

PROCESO DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA  
PARA ELABORAR EL  
I PLAN LOCAL DE COMERCIO DE EJEA DE LOS CABALLEROS

## INFORME DE PARTICIPACIÓN DEL SEGUNDO TALLER

Ejea de los Caballeros, 6 de marzo de 2017



PLAN LOCAL DE  
**COMERCIO**  
EJEA DE LOS  
**CABALLEROS**

# Índice

1. Introducción .....	1
2. Organización .....	3
3. Resultados de la sesión.....	5
Acciones concretas a incorporar en el borrador del plan de comercio .....	5
3.1. Línea 3.4. Promoción del comercio de Ejea de los Caballeros a través de las redes sociales y Línea 3.5. Reducir la brecha digital existente: combinar estrategias que permitan establecer la venta online como canal complementario a la venta presencial.....	6
3.2. Línea 4.1. Reconocimiento a la labor destacada del comercio. ....	7
3.3. Línea 4.2. Fortalecimiento de la cooperación empresarial a través del movimiento asociativo. Fomentar el asociacionismo comercial. ....	8
3.4. Línea 4.4. Potenciar la formación.....	9
Línea 2. Promoción, animación y fidelización del comercio local.....	10
4. Evaluación de la sesión .....	12

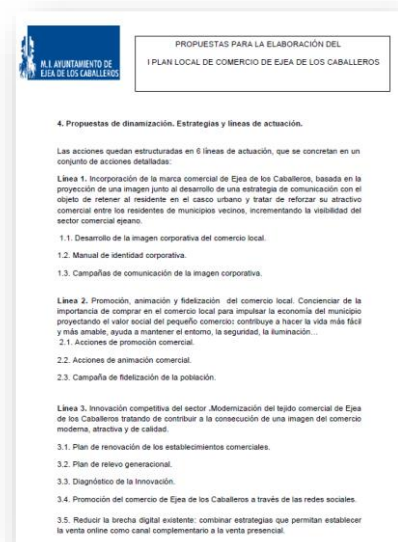


# 1. Introducción

El comercio local desempeña un relevante papel en la actividad económica municipal y la dinamización del espacio urbano. Sin embargo, el pequeño comercio tradicional de muchos municipios atraviesa una situación compleja que, entre otros factores, se debe al descenso de la demanda desde 2008; a la proliferación de grandes y medianas superficies; la mejora de las comunicaciones y los desplazamientos a grandes centros urbanos para realizar compras y por motivos de ocio; a la consolidación del comercio electrónico; a las necesidades de adaptación constante con respecto a las tendencias de consumo y exigencias del consumidor actual, etc.

Ante esta situación, el Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros ha planteado algunas líneas de actuación o estrategias con los objetivos de contribuir a garantizar la supervivencia del comercio local, revitalizar su actividad e impulsar su repercusión en la economía del municipio.

