

Marta Sanz / Guadalajara

Con el año 2009 cerrado, a mitad de las rebajas y con prácticamente todas las campañas de dinamización del pequeño comercio, con motivo de la Navidad, terminadas, es hora de empezar a hacer balances de lo finalizado y previsiones de las futuras campañas.

Así, Ángel Escribano, presidente de la Federación de Asociaciones de PYMES y Autónomos de la Provincia de Guadalajara, (FEDECO), ha explicado como, este año, la campaña de "El Doble de Navidad" ha vuelto a tener una gran acogida, tanto entre los comercios que han participado, más de 400 en total, como por parte de los consumidores, que han respondido y han realizado sus compras en los pequeños comercios de sus localidades depositando sus papeletas y así, optar al doble premio de 6.000 euros que al final correspondieron a dos hombres, Felix y Manuel que realizaron sus compras en una peluquería y una carnicería, respectivamente de la capital alcarreña.

Así, aunque el pequeño comercio reconoce que el año 2009 ha sido duro y ha visto como muchos de sus compañeros se han quedado en el camino, miran al futuro con ilusión esperando que la crisis pase pronto y la confianza del consumidor vuelva y vuelvan a llenar los

# El comercio de Guadalajara se recupera

**Tanto los responsables del El Corte Inglés en Guadalajara como la asociación de comerciantes de Guadalajara reconocen que la temporada ha sido dura pero que Navidad ha ayudado a remontar la situación en espera de lo que pase en la campaña de rebajas**

comercios y, lo más importante, vuelvan a consumir. Hace poco más de un año que en Guadalajara se cuenta con una gran superficie comercial como El Corte Inglés, su director Rafael Merino recuerda que su ejercicio económico no es el año natural, por lo que tienen dos campañas diferenciadas, la primavera-verano y la de otoño-invierno. Así, no duda en reconocer que desde marzo de 2009 hasta hoy "para nosotros ha sido muy positivo, aunque tenemos que reconocer diferentes tendencias según el producto". Por lo que se puede ver un crecimiento en la alimentación en general y los productos de lujo de entre un 5 y un 10%, mientras que, como afirmaba Merino "nos encontramos con un comportamiento desigual en la confesión", a lo que añadió "si nos referimos al área infantil vemos un crecimiento



La campaña de Navidad resultó buena para los comercios. / Marta Sanz

**Las campañas de dinamización del comercio han tenido muy buena acogida por parte de los consumidores**

elevado, este es moderado en el área de caballeros, mientras que es más bajo en el de señoras". A esto hay que añadir los buenos datos que ha obtenido El Corte Inglés de Guadalajara en lo relacionado al ocio, sobre todo, como explica su director "en el área de la electrónica de consumo, sobre todo en

Española de Comercio (CEC), la venta de productos ha crecido entre un 10 y un 15% en relación al mismo periodo del año anterior, aunque el aumento de la facturación ha sido inferior debido a los grandes descuentos que se han aplicado desde un primer momento.

## EL DATO

La venta de productos ha crecido entre un 10 y un 15%, mientras que el volumen de facturación no ha sido tanto debido a los grandes descuentos que han ofrecido las tiendas desde el primer momento de las rebajas

## LA PALABRA

En este momento tanto los pequeños comercios como la gran superficie ubicada en Guadalajara coinciden en sus cifras de volumen de negocio que ha descendido tras la campaña de Navidad

lo referido a las televisiones y el apagón analógico".

## Rebajas

Por su parte y, referido a la campaña de rebajas de invierno que se encuentra en todo su apogeo Rafael Merino se refirió a ellas con una previsión de "crecimiento moderado", en relación al año anterior y donde "se estiman crecimientos no superiores al 5%" y donde han visto como, "después de la campaña de Navidad la actividad se ha visto frenada". Mientras, Ángel Escribano, presidente de FEDECO, confirmó lo dicho por la gran superficie, pues en el pequeño comercio de Guadalajara y su provincia se estima que "el incremento de la facturación va a sufrir un incremento de 5% con respecto al año anterior". Con relación a esto y, según los datos facilitados por la Confederación

Gracias al cliente, existimos.



Montajes y manipulado industrial | Marketing directo & promocional | Limpieza Interior y exterior | Enclaves laborales

www.manchalan.es

949 337 525