

La recesión económica no deja a ningún empresario al margen, ni para bien, ni para mal. Algunos establecimientos coruñeses han conseguido hacer frente a la cri-

sis gracias a una política de precios bajos que atrae a clientela nueva y conserva la habitual. Restaurantes asequibles a todos los bolsillos, academias de peluque-

ria, pensiones, residencias y talleres de reparación hacen su particular agosto con una crisis que, de momento, no tiene una fecha final. Con descuentos especiales,

la promoción del boca a boca o sólo por la ventaja que ya les da su condición de establecimientos más baratos, afrontan la crisis en mejores condiciones

Los negocios que sobreviven a la crisis

Varios empresarios coruñeses, a pesar de la mala situación económica, ven cómo sus comercios mantienen las ventas e incluso algunos incrementan su clientela

M. J. Aira / Alex Romano
A CORUÑA

Nunca llueve a gusto de todos, ni siquiera con la crisis. Algunos establecimientos coruñeses no sólo no han visto menguar su volumen de negocio en el último año, sino que además les va mejor. "Ahora viene gente que antes no venía", asegura el dueño de El Baúl de los Recuerdos, una de las tiendas de segunda mano de referencia en el centro de la ciudad. Restaurantes de comida rápida, academias de peluquería, pensiones y hostales, entre otros, son algunos de los comercios que, gracias a unos precios más competitivos, están consiguiendo sacar provecho a la recesión económica. También es el caso de la cadena de restaurantes Gasthof. Según Florentino González, su director comercial, "manejamos un abanico de precios amplio que permite abarcar a todos los bolsillos". Tal y como sucedió hace unos meses con algunas de las grandes marcas de comida rápida, como McDonald's, que aumentó sus ventas en un 80% durante 2008.

Para las academias de peluquería también es un buen momento, aunque Marcos Lago, encargado del centro Ánxela, asegura que en invierno los clientes recurren sólo a los cuidados que son imprescindibles: "El pelo se ve siempre y eso no decae, pero por ejemplo la gente prescinde de cosas como la depilación" asegura Marcos,

La hostelería se suma a la promoción de tarjetas con descuentos para los consumidores habituales

A los consumidores de toda la vida se suma una mayor afluencia de clientela que antes no hacía uso de estos servicios. Es el caso de El Baúl de los Recuerdos, que se dedica a la compraventa de libros y cómica y a la comercialización de objetos de coleccionismo. "Más o menos los clientes son los mismos, sobre todo con los libros, pero hay de todo", señala, y asegura que también han lanzado "ofertas especiales" para atraer a los potenciales nuevos compradores.

Para Gasthof la estructura de la clientela también se mantiene y el director comercial asegura que no han tenido que hacer ofertas especiales en los últimos meses. "Lo único que hemos hecho, pensando un poco en la crisis, es lanzar la tarjeta Premium, con la que el cliente acumula puntos que le dan descuentos en futuras consumiciones dentro de los establecimientos del grupo", una promoción que, asegura, busca premiar a los consumidores fijos y que "viene motivada un poco por la situación económica".

La marcha del negocio, sin embargo, varía según la localización de cada restaurante, porque "algunos funcionan mejor que otros", y reconoce que "tener una gran variedad de precios hace que no sintamos tanto la crisis".

Otros restaurantes de la ciudad también capean el temporal económico. Es el caso del establecimiento de comida turca Capadocia, también ubicado en el centro coruñés. "La afluencia de gente depende del día, hay fines de semana con mucho

trabajo... pero por la semana vienen los clientes habituales, sobre todo", confirma Akyol Haydar.

Los abogados, por su parte, también han incrementado su carga de trabajo en la rama de derecho laboral. Así lo confirma el letrado Luis Sotelo, del despacho Sotelo y Maestre, quien asegura que han subido los casos de civil y mercantil "y mucho en el sector de la construcción".

La crisis no beneficia en absoluto a casi nadie, pero algo que tie-

nen en común todos los comerciantes es que unos más que otros atraen en ésta época a una clientela que quizás hace unos años no tenían, como comenta Roberto Martí, el propietario de un taller de reparación en pleno centro de A Coruña: "Ahora la gente repara más que compra".

Muchos de los ciudadanos que antes optaban por tirar los viejos aparatos eléctricos cuando estos dejaban de funcionar y los sustitúan por otros nuevos, ahora sienten la necesidad de recurrir a los talleres

de reparación ya que el coste es mucho más bajo. "Traen aparatos a mi taller en lugar de enviarlos al servicio técnico correspondiente, ya que suelen estar fuera de España y los costes de envío son elevadísimos", declara el dueño de Martí.

Mientras repara un DVD portátil y no deja de entrar gente en su taller, explica que cada vez hay más clientes que llegan a su tienda con aparatos seminuevos. "Tienen una

(Pasa a la página siguiente)



EDUARDO VICENTE

MARCOS LAGO
Encargado del centro Ánxela

"En los servicios de estética es donde más ha caído la demanda"

"Enero, febrero y marzo han sido los peores meses", asegura el encargado de la academia de peluquería Ánxela, Marcos Lago, en referencia a los meses en los que más ha notado la crisis. En su negocio, la parte de estética es lo que más se ha resentido y en lo que más ha caído la demanda, aunque reconoce que con la llegada del verano se produce un repunte. "Hemos notado que vuelve a subir la demanda", confirma.



CARLOS PARDELLAS

JOSÉ LUJIS FERNÁNDEZ
Gerente de la Pensión Carbonara

"Hay un trasvase de clientes de hoteles a pensiones"

José Luis, gerente de la pensión Carbonara, asegura que a causa de la crisis se genera un trasvase de clientes de empresa que se alojaban en hoteles y ahora lo hacen en hostales o pensiones. "Las tarifas son más bajas y los servicios son similares", afirma el gerente. El porcentaje de ocupación este verano es un 10% más bajo que otros años porque "muchos de nuestros clientes fijos esta vez no han hecho ninguna reserva".



EDUARDO VICENTE

FERNANDO LÓPEZ
Propietario de El Baúl de los Recuerdos

"Ahora hay más gente interesada en vendernos cosas, incluso lavavajillas"

"Ahora viene gente diferente, además de los clientes habituales", confiesa Fernando López, dueño de El Baúl de los Recuerdos. El establecimiento, de compraventa de libros, funciona desde hace 14 años y su propietario

asegura que ahora también tienen más gente interesada en venderles artículos. "Sólo compramos libros, pero es sorprendente lo que a veces quieren vendernos, han llegado a venirnos con un lavavajillas", asegura.



CARLOS PARDELLAS

ROBERTO MARTÍ
Propietario del taller de reparación eléctrica Martí

"Ahora la gente repara más que compra"

Mientras repara un DVD portátil, Roberto, el propietario del pequeño taller de reparación eléctrica Martí comenta cómo la gente empieza a rescatar los equipos electrónicos antiguos que siempre han tenido "evitan-

do comprar otros nuevos". Las reparaciones que realiza Martí son de aparatos seminuevos que deberían ser enviados al servicio técnico, "pero, al ser tan caros, los clientes me los traen aquí", asegura Roberto.