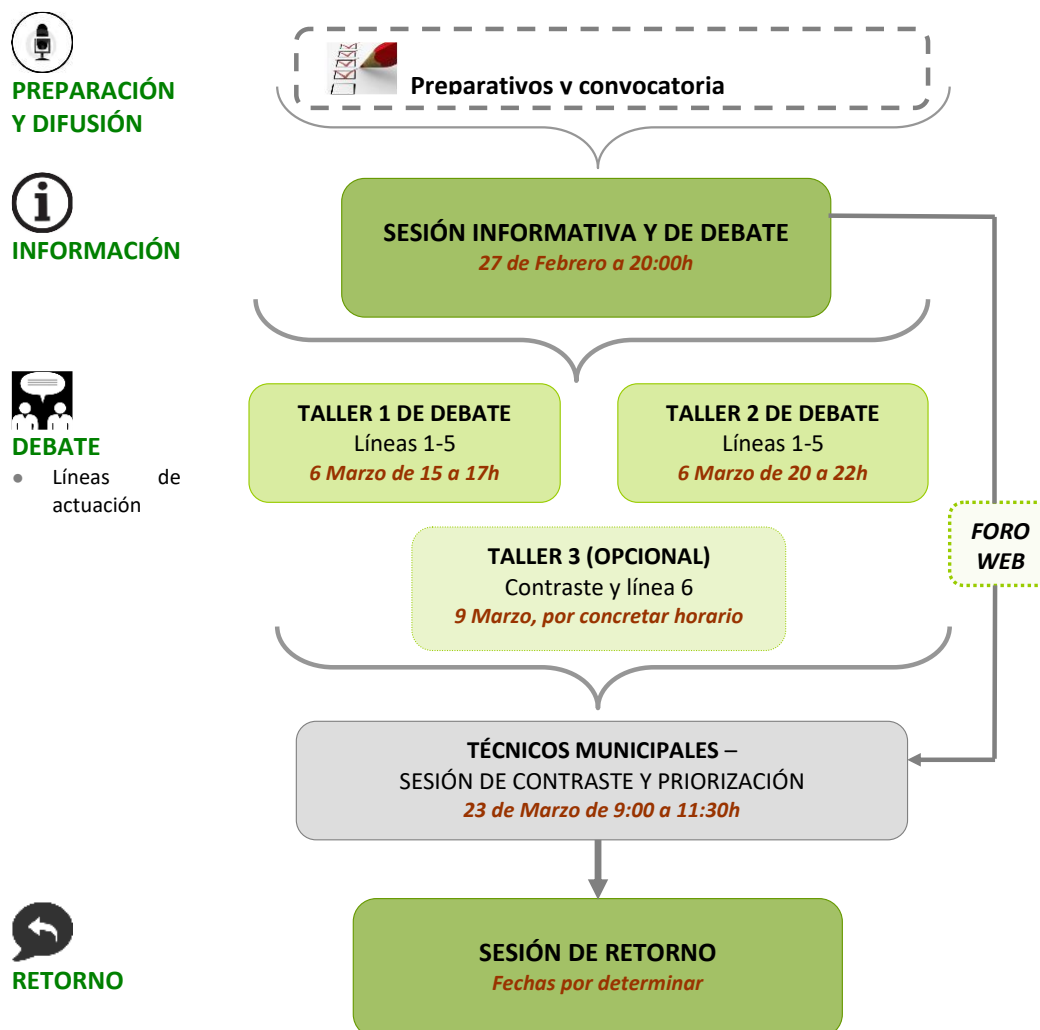
Con el objetivo de contar con la participación del propio sector del comercio local y otros actores implicados, sobre la base de este documento trabajo se desarrolla un proceso participativo que establecerá las bases del I Plan Local de Comercio de Ejea de los Caballeros.



Por tanto, los objetivos planteados para este proceso participativo son los siguientes:

- Contrastar y, en su caso, validar, el diagnóstico del comercio en Ejea de los Caballeros.
- Establecer un espacio de debate para abordar los principales temas que afectan al comercio local.
- Realizar propuestas de actuación que mejoren la situación actual.
- Identificar posibles actuaciones futuras en el ámbito del urbanismo y el ordenamiento local.

En base a estas premisas, se diseñó un proceso participativo que sigue el siguiente esquema y las fechas indicadas:



Este proceso, está impulsado por el Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros y cuenta con el apoyo técnico y económico de la estrategia Aragón Participa del Gobierno de Aragón.

## 2. Organización

### FICHA TÉCNICA DEL PROCESO PARTICIPATIVO

INFORMACIÓN GENERAL	<b>Promotor:</b>	Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros
	<b>Proceso participativo:</b>	Departamento de Ciudadanía y Derechos Sociales Dirección General de Participación Ciudadana, Transparencia, Cooperación y Voluntariado
	<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrastar y, en su caso, validar, el diagnóstico del comercio en Ejea de los Caballeros.</li> <li>• Establecer un espacio de debate para abordar los principales temas que afectan al comercio local.</li> <li>• Realizar propuestas de actuación que mejoren la situación actual.</li> <li>• Identificar posibles actuaciones futuras en el ámbito del urbanismo y el ordenamiento local.</li> </ul>
	<b>Sesiones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sesión informativa: 27 de febrero</li> <li>• 3 Talleres de debate con la ciudadanía: 6 de marzo (mañana y tarde) y 9 de marzo (tarde)</li> <li>• Taller de contraste con técnicos municipales.</li> <li>• Sesión de retorno: se realizará una vez que el Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros haya estudiado las propuestas y aportaciones incorporadas en la fase de debate.</li> </ul>

