

# Actividad económica

## Seamos diferentes



POR **Fernando Miravalles**

**E**sta semana hemos sabido que Bizkaia ha cerrado las peores rebajas de su historia. Ya casi no recordamos aquellos años en los que éstas eran la época de ventas por excelencia en el comercio local. ¿Qué ha ocurrido? ¿Al cliente no le resultan atractivos los descuentos? Evidentemente, el precio sigue siendo una gran baza. Y precisamente por ello, en un momento donde vivimos en descuentos y campañas permanentes ya no tiene gran sentido esperar a la época de rebajas. Sin embargo, este es solo uno de los síntomas de que los hábitos de consumo están cambiando.

Sabemos que hoy en día los y las comerciantes tienen que enfrentarse a obstáculos constantes, con los que nunca habían convivido hasta ahora. Sumemos por ejemplo a los Black Friday, el aumento de la venta online o la competencia de algunas marcas ofreciendo productos más baratos en su web que en el comercio físico al que se los vende. La venta ilegal ya no es la principal amenaza, pero sigue existiendo. Y todo ello en un clima de incertidumbre económica, bien lo sabemos en Ezkerraldea y Meatzaldea, que convierte en injusto el hecho de culpar al cliente del cierre de negocios.

Viendo cómo ha cambiado el modo de comprar, es inevitable que me venga a la cabeza una famosa frase de Albert Einstein: "No esperes resultados distintos si sigues haciendo lo mismo". En Ezkerraldea y Meatzaldea sus asociaci-

nes hemos sido pioneras en decenas de acciones comerciales, en ferias de rebajas, en bonos de comercio... El objetivo era claro: demostrar que el comercio de cercanía era capaz de reinventarse, de ofrecer algo diferenciador, para poder aumentar sus ventas durante esas campañas y después de ellas. Por ello, desde la federación Ezkerraldenda consideramos que tan importante como ser profesionales y conocedores de nuestros productos y servicios, que lo somos, es saber reinventarse, conocer a nuestro cliente y adaptarse a él. Y no hablamos únicamente de la venta *on line*. Hablamos de la emprendedora que decidió ofre-

cer productos a granel a quien quiere ser más sostenible, de quien cree que comprar ropa puede ser una experiencia sensorial si la acompañamos de música o gastronomía, de quien sabe que el asesoramiento es la base de su negocio y lo potencia. Son sólo ejemplos, pero a todos y todas les une un mismo motor: la ilusión.

Precisamente un buen ejemplo de diferenciación es una de nuestras últimas acciones, la elaboración de un catálogo de comercios slow donde encontrar a establecimientos que ofrecen una experiencia de compra basada en la responsabilidad y la sostenibilidad. El objetivo es poner en valor a quien ha sabido reinventarse, y para ello ha sido imprescindible creer con la misma ilusión en la unión entre comerciantes. En este sentido, son las asociaciones y federaciones las encargadas de ofrecer el mejor escaparate colectivo a través de ésta y otras acciones. Y es que sólo remando juntos y juntas superaremos todos los obstáculos de los que hablaba. ●

*El autor es presidente de Ezkerraldenda*

**El objetivo es demostrar que podemos ofrecer algo diferenciador**

**Las asociaciones y federaciones son las encargadas de ofrecer un escaparate colectivo**

**NUEVO PEUGEOT 208**  
UNBORING THE FUTURE

**POR 125 €/MES\***  
 47 CUOTAS • ENTRADA: 1.280 €  
 TAE: 6,44% • CUOTA FINAL: 7.019,89 €

MOTION & e-MOTION

PEUGEOT

Nuevo Peugeot 208. Valores WLTP. Consumo de combustible (l/100km) mixto y máximo de 4,3 y 5,9 en ciclo combinado. Emisiones de CO<sub>2</sub> (g/km) mixto de 109 y máximo 134 en ciclo combinado. Valores MEDC. Emisiones de CO<sub>2</sub> (g/km) desde 25 hasta 102. Más información en la sección WLTP de la página web de peugeot.es o llamando al 9030 9030 (Peugeot).

\*Según Plan de Promoción y Bonus de 11.000€ para un total de 12.280€ de cuota final (IVA incluido). Promoción, Accesorio, entrega por parte del concesionario de un vehículo nuevo con una homologación de 200 km/hora. Confección y mantenimiento de 20 meses y 50.000 km. Precio de venta de 12.280€ (IVA incluido). Coste de transporte y otros gastos de gestión de apertura de crédito (221,45€) (IVA incluido). Precio total 12.501,45€. Precio de venta de 14.179,89€. Financiación basada en 47 cuotas de 125€ (IVA incluido). TAE: 6,44%. En caso de cancelación de la cuota final, se aplicará el interés de refinanciación de crédito sujeto a condiciones de financiación. Información adicional en el sitio web de peugeot.com. Más información en el sitio web de peugeot.com o llamando al 9030 9030 (Peugeot).

**PEUGEOT KAREALDE en BARAKALDO - Ctra. Bilbao-Santander Km. 120 (junto a Max Ocio) - BIZKAIA - 944 900 700 [www.peugeotkarealde.com](http://www.peugeotkarealde.com)**