



Conferencia a cargo del profesor de la Universidad de Granada, Juan Miguel Alcántara. / FOTO NICOL'S

"Hay muchos comercios en Ceuta que tienen una mentalidad antigua"

El profesor de la Universidad de Granada, Juan Miguel Alcántara, ofreció ayer una conferencia sobre marketing y aseguró que "el éxito de las empresas está en conocer al cliente y no en la guerra de los precios"

SAMUEL DUEÑAS

CEUTA. La Semana del Comercio continúa su desarrollo y la jornada de ayer se abrió con una conferencia que estuvo a cargo del profesor de la Universidad de Granada, Juan Miguel Alcántara. Bajo el nombre de 'Comercialización y marketing en el pequeño comercio', los alumnos que están estudiando el Grado Medio de Comercio y Administración de Empresa en el IES Puerta del Campo, pudieron disfrutar de una interesante ponencia que se prolongó hasta las 14.00 horas. Aún así, los alumnos salieron satisfechos por la cercanía que en todo momento mostró el profesor.

Alcántara señaló acerca del taller que "cuando me llamaron para dar esta conferencia intenté irme a los inicios para poder explicar a todos los asistentes en qué consiste el marketing y cuáles son las herramientas y conceptos, ya que si no es así luego no se puede explicar la estrategia". En este sentido continuó diciendo que "a base de ejemplos hemos ido explicando la



parte teórica del marketing a la realidad de Ceuta".

En cuanto a las teorías de marketing a aplicar, resaltó que "principalmente la gente piensa que el marketing es publicidad, por eso hemos tratado de explicar que se trata de muchísimo más, y hemos mostrado como otras empresas, logan al cliente mucho mejor", añadiendo que "al final la ventaja o el éxito de las empresas está en conocer al

A la conferencia asistieron alumnos que estudian Comercio y Administración de Empresa

cliente, no en hacer campaña de publicidad".

El profesor universitario también se refirió al marketing de Ceuta y se mostró tajante: "Es muy bonita, pero

falta organizar las visitas a las personas que vienen en el caso de turismo", a lo que continuó explicando que "si nos referimos a empresas de minoristas, tenemos que reducir el esfuerzo y que la gente se divierta comprando". "De las mejores estrategias que tiene el marketing es reducir el precio de los productos reduciendo el esfuerzo, es decir, la clave está en no sentir que estás realizando un esfuerzo cuando compras".

Por otra parte, Alcántara también informó que "hay muchos comercios en Ceuta que tienen una mentalidad antigua y se siguen basando en la guerra de precios, cuando eso únicamente lleva al cierre de las empresas. Los productos de bajos precios tienen normalmente una calidad inferior". Así puso como ejemplo que "cuando compras un producto barato y sale malo, se lo dices a tus amigos, se corre la voz y al final la empresa termina cerrando", aseguró el profesor en su atención a los medios de comunicación. Hoy será la última conferencia: 'Desarrollo de técnicas para incrementar la venta y la atención al cliente'.

AGENDA

MIÉRCOLES.

De 10 a 14.00 horas. Jornada "Desarrollo de Técnicas para incrementar la venta y la atención al cliente" (Sede Cámara de Comercio).

19.00 horas. Pasacalle: desde Plaza de los Reyes hasta Plaza Constitución

20.00 horas. Pasarela del Comercio de Ceuta: MODA CASUAL. (Plaza de los Reyes), con la participación de las empresas la Meca Niños, El Ropero de la Nicoletta e Irene.

JUEVES.

19.00 horas. Pasacalle: desde Calle Real (altura Iglesia de los Remedios) hasta inicio de Calle Camoens.

20.00 horas. Pasarela del Comercio de Ceuta: MODA CEREMONIA (Calle Camoens) con la participación de las empresas Mia Boutique, Kalú, La Boutique de la India y Nicolás Internacional.