¿Qué opina del comercio en su barrio?

Lucía Carmen Sanz

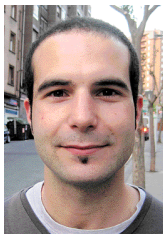
"REALIZO una compra de diario y sobre todo en comercios de alimentación y limpieza. Me gustaría que hubiera alguna tienda en donde fuera posible recargar móviles, una ferretería, más tiendas de ropa... porque para todo eso hay que desplazarse a Txurdinaga. Es verdad que tenemos algún comercio de ropa, pero no suelen ser de mi estilo y me gusta más ir a otras zonas de Bilbao en donde la oferta es mayor".

EL Chino es, junto al Mercado Municipal, el centro comercial que más destaca del barrio de Otxarkoaga por sus cualidades constructivas. Está ubicado en la calle Zizeruene y en sus instalaciones existen varias tiendas y locales hosteleros.

Marisa Caro

"SUELO comprar productos de alimentación en el Mercado Municipal del barrio y en un supermercado próximo. Sin embargo, con la crisis, en Otxarkoaga se ha notado un descenso del gasto y muchos comerciantes se han visto obligados a cerrar. Ése ha sido también mi caso, porque hace cuatro meses he tenido que cerrar mi tienda de ultramarinos. Para comprar ropa, calzado y cosmética es inevitable desplazarse. En el barrio no existen comercios de este tipo".

Gorka Zalduegi



"EN Otxarkoaga lo que más abundan son los comercios de alimentación, que es lo que más consumimos en casa. De ropa y calzado no hay ninguna tienda. Creo que en general, lo que haría falta es un mayor movimiento comercial, y que nuevas tiendas se instalaran en el barrio para que la zona tuviera más tirón. En mi caso, para la ropa, por ejemplo, suelo desplazarme a otras zonas de Bilbao en donde existe variedad en la oferta".

Teresa Delgado

"EN Otxarkoaga sólo compro en las farmacias del barrio. Para los productos de alimentación, ropa y calzado, acostumbro a desplazarme a otros barrios comoTxurdinaga o Santutxu en donde la oferta es mayor. Considero que, a pesar de ser este un barrio obrero, los precios son muy altos, y en textil la oferta es o muy poca, o no existe. Me gustaría que hubiera un supermercado más grande de la marca Eroski".

Abel Charcán, presidente de la Asociación de Comerciantes de Otxarkoaga

"En un negocio interviene mucho el ingenio"

Isabel Díez

"EL nuestro es un barrio muy vivo" comenta Abel Charcán, presidente de la Asociación Comercial de Otxarkoaga desde hace nueve años. A pesar de la "situación delicada" que atraviesa el comercio en el barrio, Charcán se muestra optimista y asegura que "hacen falta más jóvenes que dinamicen la actividad comercial". Al mismo tiempo, afirma que conocen sus limitaciones en cuanto a cotas de mercado: "Somos capaces de sobrevivir con la compra de diario y no podemos competir contra otras zonas comerciales de la ciudad como Santutxu, Casco Viejo o Abando".

–¿Qué situación atraviesa el comercio en Otxarkoaga?

–Estamos en un momento no muy favorable para la actividad comercial. Por un lado por el gasto contenido de los clientes y por otro, por la falta de oferta de servicios, pero todo se debe a un origen. Y es que cuando el barrio se formó, en la década de los 60, la actividad comercial era muy buena y existían servicios de todo tipo: electricistas, pintores, fontaneros, carpinteros, como era mi caso... Pero con el tiempo nos fuimos jubilando, y las nuevas generaciones no ocuparon nuestros puestos, por lo que no había otra salida que no fuera la de cerrar. Hoy en día contamos con cerca de 200 comercios –de los que 70 están asociados–, pero que no cubren todos los servicios que se demandan en el barrio.

–¿Y desde la asociación tienen alguna propuesta para mejorar esta situación?

