

# “Unas rebajas con grandes descuentos pero con pocas ventas”

Ángel Escribano, presidente de FEDECO, considera que las épocas de rebajas deberían ser de sólo un mes y las de verano desarrollarse en el mes de agosto, cuando la época estival está llegando a su fin y es más lógico que las tiendas quiten estos productos

Marta Sanz/ Guadalajara

Hace poco más de 20 días que dieron comienzo las rebajas en la provincia de Guadalajara, unas rebajas que han empezado “muy fuertes en el tema de descuentos, pero muy flojas en el tema de ventas” como afirmó Ángel Escribano, presidente de la Federación de Asociaciones de PYMES y Autónomos de Comercio de la Provincia de Guadalajara, con unos

Los establecimientos de menos de 300 m2 pueden abrir todos los fines de semana ofreciendo así un mayor servicio a sus clientes y turistas de su localidad

descuentos muy elevados, sobre todo en los sectores del textil, calzado y complementos.



Las rebajas durarán hasta principios de septiembre./E. de G.

En esta ocasión, el hecho de que las rebajas empezaran en la vecina comunidad de Madrid antes que en Guadalajara, no ha sido tan negativo como otros años, “la gente se ha esperado una semana para hacer sus compras y así evitar el gasto de los desplazamientos”, ex-

plicaba Escribano quien además recordó que “algunas grandes superficies empezaron las rebajas el mismo 1 de julio”. Aunque ahora mismo, esto son especulaciones, pues algunos datos más reales, no se conocerán hasta primeros de agosto, desde FEDECO se intuye que “estarán en las

mismas cifras que el año pasado o, incluso, un poco por debajo”.

Una de las causas que se achacan a esta reducción de ventas es el mal tiempo, pues hay que recordar que, aunque ahora estemos en alerta por el calor, hasta hace poco, en plena estación estival era necesaria la manga larga, por lo que los ciudadanos no se animaron a comprar la ropa de verano en temporada. La otra causa, la que todos sabemos, la crisis, que está influyendo mucho en la caída de las ventas de los comercios. Unos comercios, dependiendo del sector, que pierden dinero con las rebajas, pero que les hace mantener su negocio abierto unos meses más.

## Tiempo

A pesar de todo, desde FEDECO se sigue reclamando que las rebajas no sean tan extensas en el tiempo, pues hay que recordar que las rebajas duran, casi tres meses en verano y otros tantos en la temporada de invierno. Dentro de estas,

cada empresario puede elegir entre una semana y tres meses para tenerlas en vigor. Ante esto, Escribano no duda en afirmar que “con un mes sería más que suficiente”, a lo que agregó “y, por supuesto, no tendrían que ser ni en junio ni en julio”, para Ángel Escribano lo ideal sería “que fueran, las de verano, en agosto, que es cuando el verano toca a su fin”, pues hay que recordar que las rebajas empezaron, hace muchos años, siendo un truco comercial de las grandes superficies y, en la actualidad, se han convertido en Ley. Para el pequeño comercio, como explicaba el presidente de FEDECO, no hay una fórmula mágica que si las rebajas están de esta manera funcionará mejor que de otra, “no existe una fórmula mágica”, a lo que añadió, “lo importante sería que la competencia fuese totalmente legal, que jugásemos todos con las mismas armas”. A esto, el propio Escribano se contestó que es imposible, “pues tanto en España como en

Europa existe el libre mercado”.

Una de las maneras que tienen los pequeños comercios para competir con las grandes superficies es el hecho de estar unidas, ya sea en cooperativas o centrales de compra, esto las hace tener un poder de compra igual o superior que las grandes superficies, pues estando sólo se compra a unos precios con los que no se puede competir si se quiere tener un mínimo margen de beneficio.

## Atención

La atención personalizada al cliente, es otra de las bazas que tiene el pequeño comercio, junto con los horarios, pues como recordó el presidente de FEDECO, los establecimientos de menos de 300 m2 pueden abrir todos los fines de semana. Aspecto que no se está explotando, pues en muchas localidades turísticas, como explicó Ángel Escribano, “puedes tomar algo en un bar, pero no puedes comprar porque sábados tarde y domingos los establecimientos están cerrados”. Pero esto pasa en municipios de toda la provincia, desde el Corredor del Henares hasta la zona de Molina de Aragón, por lo que desde FEDECO se anima a los comerciantes a revisar sus horarios y dar un servicio al cliente los fines de semana, tanto a los de la ciudad como a los turistas que en todas las épocas del año disfrutan de los rincones de la provincia de Guadalajara.

Instituto de Crédito Oficial

## En Peugeot sí tiene crédito

GARBU MOTOR. Avd. de Trafalgar, s/n - P.I. El Balconcillo - Guadalajara - Telf.: 949 20 03 50