

SECTOR COMERCIO

Dña. Mariluz Rodríguez Tejerina
Gerente de los comercios Mariluz

Buenas noches, Sr. Presidente, señoras y señores:

En primer lugar resulta para mí un honor que la Cámara de Comercio de Cantabria me haya pedido que represente al sector del comercio minorista en esta reunión anual y ya tradicional sobre “Cómo ven nuestros hombres y mujeres de empresa la economía de Cantabria para el año 2007”. Deseo recordar que en el año 1994, hace ahora 13 años, también tuve una intervención en un acto similar. Cuánto ha llovido, cuánto tiempo ha pasado y cuántas cosas y costumbres han cambiado en tan sólo 13 años.

Estamos en un momento de grandes cambios a todos los niveles, tanto regional, como nacional y mundial. ¿Tendrá que ver algo la globalización? ¿Se estará convirtiendo nuestro planeta en una aldea, como en su día dijo y sentenció Mac Luhan...?

Mi experiencia en el sector del comercio minorista corresponde al centro de la ciudad, pues todos mis establecimientos están ubicados en las calles más céntricas y comerciales, y tengo que reconocer que en poco tiempo el cambio ha sido radical. Muchos de los aquí presentes se preguntarán: ¿cuál ha sido la clave del Grupo de Moda Mariluz?

Bien, entre otras muchas cosas, tener espíritu emprendedor, de lucha, de tenacidad y muy especialmente, todo ello basado en la modernidad. Estar siempre en primera línea, ofrecer a nuestras clientas la más alta profesionalidad, pues lo nuestro es la moda, la moda femenina, que está constantemente evolucionando y ofreciendo novedades.

Si tengo que responder cómo veo la economía de Cantabria para el año 2007, les diré que con precaución y con mucha ilusión. Precaución pues cada empresario tiene importantes compromisos y no se nos permite pasar los límites de responsabilidad, aunque también se necesita mucha ilusión.

El minorista tiene muchos obstáculos para desempeñar su labor, pero a diferencia de las grandes superficies, tenemos una capacidad de reacción que yo diría casi instantánea, lo cual da un mayor margen de maniobra, pues al estar en contacto directo con la clienta, detectamos qué es lo que desea, lo que le gustaría comprar y esto es muy importante para planificar las compras, los cambios de escaparate e incluso participar en el importante capítulo de la publicidad, sin abandonar el trato directo y las sugerencias que la clienta espera recibir. Cuántas veces, así me lo dicen, visitan una gran superficie y les resulta difícil encontrar una empleada que les ayude en la compra.

¿Y cuál es nuestro principal problema?

Yo diría que la clienta llegue al comercio sin haber perdido los nervios, intentando aparcar o atascada en una retención a la entrada de la ciudad. Se hace necesario destacar que un elevado porcentaje de nuestras clientas proviene de la provincia, para lo cual debemos facilitarle las mayores comodidades para acercarse a nuestros comercios. El cliente que acude desde fuera de Santander no puede realizar sus compras con tranquilidad.

¿Cómo hacer atractivo el comercio para este año 2007?

Es fundamental y necesario que el comercio minorista se diferencie cada vez más de las grandes superficies o de las franquicias, pues todos estos comercios ofrecen casi todos los mismos estilos, las mismas modas, y ello va a favor del comercio minorista. Ofrecer artículos diferentes, trato personal profesional y amable y, sobre todo, un buen servicio post-venta.

¿Cómo hacer que entren en nuestros comercios minoristas?

Entre otros factores, a través de una buena imagen exterior, es decir, cuidando al máximo la decoración de los escaparates, donde el artículo se exhiba de una forma más atractiva; es preciso no olvidar que el cliente sabe muy bien lo que quiere y dónde encontrarlo, aquí influye la seriedad y el prestigio de cada comerciante.

Por último, es preciso mentalizar al público de que el dinero que se deja en los comercios cántabros va en beneficio de la región; algo que no ocurre con las grandes empresas propiedad de potentes grupos nacionales y extranjeros, que vaya usted a saber dónde va a parar el dinero de todo lo que compran en Cantabria.

Fundamental: crear aparcamientos o zonas especiales para aparcar dentro de la ciudad, poner pequeños autobuses gratuitos por parte del Ayuntamiento para que puedan trasladarse con comodidad desde el extrarradio. ¿Qué tal un tranvía? Dejo esta propuesta en el aire para que lo estudien los técnicos especialistas. Respecto a los mini-buses, se pueden hacer pruebas hasta que se comprueben los resultados.

Otro grave tema que ya empieza a ser preocupante es la ausencia de presencia policial. Yo invito a los presentes a que se den una vuelta por la calle Jesús de Monasterio y otras... y verán, verán auténticos ataques a la moral y a la buena y correcta convivencia. Ahora es el momento de controlar y actuar contra drogadictos, prostitutas y gente de mal vivir. No dejemos que indeseables ensucien una ciudad tan bella como la de Santander. La palabra la tiene el Delegado del Gobierno, Sr. Ibáñez, que se dé una vuelta a plena luz del día y me dará la razón.

Por último, deseo expresar mi agradecimiento a la Cámara de Cantabria, por los cursos que programa periódicamente para formar empresarios, empleados y trabajadores, pues resultan muy interesantes y muy completos.

Unámonos todos, trabajemos juntos, para lograr que el comercio minorista no decaiga, sino todo lo contrario.

Ya saben, precaución y mucha ilusión, es mi recta para el año 2007 que acaba de nacer.

Muchas gracias.