–Es que hablamos de una cuestión muy complicada. Estoy convencido de que hemos vivido épocas más duras que ésta, como las crisis de los años 1987, 1990, 1992... con las huelgas en la Naval, Euskalduna, el cierre de las aduanas... y al final lo superamos, así que ahora habrá que emprender el mismo camino. Lo que a mí me sorprende es que habiendo tasas tan altas de paro, los jóvenes no se animen a coger las riendas de los negocios que quienes nos jubilamos hemos tenido que dejar. Son negocios con los que se alcanza para vivir bien y que además ofrecen servicios demandados para los vecinos de esta zona. Hoy en día diferentes organismos ofrecen ayudas y asesoramiento para emprendedores, como Lan Ekintza y Viviendas Municipales pero después, como en todo, uno tiene que valerse por sí mismo y sacar el negocio adelante. Sólo la apertura genera muchos gastos y hay que hacerles frente en solitario. Al final, en un negocio interviene mucho el ingenio.

–¿Cómo es el cliente habitual?

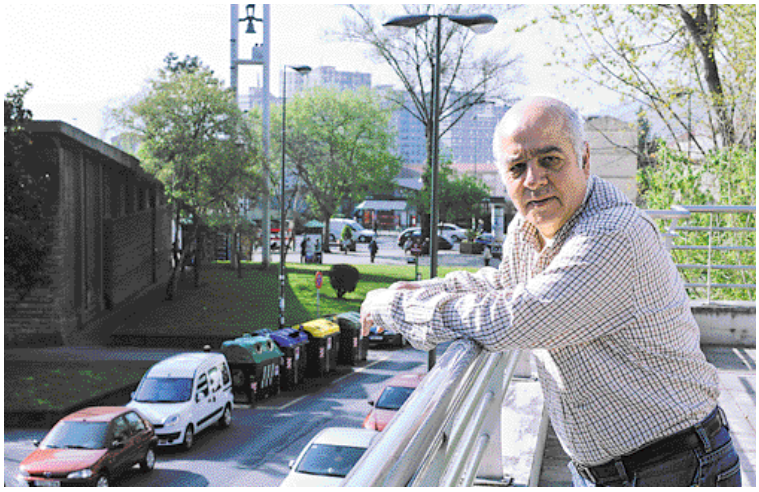
–La mayoría son personas mayores que realizan una compra de diario consumiendo preferentemente en los negocios de alimentación, que son los que más abundan en el barrio, junto con los locales hosteleros. Contamos con un mercado de abastos municipal y con varios supermercados, además de pequeñas tiendas de ultramarinos.

–Ha hecho mención al gasto contenido de los vecinos. ¿Se nota una pérdida de nivel adquisitivo?

–Sí que se nota. Ahora en muchos casos sólo se compra lo que es necesario. Éste es un barrio obrero en sus orígenes, y aunque muchas familias han tenido la suerte de prosperar, las tasas de paro son muy altas, y muchos vecinos viven de las pensiones, aunque todo esto se contrarresta con las ayudas sociales. Parte de la crisis ha sido fruto de la incertidumbre originada y claro, como consecuencia, los clientes contienen más el gasto.

–El año pasado se congelaron las rentas de todas las lonjas que gestiona Viviendas Municipales en Otxarkoaga. ¿Qué beneficios les ha supuesto?

–Pues lo cierto es que, a nuestro entender, con esta medida no hemos notado ningún tipo de beneficio. Yo tengo una lonja en propiedad y me arrepiento de haberla comprado en su día por varios motivos. Los saneamientos son de la década de los 60, los tejados están sin arreglar, debido al envejecimiento de la población hay que colocar ascensores en los bloques... Y a todos estos gastos contribuyen también las lonjas. Además las más antiguas no reúnen las condiciones mínimas de altura de techos y capacidad por lo que no sirven para todos los usos. Desde luego que yo recomiendo a los emprendedores que se instalen en el barrio, pero siempre que lo hagan en régimen de alquiler.



"Recomiendo a los emprendedores que se instalen en el barrio pero en régimen de alquiler"

"Tenemos una compra de diario y sabemos que no podemos competir contra otras zonas comerciales de la ciudad"