

Luis Pedro Sánchez

Presidente de ACIL

Localidad Linares
Profesión Comerciante

“La competencia de grandes superficies supone un reto”

► ¿Como es la participación de los comercios de ACIL el primer día de las rebajas?

► Cada año son más los que el día del comienzo de esta campaña abren aunque sea domingo o festivo.

► ¿Cómo afecta a las ventas?

► Al principio suben mucho, luego bajan un poco, pero se suelen incrementar en más de un cuarenta por ciento.

► ¿Qué es lo más importante de esta campaña?

► Un buen asesoramiento por parte del comerciante al consumidor, para que se siente seguro de que ha existido rebaja en el precio original de un artículo. Hay que controlar muchos matices para que se ofrezca un comercio competitivo.

► ¿Cuántos comercios pertenecientes a ACIL participan?

► Todos. Prácticamente el cien por cien de los ámbitos de textil, zapatería bisutería y demás desempeñan un papel

activo en esta campaña. En el Centro Comercial Abierto estamos más de 225 establecimientos, aunque tenemos asociados muchos más colectivos linarenses.

► ¿Qué productos son los más solicitados en Linares?

► Se centran muchos en los servicios y menajes del consumidor para el aprovisionamiento de materiales, como ópticas, ropa, menaje de hogar, zapatería, etcétera.

► ¿Cómo afecta la competencia de las grandes superficies al pequeño comercio?

► Siempre he sido muy respetuoso con su competencia y ACIL surge para hacerles frente. A través de nuestro trabajo la competencia se ha mermado. Me preocupa más que no se consuma. Las grandes superficies son un reclamo más para Linares. Nuestros empresarios no lo ven como algo dañino. Supone todo un reto. ■

