

Depósito legal
LD-02-1958
Imprime:
B.E.P.S.A.
Control de OJD
vocento

Diario LA RIOJA. Edita NUEVA RIOJA, S.A.
Redacción: C/ Vara de Rey, 74. 26002 Logroño (La Rioja). La Rioja: Tel. 941279130. local@larioja.com. whatsapp: 690879609. Edición y Cierre: Tel. 941279150.
Deportes: Tel. 941279160. deportes@larioja.com. Fax Redacción: Tel. 941279147. Director: 941279107. Fax: 941279106. director@larioja.com. Cartas al director:
cartas@larioja.com. Agenda: vidayocio@larioja.com. Teléfono del lector: 941279105. Publicidad: 941279127. Fax: 941279109. Club de Suscriptores: 900 506 507.
CORRESPONSALES (Tel. y Fax.) Alfaro: 941 18 40 46. Arnedo: 941 18 40 46. Calahorra: 941 59 43 42. Cervera: 941 19 81 08. Haro: 649 69 24 90. Nájera: 941 45 00 59. Santo Domingo: 941 34 14 00.
© NUEVA RIOJA, S.A. Reservados todos los derechos. Queda prohibida la reproducción, distribución, y comunicación pública, total o parcial de los contenidos de esta publicación, en cualquier forma o modalidad, incluida, expresamente, la mera reproducción y/o puesta a disposición de los mismos como resúmenes o revistas de prensa con fines comerciales, sin la previa, expresa y escrita autorización de NUEVA RIOJA, S.A.

EL FUTURO DE LA RIOJA

UNA MIRADA AL PORVENIR DE LA REGIÓN CON...

«Logroño tiene comercios únicos»

Alba García Milon Doctoranda en Economía de la Empresa en la UR

DIEGO MARÍN A.

LOGROÑO. Doctoranda en Economía de la Empresa en la Universidad de La Rioja, la logroñesa de 25 años Alba García Milon posee un máster en Gestión de Empresas y otro en Profesorado. Forma parte de la Cátedra de Comercio de la UR y el Ayuntamiento de Logroño, para la que ha coordinado el libro 'A-Tienda. Dirección y gestión del punto de venta' (ESIC, 2020). Su trabajo sobre intención de compra de un nuevo vino logró el Primer Premio al Trabajo Fin de Máster de la Asociación Española de Estudios de Mercado, Marketing y Opinión y un accésit en los Premios Académicos de la Asociación Española de Codificación Comercial.



Alba García Milon posa con el libro 'A-Tienda' en el campus de la UR. **MIGUEL HERREROS**

– **¿Por qué le interesó investigar sobre comercio local?**
– Siempre he creído que el comercio es el motor de las ciudades y que, si no existiera, estas serían apocalípticas, sin vida. Creo que el comercio tiene cabida en cualquier escenario y entorno, así que, adaptándose a los cambios, puede permanecer. Yo apoyo al comercio desde la investigación, estoy realizando una tesis sobre turismo de compras, centrado en Logroño, el comportamiento del turista y las nuevas tecnologías.
– **¿Qué tipo de turismo de compras se da en Logroño?**
– Somos conocidos por el vino, mucha gente viene a disfrutar de experiencias enoturísticas

y a comprar vino, pero Logroño tiene una buena identidad comercial, con comercios únicos. Logroño no es solo una ciudad para comprar vino, hay otros comercios que merece visitar.
– **El comercio parecía vivir una continua mala racha y el COVID-19 no ayuda... ¿Qué cree que deben hacer las tiendas para subsistir?**
– El comercio local lleva años sufriendo y los comerciantes no tienen una buena perspectiva de futuro, pero sus inquietudes siguen siendo las mismas, incluso se han reforzado. Muchas veces, cuando pensamos que surge una amenaza, podemos darle la vuelta y convertirlo en una

oportunidad. Quizá el comerciante no ha cambiado su perspectiva, pero sí los clientes, y se tienen que centrar en lo que necesitan.
– **Una 'pandemia' anterior para el comercio fueron las grandes superficies. ¿Puede el comercio minorista competir con ellas?**
– No directamente, pero sí puede ofrecer algo que no tienen. No puede competir en precio pero sí en calidad de atención y producto, sobre todo con proveedores locales.
– **Internet: ¿enemigo o amigo?**
– Depende. Al principio era una amenaza pero puede convertirse en un aliado con una tienda 'on line'. Hay que bus-

car el equilibrio.
– **¿Qué tipo de tienda cree que funcionaría en Logroño?**
– Más que en el producto hay que centrarse en el cómo. De eso habla el libro 'A-Tienda', de gestionar bien el comercio, saber lo que busca el cliente, provocar que vuelva, aunque no compre, mantener la relación. Es el cómo atiendes y gestionas tus proveedores, tus redes sociales... Todo eso es lo que provoca que las tiendas tengan éxito.
– **¿Y qué tipo de tienda le gustaría tener a usted?**
– Una de juegos de mesa, aunque en Logroño hay una buena oferta. Es mi hobby y creo que quien tenga una tienda debe amar lo que vende.

A LA ÚLTIMA Franceses locos

ROSA BELMONTE



La foto más difundida de Casado durante su proclama en la moción de censura es una que me recuerda a Hitler. No recuerda a Hitler, me recuerda a mí a Hitler en uno de esos ensayos gesticulantes que hacía para los discursos y que fotografiaba Hoffman. Mirada hacia abajo (en eso se diferencia de Adolf, que casi siempre lo hacía hacia arriba, además del blanco y negro) y las manos en garras como a punto de coger un perro para comérselo.

Pero no me hagan caso porque supongo que necesito un examen de salud mental, como Erdogan ha dicho de Macron. Por su actitud frente a los musulmanes y el islam. O sea, por sus medidas para defender el laicismo y los valores de la República. Hasta un importante imán en Francia le ha pedido que sí, que haga limpieza del islamismo. Durante mucho tiempo llamé la atención que en España no hubiera partidos de ultraderecha como el Frente Nacional (ahora, llamado Rassemblement National). Vox es un partido de reacción, pero no de reacción inicial contra la inmigración o las instituciones europeas sino de reacción contra Podemos, lo de Cataluña y un PP templado, como esas absurdas ensaladas.

Lo de la salud mental de Erdogan lo entiendo porque lo veo. El loco ve los locos siempre en el otro lado. Hace unos días había gente aparentemente normal que se quejaba de que en el entierro del profesor francés decapitado, con todos los honores de la República Francesa y su presidente, faltara el otro ataúd, ¡el del asesino fanático! Víctimas y verdugos, lo mismo. Como si la islamofobia fuera lo que hay que combatir en primer lugar. Me gusta imaginar a Macron como Casado en esa foto contra el islamismo asesino, contra lo que está mal en el mundo, que diría Chesterton.

Oferplan
LA RIOJA

cuida de tu salud

Por teléfono: **941 279 169** (de 9 a 17 h.)

Por internet: **oferplan.larioja.com**

Smartphone/tablet: A través de la APP **Oferplan La Rioja**

Test antígeno covid-19 >

Se trata de una prueba rápida de antígenos, portátil y fácil de usar cuyos resultados se obtienen en 15 minutos.
ES IMPRESCINDIBLE ACUDIR AL CENTRO CON CITA PREVIA

¿QUÉ TE OFRECEMOS?

• Test de antígenos en **Clinica Marcos Villares** por sólo 39€

Clinica Marcos Villares
C/ Gran Vía, 8. Logroño

Clinica Marcos Villares
SERVICIO DIAS MEDICA



39€