

► La Asociación de Amas de Casa celebra hoy en el Casino Mercantil una charla sobre consumo navideño en la que participan Filgueira y Xosé Bangueses

«Lo que nos queda al pequeño comercio es ayudar a los clientes y que ellos nos ayuden a nosotros»

TEXTO: **MARÍA NÚÑEZ**

**Se trata de la primera campaña con rebajas libres en Navidad, ¿puede ser una ayuda?**

Lo que intentamos con esos descuentos es ayudarnos mutuamente clientes y comerciantes. Yo le digo a la gente que hago una promoción para ayudarme a mí a vender y a ellos a comprar.

**¿Qué descuentos ofrece el comercio local en Pontevedra?**

Las cosas tienen que ser razonables. Los pequeños comercios tenemos unas limitaciones. Nuestra capacidad de compra nunca es como la de las grandes multinacionales y grandes cadenas, que tienen unos consumos grandes. Ahí no podemos competir. A veces vemos escándalos de descuentos, pero al consumidor hay que transmitirle que tenemos que apoyar a nuestro entorno, a nuestra empresa... Todo eso repercute: si a mí me va bien, yo repercuto en el entorno; si a mí me va mal, eso no ocurre. Es una rueda. Lo que nos queda al pequeño comercio es tratar de ayudar a nuestros clientes y que ellos nos traten de ayudar a nosotros.

**¿Cree que la extra que pagará el Concello la van a notar?**

Pontevedra es una ciudad de funcionarios y hemos aplaudido en su día la iniciativa del Concello de buscar la escapatoria que ha buscado. En su mayor parte el consumo se hace con la extra. Esperamos que sí beneficie, porque desde las asociaciones ya se ha dicho que las medidas del Gobierno están perjudicando al consumo alarmantemente. El otro día lo decía el presidente de Aempe, que



Ernesto Filgueira. II

alguien ponga freno.

**¿Qué datos manejan sobre el cierre y apertura de comercios?**

Sabemos que se están dando cierres de comercios, muchos por jubilación. Antes se aprovechaba para cotizar más o porque la cosa funcionaba. Hoy, cuanto antes, se quieren marchar. Por otra parte, hay personas jóvenes que cuando cobran sus derechos de paro se meten en una inversión y prefieren montar un negocio. El problema es que como no está habiendo la venta que tiene que haber, algunos están fracasando y es una pena. También la falta de crédito para familias y pymes afecta.

**¿Cuánto prevé que se venderá en las rebajas?**

Pues es imprevisible, es difícil dar datos, aunque si mantuviéramos las ventas del año pasado nos daríamos con un canto en los dientes. En cualquier caso, hay que transmitir tranquilidad y la necesidad de que los consumidores apoyen al comercio local.