

**500**  
TIENDAS

► sigue siendo más elevado. Curiosamente, son calles donde se han realizado obras de acondicionamiento recientemente. Por eso -apunta Del Hoyo- también parece que existe una relación entre menor accesibilidad y mayor cierre de comercios.

Zonas como Torrecilla o Santa Clara conservan una actividad comercial más aceptable, aunque también es cierto que mientras los comercios 'de servicio', como las tiendas de telefonía, mantienen los locales más importantes de las calles comerciales, las de electrodomésticos, hogar y confección -con un descenso de ventas en los últimos cinco años que en algunos casos supera el 50%- , son las que peor lo están pasando.

El vicepresidente de la Federación de Comercio y Servicios, Fecosva, Jesús Herrera, por el contrario, no salva de la debacle comercial a ningún sector, ni a ningún barrio. El copropietario de las tiendas Lemon y Marta y Mere, en las calles Santa Clara, Cervantes, Labradores y la Avenida de Segovia, aclara que sobreviven los que tienen locales en propiedad o los que, como ellos (son cuatro hermanos) poseen varios comercios en el mismo sector, lo que les permite abaratar costes.

### Muchos comercios optan por cambiar su tienda de ubicación para abaratar costes

ALGO QUE DECIR  
FRANCISCO CANTALAPIEDRA

MEDALLA



**D**ado que la crisis no parece tener fin, ignoro cómo serán nuestras ciudades dentro de dos años; es más: ni siquiera me atrevo a imaginarlas a finales de mayo. No hay que ser muy listo para darse cuenta de que la mugre, además de dejar hecho fosfatina el tejido industrial, el inmobiliario, el financiero y su santa madre, está acabando con el comercio y la vida de muchas zonas de cualquier capital y los pueblos del alfoz. Hubo un tiempo en que yendo por la calle me fijaba en la cantidad de tiendas en cuyos escaparates habían cambiado los modelitos de temporada, los televisores de plasma o los asperones por carteles de 'Se vende' o 'Se alquila', pero ahora prefiero no mirar para no deprir-

mirme. Por eso me han sorprendido las conclusiones del reportaje de hoy, que demuestran que los barrios aguantan mejor la guadaña que lo va pelando todo: desde franquicias pijas a kioscos de chuches; desde restaurantes de campanillas a bares de clarete infame; desde tiendas de muebles a despachos de pan y leche. No me atrevo a preguntar cómo aguantan esos héroes de Pajarillos o Delicias que cada mañana siguen levantando la verja, comprando lo justo, negociando las letras, vendiendo a la fia y echando cuentas para ver si queda algo para el sueldo, aunque sea poco. Solo por seguir intentando que la ciudad siga viva se merecen la Medalla al Mérito Civil: hay nobles que la tienen sin haber hecho nada.

Si coincide con Avadeco en la constatación de que muchos comercios de barrio están cambiando de ubicación, «aunque sea unos metros más allá», en busca de un alquiler más reducido o de un mejor local. La movilidad está a la orden del día por la amplitud y variedad de la oferta, ya que tan solo en el último año el número de locales en alquiler se ha incrementado un 20% y, si nos remontamos a 2007, cerca de dos mil tiendas han tenido que echar el cierre.

La renta de los locales está siendo determinante, porque en la mayoría de los casos la bajada de precios -que la habidos- está siendo menor a la que ha experimentado las ventas. El casco histórico se desertiza (la hostelería y los servicios tienen algo más de margen a la hora de acceder a rentas altas) y en los barrios hay una mayor rotación, «aunque en muchos casos son cambios temporales», apuntan desde Avadeco.

Los 'brotes verdes' cambian de unos periodos a otros. En los últimos meses han aumentado su presencia en el centro las llamadas 'yogurterías' (Plaza de la Libertad, Ferrari o Mantería) y las pequeñas tiendas de alimentación, muchas veces especializadas (Plaza de la Rinconada, Labradores, Plaza de España y Cánovas del Castillo), pero las nubes del horizonte continúan siendo grises. A los empresarios les preocupa que medidas como la liberalización de los horarios en el centro, el traslado de las sedes de las instituciones y la cada vez mayor scondención del consumo se conviertan en la puñalada definitiva para las tiendas del recinto histórico, primero, y para las de los barrios, después.



