

Los participantes valoran con un 9,4 la aplicación práctica de los contenidos del plan

Casi un millar de minoristas aragoneses de bebidas y alimentación completa el plan de formación en TIC

- **El plan "Las TIC en el Comercio minorista de bebidas y alimentación de Aragón" culmina con éxito**
- **El plan ha recorrido con sus sesiones presenciales 44 localidades de las tres provincias aragonesas, y ha realizado 13 convocatorias consecutivas de su versión online**
- **Tanto en el formato presencial (748 personas) como en la plataforma online (250), el plan ha sido valorado con una nota superior a 9 por los comerciantes que lo han disfrutado**

Madrid, 06 junio de 2012

El Gobierno de Aragón y el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de red.es, culminan siete meses de puesta en marcha del plan "TIC para el comercio minorista de bebidas y alimentación de Aragón", un proyecto de promoción y apoyo a autónomos y micropymes de este sector, que ha tenido como principal objetivo impulsar la adopción generalizada de **soluciones TIC que les ayuden a mejorar sus negocios y conseguir mayor eficiencia**.

El programa "TIC para el comercio minorista de bebidas y alimentación de Aragón" se ha centrado en soluciones TIC tecnológicamente maduras, fáciles de implementar y que cuentan con un recorrido significativo en cuanto a su penetración en el mercado. Con ellas se ha querido dotar a los profesionales y autónomos del sector de herramientas para responder mejor al difícil contexto del comercio minorista.

Casi un millar de profesionales aragoneses ha podido comprobar las ventajas de implantar soluciones TIC en su negocio, haciendo especial hincapié en:

- Los Terminales de Punto de Venta (TPV) para la gestión integral del negocio
- La Administración electrónica para facilitar la tramitación y acceso a ayudas
- La presencia en Internet para la promoción y difusión de sus productos y características locales

Este plan de apoyo, comenzado en noviembre de 2011, se ha extendido hasta los últimos días de mayo de 2012. Para ello ha contado con dos vías de contacto con el interesado, ofreciéndole formación personalizada mediante talleres presenciales en localidades aragonesas, y otra de formato virtual.

Los talleres presenciales han sido posibles gracias a la colaboración tanto de Ayuntamientos como de otras entidades locales, en espacios dotados de equipos informáticos y conexión a Internet, y han sido impartidos por expertos formadores. Con capacidad máxima para 15 asistentes cada sesión, **se han completado 91 talleres de capacitación con una duración de 4 horas cada uno**. Con ellos se han recorrido las tres provincias de la Comunidad Autónoma de Aragón, y alcanzado a 748 profesionales del sector.

- De estos, 535 personas eran autónomos y 203 empleados.
- 429 participantes del sector de alimentación, mientras que del sector bebidas fueron 309.
- Del total, 305 eran hombres y 433 fueron mujeres.

Por su lado, **sobre una plataforma online de acceso seguro, se han desarrollado 13 convocatorias de curso virtual: 10 para profesionales y 3 para dinamizadores y ADL** (agentes de desarrollo local). A través de contenidos de diseño sencillo, ejercicios prácticos, simulaciones y foros de debate, el participante de este plan ha pasado por las diversas etapas, siempre con la tutoría personalizada de un experto y atención 24x7 para solucionar sus dudas.

Unas 250 personas han seguido esta formación, realizándola desde el hogar o el comercio. Los participantes de esta formación han valorado con una nota media de 9,4 la aplicación práctica de los contenidos impartidos en el plan. La nota de satisfacción de los talleres presenciales es de un 9,18. Otorgan una media de 9 a la adecuación del curso a los objetivos, y misma nota a la relación tiempo-contenido del curso. También:

- El 75% de los asistentes está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que creará una página web para su negocio
- El 92% se plantea adquirir un TPV para su comercio
- Un 60% de los profesionales intentará a partir de ahora realizar sus trámites a través de la eAdministración
- Y el 75% de los alumnos se plantea incorporar otras TICs a sus negocios

Localidades que han acogido el plan "TIC para el comercio minorista de bebidas y alimentación de Aragón":

