

## **HABIA UNA VEZ UN PEZ... ¿QUIERES QUE TE LO CUENTE OTRA VEZ? O UN CUENTO DE NUNCA ACABAR PARA EL COMERCIO...**

Los cuentos de nunca acabar, pese a su brevedad, aún en mi memoria tendieron a acortarse más. Como aquel del Rey que tenía tres hijas, las metió en tres botijas y las tapó con pez... ¿quieres que te lo cuente otra vez?... Las mías, mis hijas, quizás también por pereza, conocieron la versión breve que inicia esta reflexión...

Y es que de cuentos de nunca acabar en torno al comercio de nuestra ciudad va este artículo... o pretende ir.

Los dos años y medio con comercio abierto y colaborando con la Asociación de Comerciantes del Ensanche, me otorgan el derecho de opinar libremente sobre lo que uno ve, siente y padece en el día a día del devenir comercial de nuestro Ensanche.

Y la conclusión principal es que pese a los extraordinarios mimbres con los que se cuenta, el cesto resultante no acaba de atraer últimamente al consumidor... Al menos como nos gustaría.

La crisis, el bajo consumo, el paro, el miedo, la falta de ayudas, y algunos otros, son recursos sencillos que pese a ser ciertos, quizás no sean, permítanme decirlo, las principales razones de que el centro no atraiga al consumidor como puede y debe hacerlo... y no sólo sus grandes firmas...

La imaginación, la innovación, la formación, el optimismo, la colaboración bien entendida, las ganas, pero sobre todo la ilusión y el convencimiento en lo que cada uno de nosotros podemos ofrecer en nuestros establecimientos, es lo único que nos hará levantar la cabeza y mirar adelante.

Sólo pedimos que cada uno de los protagonistas del cuento cumpla con su papel. Entre otros, que la administración actúe cuando deba hacerlo, pero demostrando siempre qué modelo de comercio quiere para nuestra ciudad, con valentía. De nada vale escuchar cuentos de nunca acabar cuando luego ves que el final del mismo te lo cambian... y vuelta la burra al trigo... Ejemplo, el reciente "cOUtreLETz" en Refena...

Pero tampoco el comerciante puede mirarse al ombligo y dejar de darse cuenta que modelos que antes valían, hoy ya no sirven, o no van a servir en breve.

La venta on-line, el showrooming, las redes sociales, el consumo o comercio colaborativo, las aplicaciones móviles de todo tipo, y tantas otras cosas que han llegado y llegarán, lo han hecho para quedarse. Debemos convivir con ellas... y aprovecharlas.

Conjugar este proceso de vertiginoso cambio en el que nos hayamos inmersos es muy complejo, y quizás por ello el método “prueba – error” para buscar la idoneidad del modelo a aplicar, aún nos puede dar más de un disgusto.

El comercio de barrio, el de toda la vida, cuenta con algo que nunca tendrán otros canales: El trato personal diferenciado y la inmediatez. La excelencia en ellos debe perseguirse a toda costa como nuestra principal arma diferenciadora.

Hay que seguir, esforzarse día a día al máximo, sin trabas, por favor, de la administración. Ya no sirve esperar detrás del mostrador a ver quien llega hoy a nuestro comercio... Por ejemplo, hoy sábado al mediodía en el telediario hablaban de una iniciativa granadina de llevar a cantautores a actuar en los comercios de su ciudad. Los sábados por la tarde quizás puedan servir para algo más que dedicarme a escribir estas reflexiones en “voz alta”..., dispongo de una esquina magnífica para ello y de paso animar un poco la zona. ¿Algún voluntario?... Es un simple ejemplo.

¿Y tú, que estas dispuesto a ofrecer?... ¿Cómo quieres que siga tu cuento...?... Desgraciada o afortunadamente no es ningún cuento; es nuestra propia historia.

Quizás sea el momento de empezarla a reescribir. Las Asociaciones de Comerciantes están deseosas de prestarte su pluma...

*Fdo.- Rafael Velázquez Goya – NIF.- 15841486-Y  
Corredor de Seguros y Propietario de Confituras Goya (Pamplona)*