



Sr. Presidente de la Cámara de Comercio de Cantabria.

Sr. Presidente de Cemide.

Señoras, señores, muy buenas tardes a todos.

Siempre he sido de la opinión que por muy malas que sean las situaciones siempre podremos obtener de ellas alguna conclusión positiva, aunque no sea más que para intentar que no vuelva a repetirse.

Sin embargo de los números de 2009 me resulta difícil ver el lado bueno.

El pasado año se cerraron en España 40.000 comercios, lo que supone el 6,15% de los 650.0000 que estaban censados, y lo que es más preocupante, este cierre supuso la desaparición de 90.000 puestos de trabajo, o lo que es lo mismo el 3% de los empleados en el sector comercio vieron desaparecer la empresa en la desempeñaban su quehacer diario.

Si nos centramos en Cantabria, la economía regional tuvo en este mismo período un “crecimiento negativo”, eufemismo muy utilizado en los últimos meses, del 2,9%.

El número de empresas de nueva creación disminuyó un 30%, lo que nos muestra la nula confianza de los empresarios en la pronta recuperación de la economía.

Particularizando en el sector comercio, que es el que nos ocupa y preocupa, la caída de la cifra de negocio del comercio en Cantabria en los dos últimos años facilitada por el Instituto Cántabro de Estadística (ICANE) supera el 20%, y la caída del índice de ocupación en este mismo sector alcanza el 6%.



Si estos datos no fueran desalentadores por sí solos, las opiniones expresadas por los comerciantes de Cantabria tampoco nos permiten levantar el ánimo.

Si, según datos de esta Cámara de Comercio en sus Informes de Coyuntura Comercial Minorista de Cantabria, en el primer trimestre de 2009, la tendencia prevista en ventas de los encuestados reflejaba una igualdad entre quienes esperaban aumentar sus ventas a lo largo del año y quienes esperaban disminuirlas, alcanzando en ambos casos un 18% de las opiniones emitidas, en el primer trimestre de 2010 el número de pesimistas ha aumentado hasta el 19% y el número de aquellos que esperan aumentar sus ventas a lo largo de este año ha disminuido en 10 puntos, quedándose en un raquítico 8%.

Pues bien, tras haber expuesto de forma rápida la situación actual del comercio en nuestra región, esta tarde me toca a mí suceder en esta tribuna a una larga serie de personas que a lo largo de 36 ediciones anteriores han realizado un análisis de la situación comercial en nuestra región.

Y me toca hacerlo al principio de un año que viene cargado de negros nubarrones para nuestra economía y que, por si fuera poco, sucede a otro en el que no ha “dejado de llover”, como puede concluirse de los números expuestos anteriormente.

Las **Librerías Estvdio** tienen ya más de 60 años de existencia, y el análisis de nuestra propia historia nos hace comprobar la sensatez del refranero castellano cuando dice aquello de *“Nunca llovió que no escampó”*.

Pero no podemos esperar simplemente a que pase la tormenta. Contra la naturaleza no podemos actuar y no tenemos más remedio que esperar un cambio de viento que aleje las nubes y nos permita ver de nuevo la luz del sol, pero el rumbo de la economía no va a cambiar



por sí solo, entre todos debemos poner los medios para conseguirlo. Los ciudadanos tenemos un instinto de supervivencia que ante la primera señal de peligro aumentamos la vigilancia, intentamos protegernos. Con la crisis financiera llega la crisis laboral, todos restringimos el consumo y ayudamos a que la crisis se expanda. En este momento necesitamos todo lo contrario, claros signos de que se está trabajando duro en dar la vuelta a esta situación y conseguir así aumentar la confianza de los consumidores y ayudarles a superar el miedo a la crisis.

Crisis de la que todavía desconocemos su alcance definitivo, su punto final.

Crisis que como es fácil comprender no ha afectado a todo el comercio por igual, pues el comercio no es más que el último eslabón en la cadena de distribución y se ve afectado en el mismo nivel que el resto de la economía, cada uno en su sector, siendo claramente todo aquello relacionado con la construcción y la decoración los sectores más afectados.

Mi opinión es que este año 2010 no vamos a ver el tan deseado final de esta crisis. Y si alguien tenía alguna duda al respecto, la anunciada subida del IVA y su inevitable reflejo en los precios de venta, acabarán este verano con cualquier atisbo de alegría en el consumo.

Sin embargo creo que es el momento de posicionarnos para afrontar con garantías el relanzamiento de la economía. De posicionarnos e intentar transmitir a los consumidores un sentimiento de optimismo y de alegría en la vida de la ciudad.

No hace muchas semanas en su artículo semanal, Arturo Pérez-Reverte escribía lo siguiente:

*“Cada vez que doy un paseo veo más tiendas cerradas. Algunas, las de toda la vida, habían sobrevivido a guerras y*

# ESTUDIO

*conmociones diversas. Eran parte del paisaje. De pronto, el escaparate vacío, el rótulo desaparecido de la fachada, me dejan aturdido, como ocurre con las muertes súbitas o las desgracias inesperadas. Es una sensación de pérdida irreparable, aunque sólo haya echado vistazos al escaparate, sin entrar nunca. Otras de esas tiendas son negocios recientes: comercios abiertos hace un par de años, e incluso pocos meses; primero, los trabajos que precedían a la apertura, y después la inauguración, todo flamante, dueños y dependientes a la expectativa, esperanzados. Ahora paso por delante y advierto que los cristales están cubiertos y la puerta cerrada. Y me estremezco contagiado de la desilusión, la derrota que transmite ese triste papel pegado al cristal con las palabras se alquila o se traspasa. “*

Es esta sensación de desánimo la que debemos evitar. Y a esta sensación de vacío en las calles nadie es ajeno. Y todo tipo de comercios se ve afectado por ello. Se han cerrado tiendas de ropa, de calzado, mueblerías, regalo, librerías, mercerías, ferreterías, jugueterías e incluso tiendas de alimentación.

