

LA PEOR CRISIS del comercio solanero

AURELIO MAROTO

Tiendas vacías y estanterías llenas esperando al cliente que no llega. Así viven, o malviven, los comercios solaneros, impotentes ante una crisis que parece no tener fin. No faltará quien le siga yendo bien, pero el ambiente general es de depresión. GACETA ha hablado con la Asociación del Pequeño Comercio de La Solana. Su vicepresidente es Paco Prieto, un veterano del mostrador junto a su hermano Ramón, en Confecciones Prieto, arquetipo de comercio tradicional. Tras las rebajas de verano su sensación no puede ser más pesimista, “antes llegaba esta fecha y se notaba una alegría que ya no se ve; tenemos pocas expectativas de venta”.

La crisis hace mella. Asegura que llevan dos años en caída libre por una razón sencilla: no hay consumo. La gente no se rasca sus bolsillos porque no puede o porque no quiere, vaya usted a saber. Pero este último año se lleva la palma, “es la temporada más floja que recuerdo”. Y no tiene reparos en poner cifras, “el año pasado bajamos un 25 o un 30 por ciento, pero este nos acercamos al 50”. Como vicepresidente de la asociación, sabe que el bajón es general. Nada que ver con la crisis de principios de los noventa, “qué va, esta es mucho peor”.

Lo estrictamente necesario

El cliente ya no renueva su vestuario aunque la oferta es la misma, o incluso más, “la mayoría busca una camisa, una blusa, o un complemento para el vestido o el traje, pero no un vestido o un traje nuevo”. Sólo las bodas o ceremonias así van por libre, “ahí la gente repara menos en gastos”.

La caída en las ventas trae consigo una rebaja de precios. Además, hay más competencia que acarrea menos margen de beneficios, que no es paralelo a la



La vida comercial en la ciudad se ha visto resentida.

reducción de la oferta, “tenemos la variedad de siempre, si no más”. O sea, el cliente es igual de exigente aunque compre menos, “la gente entra en busca de una prenda y si no la encuentra se marcha, así que es mejor tenerla”.

Espaldas anchas

Paco Prieto admite que la moda de irse a comprar fuera de la localidad hace daño al pequeño comercio, aun-

que prefiere ser comprensivo, “es normal que la gente quiera salir y comprar donde quiera”. Sin embargo, insiste en que es eso, una moda, “en La Solana tenemos muchos comercios donde encuentras de todo, además no gastas en gasolina”. Prieto reconoce que no todo el mundo puede sobrevivir mucho tiempo así, “hay que tener la espalda muy ancha para aguantar este chaparrón”.

Las empresas auxiliares de la construcción también lo notan

A.M.

Las ferreterías son otro claro ejemplo de daño colateral tras la explosión de la burbuja inmobiliaria y la caída de la construcción, un sector pujante y casi dominante en La Solana. Lo mismo ha ocurrido con el resto de empresas auxiliares del ladrillo, algunas más perjudicadas que otras, pero todas diezmadadas en alguna medida. GACETA también ha hablado con Valeriano García-Abadillo, un conocido ferretero local, gerente de Ferretería García-Abadillo, firma con 32 años de historia en el sector.

Admite que la crisis aprieta, “nuestro sector lo nota desde hace varios años, pero se ha agudizado los dos últimos”. Una ferretería industrial depende en parte de la construcción, y

muchas empresas han cerrado o trabajan bajo mínimos. Eso ha acarreado pérdida de empleos, y cuando no hay sueldo a fin de mes... En su opinión, llueve sobre mojado porque “no nos creíamos que esto iba a llegar”, y la realidad es que no hay consumo, “la gente compra lo primordial y las empresas hacen reparaciones propias para no comprar maquinaria nueva”. Cifra las pérdidas entre un 25 y un 30 por ciento. La gente ya no compra por impulso, como sucedía antes, “viene a la tienda y se lleva lo que realmente necesita”.

Aunque la crisis es dura, y a su juicio seguirá siéndolo al menos dos años más, prefiere ser positivo, “la gente volverá a consumir tarde o temprano. Aunque doloridos, saldremos de esta”.