### FICHA TÉCNICA DE LA SESIÓN DE TRABAJO

ORGANIZACIÓN DEL TALLER	<b>Fecha</b>	6 de marzo de 2017
	<b>Horario</b>	20h a 22h
	<b>Lugar</b>	Centro Cívico Cultural de Ejea de los Caballeros (Aula 4)
	<b>Participantes convocados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio</li> <li>• Hostelería, sindicatos, asociaciones vecinales y otros colectivos ligados al desarrollo comercial.</li> <li>• Ciudadanía en general.</li> </ul>
	<b>Forma de convocatoria</b>	Correo electrónico y llamadas telefónicas
	<b>Asistentes</b>	14
	<b>Asistencia técnica</b>	Inteligencia Colectiva
OBJETIVOS Y METODOLOGÍA	<b>Objetivos de la sesión</b>	Identificar acciones concretas que se puedan incorporar al borrador del Plan de Comercio
	<b>Programa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajo en grupo con fichas de las líneas priorizadas.</li> <li>- Puesta en común.</li> <li>- Recopilación de acciones de carácter general ligadas a la promoción del comercio.</li> </ul>

ASISTENTES	Pilar	Bureta Cuenca	PILAR BURETA - PATCH Y TALLERES
	Mª Carmen	Cardiel Beguería	ELECTRODOMÉSTICOS MANZANO
	Blanca	García Peña	WK
	Hortensia	Gómez Labad	COLCHONERÍA VIC MAY
	Georgina	Gracia Quílez	GEORGINA ESTETICISTA
	Mª José	Jaca Palacios	ANTHEA MODA INTIMA
	Ana	Manzano Lázaro	ELECTRODOMÉSTICOS MANZANO
	Fco. Javier	Martín Alonso	MURO
	Mª Jesús	Montañés	PELUQUERÍA LADY
	Mamen	Pérez Marco	ARENA
	Soledad	Pons Lamban	PELUQUERÍA FRANCISCO
	Alfredo	Pradas Navarro	ASOC. EMPRESARIOS CINCO VILLAS
	Lucía	Rodríguez García	CIVITUR
	Yolanda	Roldán Fau	CALZADOS ROLDÁN
	Pilar	Bureta Cuenca	PILAR BURETA - PATCH Y TALLERES
	<b>Por parte de la organización</b>		
	Laura	Álvarez Gil	SOFEJEA
	Juan	Pons Lambán	Ejea Comercio
Isabel	Naudín Sarria	Ejea Comercio	
Diego	Chueca Gimeno	Inteligencia Colectiva, asistencia técnica a la Dirección General de Participación Ciudadana, Transparencia, Cooperación y Voluntariado	
Ignacio	Falcón Eíto	Inteligencia Colectiva, asistencia técnica a la Dirección General de Participación Ciudadana, Transparencia, Cooperación y Voluntariado	



### 3. Resultados de la sesión

Los talleres participativos se organizaron buscando horarios compatibles con la actividad comercial y se plantearon sesiones de dos horas de duración. Este hecho facilitó la asistencia de los principales interesados en el Plan de Comercio, pero redujo el tiempo disponible para el debate.

Por ello, se trató de seleccionar aquellos puntos del borrador que se referían a temas concretos que afectan directamente al comercio y sobre los que tienen amplio conocimiento para desarrollar propuestas concretas.

Se realizó un primer momento de debate en grupos en los que se trabajaron cuestiones que precisaban una reflexión previa por parte de los asistentes. Tras la puesta en común de las mismas, se dedicó el tiempo final de la sesión a recoger acciones concretas de promoción para el comercio local.

#### ACCIONES CONCRETAS A INCORPORAR EN EL BORRADOR DEL PLAN DE COMERCIO

Las líneas de actuación seleccionadas por los asistentes para el trabajo en grupos fueron:

- 3.4. Promoción del comercio de Ejea de los Caballeros a través de las redes sociales.
- 3.5. Reducir la brecha digital existente: combinar estrategias que permitan establecer la venta online como canal complementario a la venta presencial.
- 4.1. Reconocimiento a la labor destacada del comercio.
- 4.2. Fortalecimiento de la cooperación empresarial a través del movimiento asociativo. Fomentar el asociacionismo comercial.
- 4.4. Potenciar la formación.



