

## MISIÓN

La Misión de la Viceconsejería de Comercio y Turismo es contribuir a la generación y el mantenimiento de la actividad económica y el empleo en Euskadi: impulsando, fortaleciendo y ordenando las actividades turísticas y comerciales, mediante la formulación de políticas públicas que propicien la mejora y profesionalización de estos sectores y la calidad de vida de sus ciudadanos mediante la gestión eficaz y eficiente de los recursos asignados.

## VISIÓN

La Viceconsejería de Comercio y Turismo quiere que sea reconocida como la Administración que lidere los procesos de modernización, profesionalización, innovación y sostenibilidad en los sectores turístico y comercial de Euskadi.

La distribución comercial se encuentra sometida a una serie de tensiones, tanto coyunturales como estructurales motivadas fundamentalmente por:

- La crisis económica en la que estamos inmersos.
- El fuerte descenso de la demanda.
- La escasez de líneas de financiación.
- La concentración de grandes operadores comerciales
- Los cambios tecnológicos.
- Nuevos Canales de Comercialización.
- Cambios en las pautas de comportamiento de los consumidores.

Esta situación impone un esfuerzo de readaptación continuo del sector a las nuevas situaciones, redefiniendo el posicionamiento de la empresa en todos sus aspectos de gestión y adaptando su estructura a la nueva dimensión de los mercados.

### **DEBILIDADES**

- Gran atomización Comercial
- Bajo Nivel de Asociacionismo e integración
- Pequeño dimensionamiento empresarial
- Reducido nivel de formación
- Escasa tecnologización
- Reducida inversión en marketing y Publicidad
- Gestión empresarial
- Horarios poco flexibles

### **AMENAZAS**

- Nuevos canales de Comercialización
- Envejecimiento de la población
- Cambios demográficos
- Falta de relevo generacional
- Incremento de la competencia
- Bajo poder de negociación
- Globalización de los mercados

### **FORTALEZAS**

- Excelentes localizaciones
- Alta especialización en productos
- Bajo nivel de endeudamiento
- Buen nivel de fidelización de clientes
- Trato personalizado, conocimiento clientela
- Empresarios con larga trayectoria en el sector

### **OPORTUNIDADES**

- Nuevos canales a su alcance
- Aprovechamiento oferta turística
- Aprovechamiento del urbanismo comercial
- Acuerdos de integración comercial
- Microsegmentación de los mercados
- Nuevos nichos de mercado