio en nuestros días, podemos pasar a la fase de propuestas de actuación con mejor criterio.

En el presente informe se pretende dar cuenta de posibles medidas a implementar en un plan de incentivo al comercio local para el bienio 2020-2021. Esta serie de medidas se centrarán en aquellas que se puedan poner en marcha desde la administración local, si bien no habrá que olvidar la necesaria colaboración con otros agentes como comerciantes, empresarios y propietarios de locales, además de otras administraciones del Estado.

A la hora de diseñar las posibles medidas de apoyo, habremos de ir desde el inicio de la actividad comercial, el establecimiento del negocio, hasta su desarrollo futuro.

Las medidas propuestas en este plan de incentivo focalizadas en las primeras fases de implantación del negocio son las siguientes:

2.1. Elaboración de un estudio de mercado.

El Ayuntamiento de Soto del Real elaborará un estudio de mercado en el municipio con el fin conocer la demanda real del mercado sobre bienes y servicios concretos.

Este estudio se pondrá a disposición de todos aquellos vecinos empadronados o que vayan a fijar su residencia fiscal en el municipio que quieran poner en marcha un negocio comercial, tanto físico como de ecommerce en nuestro municipio.

En el susodicho estudio de mercado habrán de analizarse los siguientes parámetros:

- Porcentaje de población que vive en Soto del Real y que tiene su lugar de trabajo fuera del municipio;
- Nivel socio-económico de la población del estudio;
- De cada encuestado porcentaje de compra que realiza fuera del municipio y porcentaje de la misma que realiza dentro del comercio local;
- Causas de ese comportamiento;
- Posibilidad de cambios en el patrón de comportamiento sobre los hábitos de consumo actuales. ¿Qué les tendría que ofrecer el comercio local para cambiar esos hábitos?

Todos estos datos serán de enorme utilidad a la hora de la elaboración de un correcto Plan de Negocio para los negocios de nueva implantación. Igualmente, para aquellos negocios ya establecidos les servirá para evaluar la forma de adaptar su oferta a la demanda del consumidor potencial.

2.2. Plan de formación en digitalización de negocios.

En pleno siglo XXI la digitalización de los negocios de proximidad es un deber inexcusable. Todo aquel negocio que no cuente con presencia en internet, tanto a nivel de plataforma de venta y distribución como de comunicación social, es un negocio que no existe para los potenciales clientes.

Esto se podría paliar en parte con la propuesta de página web y plataforma de venta y distribución, Marketplace, ligada al centro comercial abierto propuesta en el punto 2.5.2, pero es bueno que a título personal cada comerciante adquiera las competencias digitales necesarias para posicionar su negocio de forma individual en la red.

Por ello, se propone un plan de formación en competencias digitales a través de, por un lado, la impartición de una serie de talleres estructurados en el tiempo de tal manera que partiendo de las competencias básicas se pueda llegar a obtener un conocimiento lo suficientemente amplio para desenvolverse con soltura en el mundo digital y, por otro lado, el apoyo a esta labor mediante una labor de coaching individual para todos aquellos negocios que lo precisen.

Estos talleres se organizarán de tal manera que coincidan con el primer semestre dentro de la estrategia temporal del Plan de incentivo del comercio local 2021-2022, serán impartidos por especialistas en la materia y su coste será asumido por el Ayuntamiento, al igual que la labores de coaching que se desarrollarán o bien paralelamente o bien en el semestre posterior.

2.3. Asesoramiento por parte de la Agencia de Empleo y Desarrollo Local en la búsqueda de subvenciones y ayudas.

Dentro de las medidas de impulso al comercio y actividad económica local las subvenciones y las medidas fiscales, que se tratarán en el siguiente punto, son fundamentales.

Se implementará un servicio especial de apoyo a los emprendedores y comerciantes de Soto del Real desde la Agencia de Empleo y Desarrollo Local para la búsqueda y gestión de todas aquellas subvenciones tanto de ámbito autonómico, estatal, como local de las que pudieran ser beneficiarios.