El comercio da vida a las calles, las ilumina con sus escaparates. No hay nada más triste y oscuro que una calle sin comercio, sin ciudadanos revoloteando todo el día, comprando, curioseando, niños pegados a los cristales de los escaparates gritando “cómprame, cómprame”. Pero toda esta gente espera algo de nosotros los comerciantes, espera atención, complacencia, simpatía, educación, en resumen, calidad de servicio.

Creo que el comercio debe aprovechar este fondo del ciclo para reflexionar y prepararnos para la llegada de momentos mejores, pero conscientes de que nada va a ser igual de nuevo.



Centrándonos en Santander que es lo que mejor conozco, los últimos años han sido los de la implantación de los centros comerciales, las franquicias y sobre todo las grandes cadenas como Zara o Cortefiel, con sus distintas marcas, cambiando absolutamente la fisonomía comercial de la ciudad. Se ha producido la desaparición de gran parte del comercio tradicional y la mayoría de los rótulos comerciales del centro de la ciudad se parecen en gran manera al de cualquier otra ciudad española.

Creo que a los comerciantes de Santander nos toca recuperar ese lugar principal del comercio en nuestra ciudad. Y para ello tenemos que cambiar en cierto modo nuestra forma de actuar, modernizar nuestros establecimientos y adaptarnos a los gustos de los nuevos clientes.

Creo que debemos luchar por comercios especializados y tratar de ser los mejores. Cada uno el mejor en lo suyo. Para ello no basta tener la mejor oferta, sino que hay que ser el mejor en atención, en servicios, en escaparates, e incluso en la adaptación a las nuevas tecnologías. Debemos tener los mejores profesionales y contentos con su trabajo; no debemos olvidar este concepto. Y además, debemos saber vender que somos los mejores.

No podemos olvidar que el comercio es un servicio. Y por ello nos debemos a nuestros clientes. Y que necesitamos tener los mejores clientes. Y los clientes han cambiado sus costumbres de compra. Y nosotros no nos hemos adaptado.

Desde hace años la gente, principalmente los más jóvenes, optan por irse a vivir al extrarradio, en urbanizaciones ubicadas alrededor de la ciudad, y realizan sus compras generalmente los fines de semana en los centros comerciales. Los comerciantes del centro nos quejamos amargamente, pero no somos capaces de unificar nuestros horarios y



convertir el centro de la ciudad el sábado por la tarde en un lugar de compras. Más del 75 % de nuestros comercios permanecen cerrados.

Pero es que no son sólo nuestros conciudadanos los que se quejan de ello. Santander ha dejado hace años de ser ese lugar de vacaciones durante dos meses de verano en que los turistas disfrutaban del comercio santanderino. Los días de vacaciones de verano de nuestros visitantes se reparten entre los múltiples destinos turísticos que afortunadamente ofrece nuestra región, y su estancia en nuestra capital es muy limitada. Sin embargo a lo largo de todo el año recibimos multitud de visitantes durante los fines de semana que los comerciantes dejamos escapar.

Pero dije antes que creo que es el momento de ayudar todos en la recuperación de la economía, y transmitir a los ciudadanos un poco de optimismo para reavivar el consumo. Y no somos los comerciantes los únicos culpables de esta situación.

No podemos pedir a la gente que se quede a vivir en el centro de la ciudad, o que se acerquen a Santander a disfrutar de su jornada de ocio, si cuando quieren hacer un descanso no se dispone de buenos locales de hostelería para descansar, salvo en lo que se conoce como las zonas de vinos, o no pueden tan siquiera acudir al cine al terminar la jornada.

Todo ello después de haber empleado más de media hora para entrar en Santander y tener serios problemas para encontrar aparcamiento, incluso en los parkings de pago.

Creo que es el momento de plantearnos nuevamente todas esas soluciones que hemos oído multitud de veces pero no acaban de llegar a la práctica: aparcamientos a la entrada de la ciudad con lanzaderas, tranvía, nuevas conexiones desde la S-20.



Creo que es primordial facilitar la instalación de cines en el centro de la ciudad y evitar el tener que salir de la misma para disfrutar de un rato de ocio.

No creo que sea descabellado el revisar las normas para la concesión de licencias de hostelería sin que ello suponga el martirio nocturno de los ciudadanos, y se consiga así dotar a las zonas comerciales de unos servicios que considero absolutamente necesarios.

Todo ello combinado con las obras de reforma y peatonalización que se están llevando a cabo por parte del Ayuntamiento, sumadas al esfuerzo de los propios comerciantes en la adaptación de nuestros locales, pueden convertir el centro de nuestra ciudad, en un lugar atractivo para disfrutar de las jornadas de ocio y compras.

Estoy absolutamente seguro que con el esfuerzo conjunto de todos sabremos sobreponernos a esta situación y salir nuevamente adelante.

Por último, no puedo menos que agradecer tanto a Cemide como a la Cámara de Comercio de Cantabria, organizadores de esta reunión, no sólo por la deferencia que han tenido al pensar que desde nuestra empresa podíamos tener algo que aportar al comercio de nuestra región, sino también por el hecho que teniendo que preparar esta charla, me he visto obligado a plasmar por escrito todas esas reflexiones que te +vas haciendo a lo largo de los días sobre el funcionamiento y el futuro tanto de nuestro comercio como de la vida de nuestra querida ciudad.

Buenas tardes y muchas gracias por su atención.