- 3.1. Línea 3.4. Promoción del comercio de Ejea de los Caballeros a través de las redes sociales y Línea 3.5. Reducir la brecha digital existente: combinar estrategias que permitan establecer la venta online como canal complementario a la venta presencial.

Ambas líneas se trataron de forma conjunta y se realizaron las siguientes propuestas:

### **1. Desarrollo generalizado de páginas web para el comercio local**

Actualmente pocos comercios disponen de una web actualizada y es una carencia que debe de corregirse con urgencia.

Se propone realizar un desarrollo de forma conjunta, pero sin perder la personalización e incidiendo en el valor añadido de cada comercio.

Igualmente se indicó que una web no debe de ser especialmente compleja y que se puede optar por modelos sencillos que simplemente sirvan para mostrar la ubicación del comercio, los datos de contacto y los productos que se ofrecen. Algo así como una tarjeta de visita.

### **2. Promoción del comercio en las redes sociales**

Se propone que la Asociación de Comercio intensifique su presencia en las redes sociales y destaque periódicamente a algún comercio local. Podría ser una forma sencilla de llegar a los municipios del área de influencia de Ejea.

Desde la Asociación se explicó que esta tarea se desarrolla, pero adaptándose al tiempo disponible. Se considera una labor muy importante, por lo que se solicita la colaboración de más voluntarios para poder apoyar el trabajo que ya se realiza.





**3. Realizar acciones internas que incrementen la autoestima del comercio**

Es necesario trabajar de forma interna para que todos los comerciantes sean conscientes de su importancia y necesidad para el municipio. El comercio debe creer en sí mismo y apoyarse mutuamente.

Como ejemplo, se propone una campaña de promoción interna para crear una red y que los propios comerciantes consuman en los establecimientos locales.

**4. Campañas ciudadanas que pongan de manifiesto el valor del comercio**

Desarrollo de acciones que visualicen los beneficios del comercio y destaquen el efecto sobre el municipio.

**5. Transversalidad para implicar al resto de áreas municipales**

Este Plan de Comercio debe de tener un carácter transversal e integrarse en el resto de planes municipales para que tenga un efecto positivo. La participación de otras áreas municipales es vital para que no se trate de acciones aisladas.

**6. Priorizar las compras locales por parte del Ayuntamiento**

El Ayuntamiento puede ejercer una importante labor de apoyo al comercio local priorizando sus compras en los comercios y empresas de Ejea. En este ámbito se incluirían los premios y regalos que se realizan desde el Ayuntamiento, pero habría que pensar un poco más alto y tratar que las compras municipales fueran todas locales.



3.3. Línea 4.2. Fortalecimiento de la cooperación empresarial a través del movimiento asociativo. Fomentar el asociacionismo comercial.

#### **7. Campañas de difusión dirigidas a captar nuevos socios**

Si se consigue una masa social amplia, se tendrá más fuerza y el trabajo de la asociación será mucho más efectivo.

#### **8. Informar a los socios actuales de forma clara y sencilla**

Muchos socios desconocen la labor real de la Asociación y no son conscientes de las ventajas y servicios disponibles.

Se han creado canales de información a través de correos electrónicos e incluso de whatsapp, pero es complicado que los socios destinen el tiempo necesario a leer y asimilar la información. Se propone buscar fórmulas alternativas (que se desconocen) para llegar a todos los comerciantes.

#### **9. Fomentar la colaboración entre comerciantes**

Se propone desarrollar acciones sectoriales que pongan en contacto a los diferentes comercios y generen espacios de encuentro para buscar fórmulas de colaboración.

#### **10. Incrementar la participación de los asociados en la gestión interna**

Se propone desarrollar reuniones participativas para apoyar puntualmente al equipo directivo en la propuesta de nuevas líneas de actuación, resolución de situaciones concretas, etc.



