

RESUMEN ENCUESTAS DE NAVIDAD 2017 EN LAS COMARCAS DE
PONTEVEDRA EN EL COMERCIO, SUPERMERCADOS Y MERCADOS DE
ABASTOS DE LA PROVINCIA DE PONTEVEDRA

La Federación Provincial del Comercio de Pontevedra ha realizado las encuestas sobre el gasto navideño, año nuevo y Reyes, que realizan los consumidores de las 10 comarcas de la provincia de Pontevedra.

El comercio ha conseguido en lo que va de año una recuperación en sus ventas, hasta el día 31 de octubre de 2017, de un 26% más, se incluye en este estudio las ventas extraordinarias de carnavales, día de los enamorados, día del padre, día de la madre, rebajas de verano, vuelta al cole, primavera y parte de otoño.

A pesar de que el tiempo en el mes de octubre y noviembre ha sido demasiado bueno, lo que ha perjudicado la venta en el comercio de textil, calzado, electrodomésticos, y en lo relativo a estufas, ya que hasta la fecha hemos tenido un veranillo denominando “VERANILLO DE SAN MARTIÑO”, que se ha extendido más tiempo del que suele ser habitual; ha llovido poco, y no hace frío, lo que retrasa a la gente en la compra de productos de invierno.

Las ventas de otoño fueron unas ventas muy especiales, ya que en estos meses últimos, los consumidores aun están con ropa de verano y los comercios de textil, principalmente, que trabajan ropa de otoño no han vendido lo suficiente y tendrán que empezar en un plazo muy corto con descuentos especiales y rebajas.

Como saben los consumidores, las ventas en rebajas son libres, el comercio puede hacer rebajas en cualquier época del año y las realiza cuando tiene necesidad de eliminar stocks.

La campaña de colegio ha sido una campaña buena, como es habitual todos los años, ya que la compra de ropa, libros, etc., es una venta obligatoria, ya que los niños y las niñas de los colegios tienen que vestirse con lo que estipula cada colegio, y los que no usan uniforme tiene que comprar ropa de invierno ya que los niños crecen y no les vale la ropa de otros años.

En el mes de Noviembre, con motivo de la campaña extraordinaria “Black Friday”, ha ayudado a vender más, ya que el 70% del comercio de la provincia de Pontevedra, principalmente las grandes ciudades, Vigo, Pontevedra, Vilagarcía, han participado en la venta extraordinaria con descuentos desde el 20% al 40%, fueron muy diversos los descuentos habidos en los diversos establecimientos que han querido participar en esta campaña.

Esta campaña, que es el 5º año que se celebra, ha tenido un aumento comparado al año 2016, de un 45 %, ya que los comerciantes se han dado cuenta, de que en 3 días, el consumidor participa en las compras, muchas de esas compras que han hecho con los diferentes descuentos que cada establecimiento ha querido poner, se han efectuado de cara a la Navidad, Final de año y Reyes.

Así como destacamos que el comercio online ya tiene un gran auge en esta campaña del “Viernes Negro”, ya que son herramientas que están disponibles las 24 horas del día, durante la duración de dicha campaña.

La campaña del “BLACK FRIDAY”, es una campaña que cada año aumenta las ventas, ha servido para cubrir el 23% que se llevaba vendido de menos durante los meses de septiembre y octubre.

Muchos comerciantes, han retirado la campaña pero han puesto ya descuentos del 20% al 50 % en sus locales comerciales, con el fin de animar al consumidor a que hagan las compras, se espera como en años anteriores, que a partir del día 15 de diciembre, haya muchos

establecimientos comerciales con descuentos, de cara a las compras de Navidad, Final de Año y Reyes.

Se calcula que los consumidores en la provincia de Pontevedra vayan a gastar una media de 374,87 € estas navidades 2017 con respecto a las navidades de 2016; esto es lo que se estima que gaste cada habitante, una media estimada de las 10 comarcas de la provincia de Pontevedra.