2.4. Medidas de apoyo fiscal.

Desde el Ayuntamiento de Soto del Real se implementarán una serie de medidas de apoyo fiscal al comercio y la actividad económica local, tales como:

- **Tasa de basura:** suspensión del cobro para aquellos comercios que se han visto obligados a suspender su actividad. Además se procederá en la liquidación de dicha tasa al descuento de los días que no se ha podido abrir (desde el 14 de marzo hasta el día de inicio de la fase en la que se permita la apertura de cada comercio)
- **Tasa por ocupación de la vía pública (Terrazas):** no se cobrará la tasa correspondiente a los meses en los que la actividad hostelera no se encuentre en funcionamiento al 100% (meses de marzo, abril y mayo al menos). Igualmente, se facilitará la posibilidad de ampliar espacios de terraza que permitan aumentar el número de mesas contratadas y evitar, en la medida de lo posible, la disminución del volumen de negocio. Para poder liquidar esta ampliación se modificará la Ordenanza municipal correspondiente, definiendo esta ampliación con un precio simbólico de 1€ por mesa ampliada hasta final de año.

2.5. Medidas de apoyo a comercios y empresas locales (ámbito de la seguridad y la salud)

Dentro del ámbito de la seguridad y salud en el trabajo y el propio de las medidas preventivas contra el contagio por coronavirus entre clientes, desde el Ayuntamiento de Soto del Real se contempla la implementación de medidas tendentes a ayudar a los empresarios locales en este

ámbito. Para ello se pretende conseguir el acceso a los Equipos de Protección Individual a un precio competitivo y asumible para los mismos. Algunas de las medidas en este ámbito son:

- Préstamo gratuito a comercios de cañón de ozono municipal para reforzar la limpieza y desinfección de los locales;
- Publicación de un pliego de recepción de ofertas por parte de proveedores para la adquisición, tanto por parte del Ayuntamiento como de las empresas y comercios locales, de productos relacionados con la protección contra el COVID19.
- Ofrecimiento de uso de barras para venta de productos en la fachada del establecimiento.

2.6. Estrategia integrada en el impulso al comercio local.

Dentro de esta estrategia se plantean a su vez el desarrollo de diferentes acciones, tales como:

2.6.1. Creación de un Área Comercial Central.

Se propone la creación de un área comercial central donde estén integradas las calles con mayor tradición comercial del municipio (Plaza de la Villa, calle Paular, calle del Río, Calle Real, Plaza del Doctor Morcillo y calle Calvo Sotelo).

Este área contará con una imagen y estrategia propia permanente, compartiendo una concepción global de oferta comercial, servicios, cultura y ocio, así como una única unidad de gestión y comercialización.

Para ello contará con:

- Campañas de promoción periódicas, ocasionales, de animación comercial y de publicidad en los medios de comunicación;
- Señalización comercial uniforme, mejoras en la trama urbana, normalización de bajos comerciales y homogeneidad en el mobiliario;
- La existencia, calidad y puesta en práctica de un manual de imagen, la utilización de la imagen identificativa del Área comercial central, la identificación de los establecimientos y la existencia de portal web propio;
- Campañas de formación específicas para profesionales y trabajadores del sector;
- Deben valorarse los servicios adicionales ofrecidos a los clientes, las acciones concretas de fidelización, la existencia de tarjetas de fidelización y las de crédito o débito.

2.6.2. Venta on-line o Marketplace.

Se apoyarán desde el Ayuntamiento la puesta en marcha de sistemas de venta online o marketplace que hagan más competitivo el comercio local.

2.6.3. Creación de un área de continuidad peatonal.

Coincidiendo con el espacio ocupado por el Área comercial central se procederá a la implantación progresiva de un área de continuidad peatonal, en la que la preferencia del uso del espacio público será de los peatones.

Para ello a las calles con prioridad peatonal o de uso exclusivo peatonal actuales se sumarán otros tramos de calles como por ejemplo:

- Calle Real
- Calle Río
- Comienzo de calle Viñas
- Plaza del Dr. Morcillo

Con estas medidas se crearía un continuo peatonal que conectaría todas las calles comerciales del municipio, desde la Plaza de la Villa y sus alrededores, hasta la calle Calvo Sotelo y el Zoco, pasando por la recuperación de una zona muy degradada estéticamente, y con gran potencial para el Área comercial central, como es la Plaza del Dr. Morcillo.

Esto unido a la futura remodelación de la Avenida de Chozas, donde se le va a dar un mayor protagonismo al tráfico peatonal, cierra un recorrido peatonal entorno al centro urbano y comercial que transformaría completamente el modo de moverse y, por lo tanto, vivir en Soto del Real.