El encargado del grupo, José Salvador Alonso. :: M. S.

## De Santiago a La Victoria

Los dueños de Yaker renuncian a un local céntrico para conservar el negocio, la plantilla y la marca, buque insignia de la empresa

:: T. L.

**VALLADOLID.** Hace más de tres décadas que Yaker abre sus puertas en el número 14 de la céntrica calle Santiago de la capital. Desde entonces, la tienda de confección para hombre y mujer se ha convertido en un referente del comercio vallisoletano de calidad y en el buque insignia del grupo que años atrás crea el empresario vallisoletano Regino Alonso Martínez.

Tanto su primera tienda, Almacenes Regalado, en la calle del mismo nombre, como las tres que siguieron a la emblemática Yaker: las dos de Almacenes Real (en Vadillos y en la calle Cardenal Cisneros) y Renuity (en Joaquín María Jalón) han conseguido sobrevivir a este largo lustro de crisis, especialmente devastador para el comercio minorista. Y es que para los Alonso Barbero, como para la mayoría de los propietarias de comercios familiares, la supervivencia del negocio y el mantenimiento de la plantilla -catorce empleados, en este caso- son prioritarios. La pervivencia, sin embargo, no ha estado exenta de sacrificios, como el del abandono, el pasado año, del privilegiado emplazamiento

de Yaker en la calle Santiago. Hacia tiempo que el gigante de Inditex reclamaba a la familia la cesión del local de alrededor de 500 metros cuadrados para ampliar su comercio Zara, y por fin lo consiguió. Los empresarios vallisoletanos accedieron a cerrar las puertas de Yaker, pero no a tirar la toalla, y optaron por trasladar la tienda al barrio de La Victoria.

Cinco veces más pequeña, pero igual de elegante y coqueta, la nueva Yaker abre sus puertas en el número 13 de la calle Neptuno el pasado 2 de marzo. «Ha sido doloroso, porque aquel local tenía un valor sentimental muy importante para la familia. Y hay que reconocerlo, la calle Santiago es la de mayor actividad comercial -explica Jesús Salvador Alonso, sobrino del fundador y encargado de las cinco tiendas-, pero nuestros clientes saben que, aunque con menos metros y en otro lugar, seguimos ofe-

ciendo la misma variedad y calidad al precio de siempre».

### Sin alquileres

El encargado reconoce que una de las claves de la pervivencia de sus tiendas está en que los dueños tienen en propiedad cuatro de los cinco locales (a excepción del de Regalado). «De no ser por eso y por la implicación tanto de los empresarios como de los trabajadores, habría sido imposible, porque el descenso de ventas está siendo brutal para todos los comercios». De hecho, el local de La Victoria que ahora alberga Yaker es parte de un antiguo almacén de la familia que, eso sí, ha tenido que ser remodelado y decorado al estilo de la antigua tienda, que dirige su oferta a un público maduro, clásico y elegante.

«Aunque la afluencia de público sea menor -apostilla Alonso- yo también soy de los que piensa que el público de barrio es más fiel al comercio de toda la vida y que en el casco histórico hay más gente de paso que compra por impulso». Yaker, además, cuenta con el privilegio de tener clientes «de siempre», que siguen sus pasos no solo por sus prendas de ropa, sino por la confianza en la marca y en la profesionalidad de sus trabajadores.

«El público de barrio es más fiel al comercio de toda la vida, aunque en la calle Santiago hay mucha actividad»

**OPORTUNIDAD EN VENTA**

**VIVIENDAS EN ZONA DELICIAS**

C/ Gutiérrez Semprún: 3 dormitorios 1 Baño

C/ Mariano Miguel López: 3 dormitorios 1 Baño

☎ 639 186 058 / 983 352 699