## **11. Colaboración con otras asociaciones de comerciantes**

La situación de los comerciantes de Ejea es muy similar a la de otros municipios y es posible que en algún caso se hayan encontrado soluciones o se puedan ofrecer algunas desde nuestra localidad.

Habría que fomentar la colaboración con otras asociaciones y recuperar las relaciones existentes antiguamente con otros municipios como Tauste y Zuera.

## **12. Integración entre las propias asociaciones de Ejea**

Sería conveniente que ambas asociaciones se integraran, aunque se mantuviera la especificidad del Casco Viejo en algunas cuestiones.

### **3.4. Línea 4.4. Potenciar la formación.**

## **13. Cursos específicos para el comercio**

Deberían detectarse las necesidades reales para adaptar la formación y conseguir la máxima eficacia. Como ejemplo se citan los cursos de atención al público, redes sociales y webs, etc.

También se plantea que, en ocasiones, es necesario ofrecer algunos cursos no directamente ligados al comercio, pero que pueden resultar muy útiles en el día a día como puede ser la relajación, etc.



## LÍNEA 2. PROMOCIÓN, ANIMACIÓN Y FIDELIZACIÓN DEL COMERCIO LOCAL.

Se recogen continuación una serie de propuestas de promoción y animación recogidas al finalizar el taller. También se incluyen aquellas acciones de promoción que contemplan la participación de asociados y no asociados expuestas en el debate de otras líneas.

### **14. Decorar comercios y calles en base a temáticas específicas** (propuesta realizada inicialmente en el ámbito de la línea 3.3)

Se propone seguir el modelo de la decoración navideña de la Asociación de Comercio y replicarlo en otros momentos. Como ejemplos se indica que podría realizarse una decoración y promoción específica para cada una de las estaciones del año o aprovechar los eventos singulares como las masas corales. Se establece un debate sobre si estas actuaciones deberían de estar promovidas por el Ayuntamiento o la citada Asociación de Comercio.

Como alerta, se indica que el vandalismo es un elemento a tener en cuenta y que tendría que ser contemplado a la hora de diseñar las intervenciones.

### **15. Promoción del comercio en eventos organizados por el Ayuntamiento** (propuesta realizada inicialmente en el ámbito de la línea 3.3)

Podría reservarse un espacio para la promoción del comercio local en los diferentes eventos anuales que se organizan en Ejea como pueden ser la Feria, las masas corales, etc. y en los que se cuenta con una importante asistencia de público.



**16. Recuperar los mercados tradicionales** (propuesta realizada inicialmente en el ámbito de la línea 3.3)

Se propone volver a organizar el tradicional mercado del viernes en el centro de Ejea. En concreto se considera que la calle Ramón y Cajal (peatonal) es un lugar perfecto para ello.

Se plantea como alternativa la posibilidad de realizar este mercado en fechas señaladas (un mercado mensual o por estación).

**17. Campañas de promoción del comercio mediante sorteos**

El Ayuntamiento podría apoyar campañas concretas en las que los clientes del comercio local pudieran participar en sorteos.

**18. Campañas publicitarias basadas en frases directas**

En la línea de “Ejea, sin ir más lejos”, se podrían realizar campañas con un alto impacto sobre los ciudadanos de Ejea empelando los recursos disponibles (periódico local, radio, vallas publicitarias, etc.). Desde la Asociación de Comerciantes, se informa que próximamente se va a contar con nuevos mupis que podrán apoyar estas campañas.

**19. Parking gratuito en zona azul para compras**

Desarrollar un sistema de reembolso que pague íntegramente o parcialmente la zona azul de los clientes.

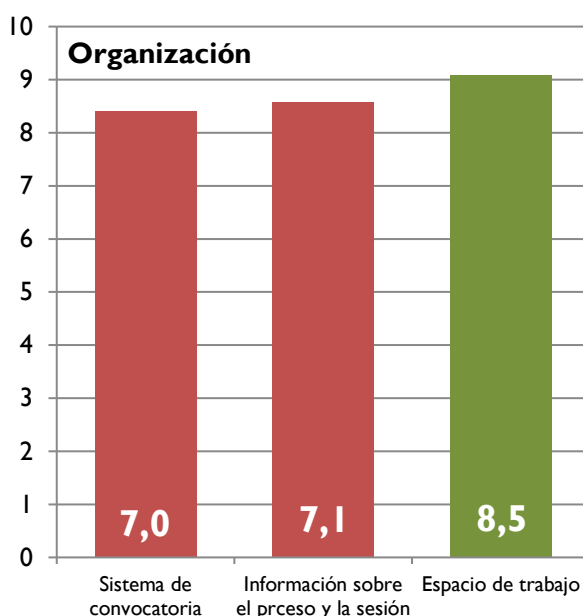
La situación ideal sería que el Ayuntamiento sufragara ese coste, pero como paso intermedio se podría valorar su colaboración en la agilización del sistema.