Numerosas experiencias aportan evidencias que demuestran como la creación de las islas peatonales en los centros de la ciudad pueden funcionar como herramienta de dinamización comercial generando un mayor atractivo comercial, social y económico. Este es el caso de ciudades como Pontevedra, donde se ha seguido una clara política de peatonalización o Málaga y Sevilla⁶, calles como Fuencarral y la Gran vía en Madrid o municipios como Granollers, donde se ha demostrado que la peatonalización de ciertas zonas ha contribuido a la resiliencia de sus negocios frente a la crisis económica de 2009 o Malgrat de Mar⁷, pequeño municipio costero de la provincia de Barcelona, más asimilable a Soto del Real por población e idiosincrasia, donde igualmente se ha demostrado que las calles que se peatonalizaron antes de la llegada de la crisis resistieron los envites de la misma mejor y la cifra de negocios que cerraron fue menor a las que lo hicieron con posterioridad y, por supuesto, a las que no lo hicieron.

Con la creación de este espacio de prioridad peatonal se configurarían grandes espacios sociales y comerciales que darían una nueva vida al municipio. En primer lugar se crearía un corredor peatonal continuo que, sean cuales sean los grados de peatonalización dados a los entornos de la plaza del Dr. Morcillo y la calle Calvo Sotelo, configuraría la trama urbana de tal forma que los flujos de tránsito de reforzarían dentro del Área comercial central. En segundo lugar, se crearían nuevos espacios sociales, de encuentro y de con un potencialidad de aprovechamiento cultural de los que hoy en día carece el municipio. El entorno de la plaza del Dr. Morcillo y el entorno formado por el espacio comercial-peatonal del Zoco, se convertirían en dos nuevos polos de atracción tanto comercial, como social, que se complementarían con el actual polo de atracción que supone la Plaza de la Villa, conformando la vida social y comercial del municipio en torno a ellos.

Paralelamente a todo este proceso de creación de corredores e islas peatonales, habría que continuar con la política de potenciación del uso de la bicicleta como medio de transporte

⁶Del Campo A., García, F.A., Flores, M. (2009): *Proceso de peatonalización y nueva sociabilidad. Los casos de Sevilla y Málaga*. Fundación Centro de Estudios Andaluces. 1-144.

⁷Simó López, M.; Caselles, A.; Avellaneda, P.: *Comercio minorista y peatonalización: evolución y adaptación en la ciudad costera de Malgrat de Mar (Barcelona)*. An. geogr. Univ. Complut. 38(1) 2018: 219-238.

prioritario en el municipio, estudiando, aumentando y mejorando la red de carriles bici en el mismo.

2.7. Difusión de la oferta comercial en medios municipales.

Como apoyo a la labor publicitaria de la oferta comercial local, desde el inicio del Estado de Alarma se ha dado difusión en medios municipales de los comercios abiertos y de los servicios ofrecidos por los mismos.

Con ello se persigue incentivar el consumo de los vecinos que no pueden salir de casa o que desconocen algunos servicios que se están dando por los comercios y empresas locales, al tiempo que se facilita la promoción de los mismos en un momento en el que están realizando un gran esfuerzo por modificar su funcionamiento y los servicios prestados para adaptarse a la nueva realidad.

2.8. Actividades culturales como incentivo al consumo local.

A lo largo de los próximos meses y fases de desescalada del confinamiento, el incentivo del comercio local mediante la celebración de actividades y eventos culturales y de ocio será fundamental.

Se buscarán actividades que incentiven, sin perder nunca de vista la seguridad, el consumo local de los vecinos de Soto y posibles visitantes. Esta medida, además, será de utilidad para contribuir a la recuperación de otro sector económico como el de la cultura y el ocio que también se ha visto muy afectado por esta situación.

3. Epilogo.

Nos vemos obligados a actuar con medidas extraordinarias, que exigen de un esfuerzo a su vez extraordinario y solidario de todos los sectores implicados en el desarrollo económico a nivel local. Por su parte, el Ayuntamiento ha de asumir la gestión de la futura crisis comercial como consecuencia de un impacto puntual como es este de las medidas decretadas en la lucha contra el COVID-19, pero también como oportunidad de que el comercio en Soto del Real se adapte a las nuevas demandas de los clientes del S.XXI y a sus nuevos hábitos de compra. Nos vemos ante una oportunidad sin igual para tomar decisiones valientes, que nos sitúen en la senda de la confluencia entre la oferta y la demanda comercial en nuestro municipio.

Por otro lado, es previsible que la población estacional en nuestro municipio aumente, por lo que habrá que incentivar que esta se mantenga y, en la medida de lo posible, se convierta en permanente. Aumentando así la demanda sobre el comercio local.