

Rosa Cano - ROPISPORT/RAYO 3 PUBLICIDAD.

Su filosofía es clara: “Tú dime qué necesitas, que yo te lo consigo”. Negocios como el suyo son una parte esencial de la vida del barrio.



Curiosidades y orígenes del negocio.

Es una empresa que llevamos ya en el mercado 26 años. Yo vine aquí hace unos cuantos años a Alorcón, pero yo había montado una cooperativa de confección industrial. A los 16 años era socio -cooperativista y cuando vine aquí pues empecé a ver qué podía trabajar. Empecé con el mundo de artes gráficas, un mundo donde hay mucho... era muy masculinizado y me encontré con que, como comercial de artes gráficas, yo no podría hacer otras cosas que los chicos sí que podían hacer. Estaba como estipulado qué no se podía hacer. Entonces yo hacía a mis clientes y mis clientes me exigían más cosas.

Entonces es cuando me planteé montar algo de artes gráficas y publicidad, es decir, metí todo el tema de *merchandising* y ahí pues, fue otro mundo. Ya los clientes se fidelizaron y yo siempre les he dicho a los clientes- tú dime qué necesitas que yo te lo consigo- que es un eslogan que tenemos porque es verdad que damos cualquier cosa. Y hace ya unos 12 años o así, empezamos con el mundo del deporte, que se acopla muy bien a todo lo que vendemos, quedamos con la ropa deportiva y somos distribuidores de marcas.

¿Cómo viven los vecinos y las vecinas de Alorcón un negocio como este?

Para mí el negocio de barrio es “el todo” porque creo que los negocios como nosotros, pequeños negocios, pequeñas empresas, comercios de proximidad, somos necesarios para crear barrio. Por ejemplo, yo vivo cerca de aquí, pero, con todo y eso, todos los comercios y empresas que hay en esta zona tenemos un vínculo: hacemos barrio, la gente viene, pasa por aquí, son zonas que hay gente de paso. Si no existiésemos nosotros no habría gente, se irían a otros sitios a buscar y serían zonas abandonadas. Por lo tanto, yo creo que las pequeñas empresas somos necesarias en cualquier tipo de barrio.

¿Qué oportunidades crees que puede aportar a Alorcón el ámbito Norte?

Para mí Alorcón es un pueblo, entonces me gustaría que Alorcón Norte siguiese esa dinámica, porque para las pequeñas empresas la dinámica de cercanía es muy importante. Necesitaríamos gente que viva, pero, sobre todo, cercanía también en sus necesidades. Estamos cambiando un poquito ahora que se trabaja tanto por Internet.

También es verdad que tenemos que dar otro servicio: dónde llegan los paquetes, cómo se distribuyen. Tenemos que tener locales cercanos, no nos vamos a ir a la otra parte a recoger, a llevar. Tenemos que crear un estilo de vida que permita vivir, comprar en el barrio sin mover mucho los coches, los niños que hagan deporte en la zona, un conjunto de todas estas cosas. Nosotros, por ejemplo, aquí tenemos el polideportivo Parque Lisboa, que son clientes, que a la vez vienen por aquí para otras cosas, dan vida a la frutería que está al lado, el taller tiene más visibilidad... unos a otros nos ayudamos con nuestros clientes y creo que esa dinámica tiene que seguir en el norte, no puede ser un mundo aparte.