Queremos destacar, que la época de mayor gasto del año es Nochebuena, Fin de año y Reyes, tanto en alimentación en general ya que el consumo para las fiestas de Nochebuena, Fin de año y Reyes, suponen un % de ventas en algunos establecimientos comerciales, de entre el 50% y 60% de ventas de todo el año.

Sobresalen en las ventas en estas fiestas, los gastos de papa Noel y los de reyes magos, en que las empresas jugueteras facturan el 65% de las ventas que realizan estas empresas en estas fechas señaladas.

Entre los regalos más destacados está la electrónica en general, destacando los smartphones, tabletas, bicicletas, videojuegos, etc., estos artículos son los más consumidos y demandados para cierto sector elevado de la población, a partir de los 15 años.

Destacamos las ventas estimadas en la comarca de Vigo que factura casi 180 millones de euros, de los cuales en la ciudad de Vigo se gastará en torno a una previsión estimada de algo más de 127 millones de euros, ya que Vigo cuenta con casi 300.000 habitantes, pero los clientes de la comarca de Vigo, en un % de un 25% a un 30% vienen a hacer sus compras al comercio tradicional de Vigo y a los grandes centros comerciales.

En relación a la comarca de Pontevedra, esta comarca factura unas ventas estimadas de más de 53 millones de euros, de los cuales la ciudad de Pontevedra absorbe en ventas de los ayuntamientos de la comarca, con una cantidad de gasto en consumo estimada de más de 36 millones de euros, para estas Navidades 2017.

La comarca del Salnés, facturará una cifra estimada de un poco más de 41 millones de euros, de los cuales Vilagarcía de Arousa con más de 14 millones de euros, estimados que se gasten, aglutina el gasto más elevado previsto.

Destacamos que en el año 2017, la tónica de cierres en la provincia de Pontevedra ha bajado en comparación al año anterior, ya que 196 comercios han cerrado sus puertas por diversos motivos, entre ellos está: la jubilación, la ley de Boyer, la crisis y la falta de descendencia, y han abierto 150 establecimientos, aunque existen más de 1.200 locales vacíos.

En relación al paro, está previsto que en la provincia de Pontevedra se contrate para estas fiestas de navidad más de 6.500 trabajadores para cubrir la época de mas ventas como son las Navidades, Final de Año y Reyes y las Rebajas de Invierno de primero de año.

La tónica en general es que se han cubierto estos puestos de trabajo, como las épocas de verano y de fiestas como ahora, muchos de ellos fijos y otros de forma temporal para cubrir vacaciones o períodos especiales, como rebajas o próximamente las ventas de navidad, reyes y fin de año.

CONCLUSIONES

Las conclusiones que se han sacado de las ventas del año 2017 quedan reflejadas anteriormente, en que han sido superiores al año anterior, y el comercio tiene la esperanza de tener un aumento en el siguiente año.

Si bien es cierto que a la libertad de rebajas, ofertas y otras modalidades de ventas, el comercio ha sacrificado sus beneficios en beneficio del consumidor, ya que el que mas y el que menos de los comercios tradicionales, franquicias, etc., han tenido durante el año ofertas, rebajas, etc., en fin, cada comercio emplea el marketing que cree conveniente para atraer al mayor número de consumidores.

La valoración que hacemos desde la FPCP, es que el año se va a terminar, si responden las ventas de Navidad, Nochebuena, Final de Año y Reyes, se puede cerrar el año de forma positiva, pero en muchas ocasiones a coste de perder dinero el comerciante, por tener la necesidad de estar con ofertas, rebajas, y otros descuentos, que el comerciante lo denomina como crea conveniente.

Esto es en sí lo que la FPCP, tiene a bien informar quedando a disposición de los medios informativos para cualquier aclaración que precise, llamando al teléfono 986 48 41 91, 607 90 70 09 o al email fcpontevedra@mundo-r.com

En Vigo a 28/11/2017