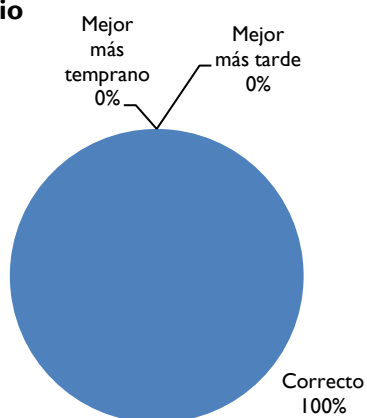
## 4. Evaluación de la sesión

Al final la sesión de trabajo se entregó una encuesta anónima para valorar el desarrollo del taller y obtener conclusiones de cara a procesos futuros.

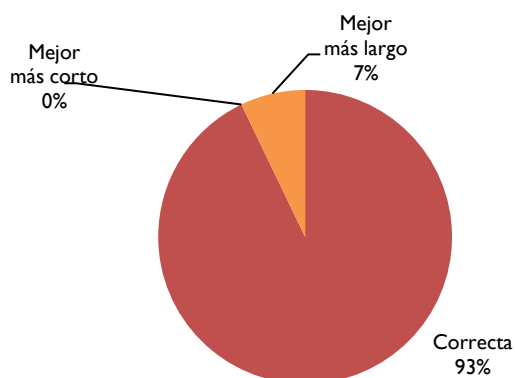
Se recogen a continuación el resultado de las 14 encuestas entregadas. Para evitar el posible error de las valoraciones extremas, las medias se han realizado tras eliminar la mayor y menor puntuación de cada serie.

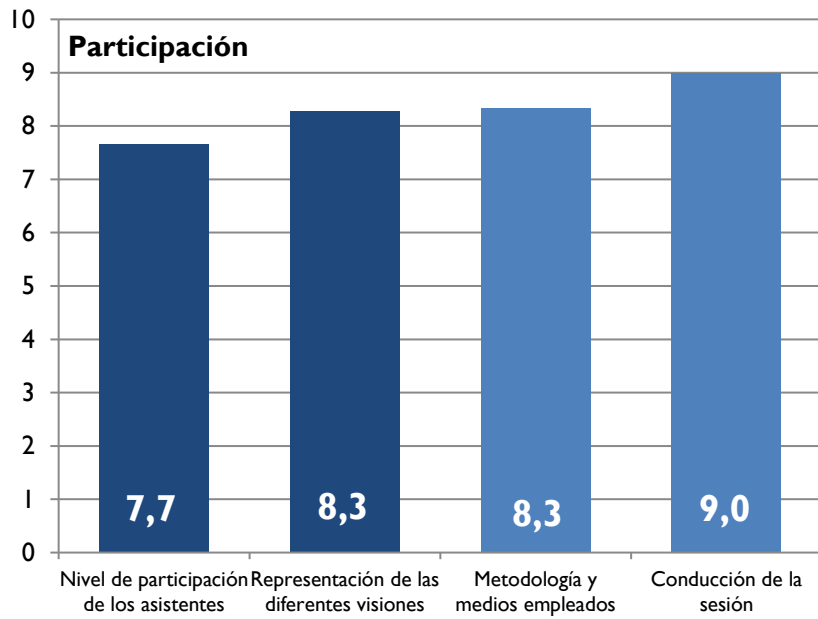


### Horario



### Duración





De forma adicional se consultó a los asistentes cuál era la razón principal para acudir a los talleres del proceso participativo, obteniendo las siguientes respuestas:

