

Antonio Martínez, Director del Plan Estratégico Futurelx: "Los comercios deben evolucionar hacia una mayor **diversificación de sus negocios**"



El economista, gerente de PIMESA, y director del Plan Estratégico Futurelx, Antonio Martínez Gomez, nos ha recibido en su despacho y nos ha hablado sobre las "Jornadas de Nuevas Oportunidades de Negocio" que se realizaron durante los días 20 y 27 de Mayo y el 3 de Junio y sobre las necesidades más inmediatas de nuestro comercio y de nuestra industria:

¿Con qué objetivo se han organizado estas Jornadas?

Podemos decir que estas Jornadas tienen un doble objetivo. Por un lado tratan de difundir las distintas prácticas empresariales que puede ofrecer nuestra ciudad y por otro dar a conocer a los empresarios los distintos sectores y actividades en los que se puede invertir. Queremos informarles de la amplia diversificación de la actividad económica que puede dar de sí Elche no sólo en el sector del calzado sino también en otros como el comercio, el turismo, la construcción o la agricultura.

¿Qué acogida han tenido por parte de los empresarios?

Hemos considerado que este era un buen momento para realizar estas jornadas por la crisis que se está viviendo en el sector del calzado. Además, hemos creado una intensa estrategia comunicativa

para que todo el mundo pudiera implicarse en estas jornadas a través de los medios de comunicación. Se difundirán programas especiales a través de las distintas radios y televisiones locales y tenemos previsto elaborar una publicación con los contenidos y mensajes más importantes de las jornadas.

¿En el sector industrial, qué se debe ser antes, buen fabricante o buen comerciante?

El éxito está en saber gestionar la comercialización del producto. Se deben potenciar las estrategias de comercialización, de distribución y de logística empresarial. Creo que es vital dominar el proceso de ventas. No sólo hay que saber fabricar un producto de calidad sino saber venderlo. No se trata de dejar de ser fabricantes y pasar a ser comerciante sino de ser empresario. El reto debe ser ese; conseguir tener mentalidad de empresario tanto si tienes una fábrica como una tienda. Hay que reforzar esa figura del empresario que domina todos los procesos.

Desde su punto de vista ¿qué diría que le falta al comercio de Elche?

En términos generales yo diría que los comercios de Elche deben evolucionar hacia una mayor diversificación de sus negocios. Creo que se pueden hacer todavía muchas cosas. Es importante



Antonio Martínez en el Palacio de Congresos

ampliar la oferta comercial y en este sentido son los comerciantes los que tienen que trabajar invirtiendo en nuevas tecnologías, en escaparatismo o en la especialización del producto. También incluyo a la restauración y a los establecimientos de ocio. Ellos también deben luchar por instaurar un gran comercio urbano que cree ante todo ciudad y turismo.

Desde Futurelx; ¿qué salidas se proponen hacia el comercio de nuestra ciudad?

Sobre todo revitalizar el comercio urbano ya sea en el centro o en los barrios de la ciudad. En este sentido consideramos que las actuaciones urbanísticas deben favorecer la creación de establecimientos comerciales ya que son ellos los que dan vida a las calles y fomentan las relaciones entre los distintos sectores de la sociedad.