Alagón, Albalate del Arzobispo, Alcañiz, Alcorisa, Almudévar, Almunia de Doña Godina (La), Andorra, Barbastro, Benasque, Binéfar, Borja, Calamocha, Calanda, Calatayud, Caspe, Cella, Cuarte de Huerva, Ejea de los Caballeros, Épila, Fraga, Fuentes de Ebro, Grañén, Graus, Gurrea de Gállego, Híjar, Jaca, Mallén, María de Huerva, Monreal del Campo, Monzón, Mora de Rubielos, La Puebla de Alfindén, Sabiñánigo, Sariñena, Sarrión, Tamarite de Litera, Tarazona, Tauste, Utebo, Utrillas, Valderrobres, Villanueva de Gállego, Zaidín, Zuera

Para más información: contáctenos a tic_aragon_comunicacion@educatutor.com o en la web <http://redaragon.telefonicelearningsservices.com>

Entrevista a Silvia Isábal, de Bodegas Isábal, en Binéfar, participante del taller virtual "TIC para el comercio minorista de Aragón".

¿Cómo es el día normal de un comercio minorista como el tuyo?

Un día normal es sobre todo atender a la clientela y a los proveedores, que también son muchos. Aparte, ocuparse de la recepción de pedidos, poner las estanterías, sacar el polvo, limpiar, reponer... Realmente es un no parar. Por ejemplo, cuando desciende la presión de clientes, siempre hay cositas, siempre hay faena, como dicen las amas de casa: una tienda es exactamente igual. Hoy en día también se ha incorporado Internet a nuestro negocio: muchos pedidos y consultas se hacen por correo electrónico, y incluso sirve para estar al día de los productos, informarme... También le dedico un ratito a eso.

¿Cuáles son las herramientas Internet que más utilizas para crear valor en tu negocio?

Utilizo la página web, hace tiempo que la tengo, no es que sea una gran página, pero es un canal por ejemplo para que me encuentre gente que no es de mi localidad, o que ha oído simplemente decir algo... Siempre es una posibilidad de estar ahí. La página web hace seis o siete años que la tenemos. Los de la televisión vinieron una vez a hacer un reportaje, y en seguida me preocupé de conseguir una copia y subirla a Youtube... Pienso que es una herramienta publicitaria, que todo el mundo lo usa para saber qué hay. Vamos a la tienda, pero antes nos informamos de los precios, las posibilidades, los modelos. Creo que lo hacemos todo el mundo, y quiero estar ahí. Si alguien se interesa por dónde puede adquirir un vino, que le salga mi página.

¿En qué medida te ha influido el taller acerca del TPV y la Administración electrónica?

El TPV es una cosa que tenía en la cabeza pero no me acababa de decidir. Sobre todo porque me hacía falta más información. Había algunos aspectos que me daban un poco de miedo. No sabía si lo que podía ahorrar de tiempo me lo podía gastar por otro. El taller para eso ha sido importante. Nos dieron una demo de un TPV, para poderla manejar un poco, y hacernos una idea de lo que puede suponer. Y en cuanto a la Administración Electrónica, yo reconozco que me ha abierto los ojos. Había cosas como la cita al médico o la cita previa al DNI que sí utilizaba, pero no se queda ahí. Hay una barbaridad de trámites de subvenciones, ayudas, que están ahí, se pueden solicitar tranquilamente desde casa, y esto es importante cuando vives en un pueblo. Y realmente me ha abierto los ojos.

¿Tu nota para el taller? ¿Qué le dirías a los comerciantes de Aragón de bebidas y alimentación?

Un 10. Ha estado muy bien en todos los sentidos. He aprendido una cantidad de cosas que son importantes.

Estamos en un mundo cambiante cada día y que realmente hay que ponerse las pilas, te puede parecer que sabes algo, que dominas algo, pero siempre aparecen nuevas cosas. Hay que estar en permanente formación para no quedarte atrás. Entonces este curso te da la posibilidad de aprender muchas cosas. La juventud por ejemplo manejan todos internet en el móvil, usan el Google Places, el Foursquare... Hay que conocer estas herramientas, estas posibilidades, y estar ahí.

No somos multinacionales ni somos grandes marcas. Pero bueno, tenemos un ámbito geográfico y tenemos que estar ahí, tener nuestra presencia y reivindicarla.

La entrevista en clips de audio disponible para descarga:

http://redaragon.telefonicalearningservices.com/documents/71390/0/TICARagon_silvial_sabal_online.zip