

Carreño

El Antón se rinde a los pinceles

El pintor candasín Valentín Álvarez expone en el centro de escultura un total de 39 obras que «deconstruyen el espacio hasta alcanzar la abstracción», explica

Candás,

Braulio FERNÁNDEZ

Rara vez el Centro de Escultura de Candás, Museo Antón, abre sus puertas a un pintor. Ésta es una de esas veces, y se debe a la exposición del artista candasín Valentín Álvarez, quien a través de 39 obras ha realizado una «deconstrucción» del espacio, evolucionando de la pintura figurativa a la abstracta, en cuatro series que pueden ser visitadas en las salas del centro escultórico hasta el día 27 de enero.

«La muestra consta de cuatro partes, empezando por unas imágenes de interior, en una serie en blanco y negro, y hacia el final se va volviendo más abstracta», explica el artista. En total se pueden contemplar 39 obras, que permiten un recorrido de «deconstrucción íntima», como reza el título de la exposición, que en pocos días ya se ha convertido en una de las más visitadas en la historia del centro escultórico.

El método está sujeto al mismo tiempo a la planificación y a la inspiración. «Parto de un todo, y a partir de ahí voy sacando formas, matices, deconstruyendo la imagen



Valentín Álvarez, junto a una de las obras que tiene expuestas en el Museo Antón de Candás.

BRAULIO FERNÁNDEZ

Candás adelanta las rebajas

El pequeño comercio aplica ya descuentos para animar la campaña de ventas navideñas, muy floja en general

Candás, Mónica G. SALAS

Flojas, muy flojas. Ésa es la frase más repetida por los empresarios candasinos cuando se les pregunta por las ventas navideñas. Y es que la crisis económica aprieta cada vez más al pequeño comercio. «Hay menos volumen de gente y el tipo de compra es diferente, ya que buscan el artículo más económico», resume Imma Rodríguez, de la joyería Rodada. Con el objetivo de incentivar las ventas durante estas Navidades, el centro de Candás se ha convertido en un festival de descuentos. La mayoría de los escaparates de las tiendas lucen carteles anunciando rebajas o, en otros casos, promociones especiales. Incluso ya hay comerciantes que han optado por mantener estos descuentos de forma permanente durante todo el año.

Los candasinos gastaron más el año pasado en regalos de lo que lo están haciendo estas Navidades. O eso, al menos, es lo que opinan los propietarios de las tiendas de la villa. Además, «compran productos más simples y baratos, como pueden ser unos calcetines», dice Pablo Artime, responsable de la tienda de deportes MI Black. Lo mismo opina Ladislada Rodríguez, de la perfumería Yaya: «Ahora sólo van en busca del detalle». En este sentido, los comerciantes destacan que los

clientes se muestran más precavidos a la hora de comprar y miran mucho más los precios. Hasta el punto de que hoy en día «lo que vende es más el precio que el propio artículo», dice Imma Rodríguez. Así, «en vez de llevarse un par de zapatos, ahora sólo se llevan uno», declara Laura Reguera, de la zapatería de niños Charol.

Conscientes de la situación económica, la mayoría de los comerciantes ha decidido este año adelantar las rebajas o aplicar descuentos especiales con vistas a las Navidades. Así, Ángel Fernández, responsable de la tienda Candás Sport, manifiesta que algunos de sus artículos «están rebajados al cincuenta por ciento con el objetivo de ayudar a la gente a comprar sus regalos». Asimismo, Pablo Artime declara que gran parte de sus productos tienen desde un diez hasta un cincuenta por ciento de descuento. Pero ya hay quien lo aplica durante todo el año. Éste es el caso de la perfumería Yaya. Su propietaria, Ladislada Rodríguez, asegura que baja los precios con un veinte por ciento de descuento en perfumería y un diez en el resto de sus artículos. «Es una fórmula que funciona», sentencia.

Aun así, los consumidores tienen la mirada puesta en las rebajas de enero, donde la bajada de precios se espera que sea aún más acusada.



Miguel Blanco dobla una camisa en el interior de su tienda candasina.

MÓNICA G. SALAS



Pablo Artime, junto a un cartel de rebajas en Candás.

MÓNICA G. SALAS

«Nosotros ya empezaremos con el dos por uno, porque necesitamos sacar de alguna manera lo de esta temporada», dice Pablo Artime.

Pero lo que supone un alivio para los clientes se convierte en un

problema más para los comerciantes locales, ya que rebajar los precios no les sale del todo rentable. «No podemos aplicar tantos descuentos porque al final nos quedamos sin margen», dice Miguel

Blanco. No obstante, las rebajas anticipadas se han convertido en la única alternativa para poder sacar la mercancía adelantada.

Al problema del paro y la bajada de los sueldos se suma también la retirada de la paga extra de Navidad a los funcionarios, tal y como señala Lola Junquera, propietaria de la tienda de moda Xera. Y otro problema más: el tiempo. «No hace frío y eso no motiva a la gente a comprar ropa de invierno», señala Ángel Fernández.

¿Papá Noel o los Reyes Magos? Mientras que antes era Papá Noel y Reyes, ahora, tal y como explica Keith Menéndez, de la tienda de surf Cloudnine, «es uno u otro, pero no los dos». En este punto, los candasinos siguen siendo tradicionales. «Son más de regalar el día de Reyes que el día de Navidad», expresa Miguel Blanco. «Tan sólo un diez por ciento corresponde a las ventas de Papá Noel, mientras que el resto, a Navidad», sostiene Valentín Jesús Marquín, responsable de la zapatería Felinos.

A pesar de que la situación que vive el pequeño comercio es cada vez peor, los empresarios se muestran optimistas y esperan que las ventas se incrementen en los próximos días, ya que, según señalan, las compras siempre se retrasan. «Suelen dejarlo para los últimos días», dice Imma Rodríguez. «La gente primero se ocupa de la comida, luego del vestido para Nochevieja y, por último, de los regalos de Reyes», sostiene Ladislada Rodríguez. Por ello, la víspera de Reyes es siempre el día con mayores ventas. Pero no del año, ya que, como recuerda Valentín Jesús Marquín, Candás vive del turismo de verano.