



Durante los primeros días fue cuando hubo más afluencia de clientes. /Marta Sanz

## Dura campaña de Navidad y rebajas

Los comerciantes apuestan por un cambio en el actual formato de los periodos de rebajas

Marta Sanz /Guadalajara

Con las rebajas en plena temporada y la campaña de Navidad recién finalizada es el momento de hacer balance de unas ventas que, según Ángel Escribano, presidente de la Federación de Asociaciones de PYMES y Autónomos de Comercio de la Provincia de Guadalajara (FEDECO), "ha sido como la de 2009", a lo que añadió "quizás algo más baja" y es que la crisis ha hecho mella en el consumo, dejando este, en muchas ocasiones, como un lujo. Ni las compras típicas de la Navidad han hecho relanzar las ventas en los comercios y donde más se ha notado ha sido en el textil y el calzado.

Ante estas expectativas tan negativas, llegaron las reba-

jas, unas rebajas que los comerciantes siguen reclamando un cambio y que vivieron como "sus primeros días fueron muy bueno", comentó Escribano, en parte "porque hubo una rebajas muy agresivas los primeros días", grandes descuentos que invitaban a las compras. Pero esta alegría inicial se ha parado con el paso de los días volviendo a la tónica de las compras mínimas. Aunque ante esto el presidente de FEDECO advierte que "las rebajas están empezando, por lo que es muy pronto para dar datos claros de cómo terminará la campaña", aunque avisa "en el sector del textil y el calzado se puede llegar a un descenso en las ventas del 10%", dato que según

confirma "es igual en todas las provincias de la región". Unos comerciantes que siguen abogando por cambiar el concepto de rebajas que hay en la actualidad, para Ángel Escribano "lo ideal sería que las rebajas empezaran en febrero, como en el resto de Europa". Y es que desde la Federación de comercio no conciben como se puede vender un producto de temporada cuando ésta todavía no ha terminado y más si se tiene en cuenta que las condiciones climatológicas siguen siendo favorables a las compras de ropa, en este caso, de invierno. Además de esto el presidente de FEDECO reconoce que, "a parte de esto, durante todo el año pasado no se

han dejado de ver promociones y descuentos en los comercios de la provincia de Guadalajara", favoreciendo el consumo sin necesidad de llegar a las rebajas que siguen pidiendo "sean más cortas o que se planteen de otra manera". Por su parte, los comerciantes, especialmente los del sector del juguete, que tienen su "agosto" durante la campaña de Navidad reconocen que "la campaña de este año ha sido mala", así lo expresaba Enrique Juan Plaza, dueño de la Juguetería Alcarreña y presidente de la Asociación de empresarios del Casco Histórico de Guadalajara que reconoció que si "las previsiones eran malas, en cuanto al juguete, han sido peor". Y esto se explica porque la crisis ha hecho, no que los niños recibieran menos juguetes, sino que estos no costaran tanto "los juguetes de más de 35 euros casi no se han vendido", afirmaba Plaza quien comentaba que este año ha faltado la alegría de Navidad que ha habido en campañas anteriores.

### Rebajas

En cuanto a las rebajas, Enrique Juan Plaza reconoce que "que las de Madrid empiecen el 1 de enero nos hace mucho daño", aunque coincide con Escribano al reconocer que el actual modelo de rebajas está obsoleto y recuerda cuando estas empezaban en febrero y se vendían los restos de temporada, "no como ahora, que nos pasamos más tiempo de rebajas que con precios normales". Y es que, el presidente de la Asociación

de Empresarios del Casco Histórico ve "ilógico que las rebajas de la temporada de invierno empiecen cuando la temporada está empezando".

A pesar de todo reconoce que las rebajas, en estos primeros días, se están dando bien, sobre todo por el hecho de que "como no se ha vendido mucho en Navidad, la gente está aprovechando ahora", a lo que añade "también hay que tener en cuenta los grandes descuentos con los que han empezado las grandes marcas y que, en muchas ocasiones, los pequeños no podemos llegar", concluyó Plaza.

En la actualidad el periodo de rebajas comienza en mitad de la campaña, por lo que los comerciantes se ven obligados a vender ropa de temporada a precios más bajos

## El campus de Alcalá gana el Business Game

E. de G./Guadalajara

Los 45 equipos participantes del Business Game ya han llegado al final. Con la toma de la octava y última decisión los equipos han dado por finalizada esta experiencia organizada por el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Guadalajara (CEEI Guadalajara) y que ha contado con la colaboración de la Universidad de Alcalá.

Así, tras esta última decisión, el equipo del campus de Alcalá, "Plataforma Industrial de Alcalá, SA" ha resultado la ganadora del juego, puesto que ha logrado revalorizar su empresa hasta llegar a los 12.554.200 puntos. En segundo lugar ha quedado otro equipo alcalaíno "Empresarios de Alcalá, SA", con un valor de su empresa de 11.861.564, mientras que el tercer escalón del podium ha correspondido a un equipo del campus de Guadalajara, concretamente a "Erasmus Trade, SA", que ha logrado un valor de empresa de 11.042.388.

Esta primera edición del Business Game, con 45 equipos participantes, repartidos entre el campus de Alcalá y el de Guadalajara, ha resultado todo un éxito, tanto en la participación como en las acciones de los equipos en el desarrollo de sus estrategias a lo largo de todo el Business Game y que les ha hecho ver como todas las decisiones que se toman son importantes y pueden hacer que una empresa, en cuestión de días esté arriba o tenga problemas económicos y de financiación.

**TRANQUILO.**

**SU EMPRESA**

**ESTÁ**

**A SALVO**

Mantenimientos industriales

**Satir S.L.**

Albañilería, fontanería y electricidad.

Protección contra incendios.

Mantenimientos Industriales. Servicios a empresas y comunidades de propietarios:

Reparación solera

Reparación resina

Montaje y desmontaje de estanterías

Reparación de cubiertas y chapas

Reparación de muelles y puertas seccionales

Instalación de Aires Acondicionados

C/ Zaragoza, 23C. 19005 - Guadalajara - Tfno.: 949 21 70 23 - e-mail: info@satir.es