



contraba de casi todo, prendas de vestir, complementos, regalos, zapatos... En su recorrido podía comparar precios, algunos rebajados dentro de las propias rebajas.

Miles de personas pasaron por la feria en busca de la 'ganga'.

En su recorrido, la gente podía comparar precios, algunos rebajados dentro de las propias rebajas.

Razonablemente satisfechos

La III Feria del Stock volvió a movilizar a los solaneros

AURELIO MAROTO

Los 19 comerciantes solaneros que expusieron en la III Feria del Stock terminaron moderadamente satisfechos con el volumen de ventas. Desde luego, febrero es un mal mes para el comercio y esta feria es un respiro para los comerciantes, como reconocía a GACETA el presidente de la Asociación del Pequeño Comercio, Julián Díaz-Cano. "Del agua vertida,

la mitad cogida; esta feria viene muy bien porque sacas la cabeza en un mes muy lento para las ventas". Cree que al comerciante le merece la pena instalarse. Miles de personas, la gran mayoría de la localidad, pasaron entre el 18 y el 20 de febrero por la feria en busca de la ganga y dejaron su dinero en un evento que parece consolidado. El goteo de clientes fue incesante, en ocasiones con aglomeración. La gente buscaba de todo y en-

Algunos clientes consultados aseguraron que la feria les resulta interesante y variada en líneas generales. Y la mayoría conviene en afirmar que el comercio solanero "está bien surtido y encuentras de todo". Desde luego, todo el mundo tiene derecho a salir fuera a comprarse unos calcetines, por ejemplo, pero en la mayoría de los casos no haría falta hacerlo. Nuestro comercio es autosuficiente para atender la demanda y la asociación que preside Julián Díaz-Cano se afana por inculcarlo.

Crecer o dejarla como está

Julián Díaz-Cano lamenta que la feria del stock no pueda crecer, "si hubiera más espacio podría tener cuarenta o cincuenta expositores". Eso significaría casi la mitad de las firmas solaneras del pequeño comercio, que supera el centenar. Por ejemplo, los muebles no pueden entrar y La Solana tiene importantes empresas en este sector. Sin embargo, no es partidario de cambiar la ubicación actual. "La caseta municipal es ideal porque tiene fácil acceso, está cerca, tiene aparcamiento y todo el mundo conoce el lugar".

Por tanto, la única solución sería ampliar la caseta, cosa que no parece fácil. En realidad, La Solana carece de un pabellón ferial y la cuestión es usar la balanza para ver qué pesa más. ¿Merece la pena buscar una alternativa para no constreñir la feria a lo que es, sin posibilidad de crecer, o está bien como está? Los comerciantes y el Ayuntamiento tienen la palabra.



Julián Díaz-Cano atiende a unos clientes.