

JACETANIA

Nº 0 • Invierno - 2009

# AHORA

Revista de la Asociación de Empresarios de Comercio y Servicios de la Jacetania

**ACOMSEJA te invita  
a celebrar la Navidad**

**Víctor Barrio:  
"el comercio forma  
parte de nuestra  
oferta turística"**

**Las Jornadas  
Gastronómicas,  
revulsivo para la  
"cuesta de enero"**

**JACETANIA,  
TE SENTARÁ  
BIEN**



Los comerciantes de Jaca quieren más espacio para sus escaparates

# TARJETAS IBERCAJA

Ahora todo cuesta  
un poco menos.

	<b>ALIMENTACIÓN</b> 1% DE AHORRO <small>en supermercados: Alcampo, Carrefour, Mercadona, Conabio y pequeños establecimientos de alimentación</small>	<b>RESTAURANTES Y HOTELES</b> 1% DE AHORRO	<b>CARBURANTES</b> 1% DE AHORRO 5% DE AHORRO <small>en ferias de las estaciones de Repsol, Compañía y Petrolor</small>
<b>Y además sus compras a tres meses sin intereses</b>			

902 111 221  
www.ibercaja.es



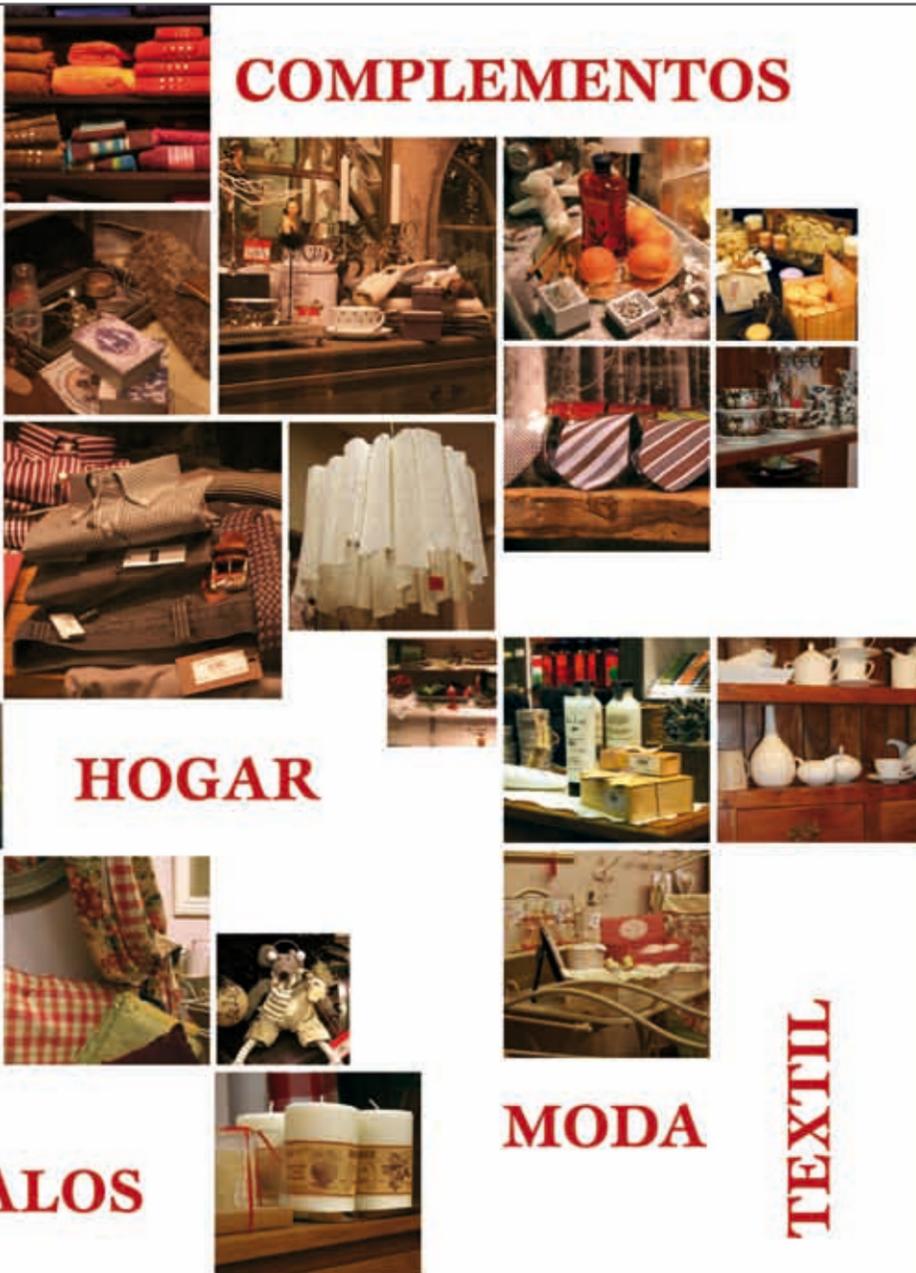
Tarjetas sujetas a requisitos de concesión de crédito de IberCaja. Devolución aplicable hasta un máximo de 1000€ de gasto al mes por tarjeta. Consulta condiciones de la promoción en su oficina o en ibercaja.es. Oferta válida hasta el 30 de junio de 2009.



...porque la vida es crecer.

FRAGANCIAS

## COMPLEMENTOS

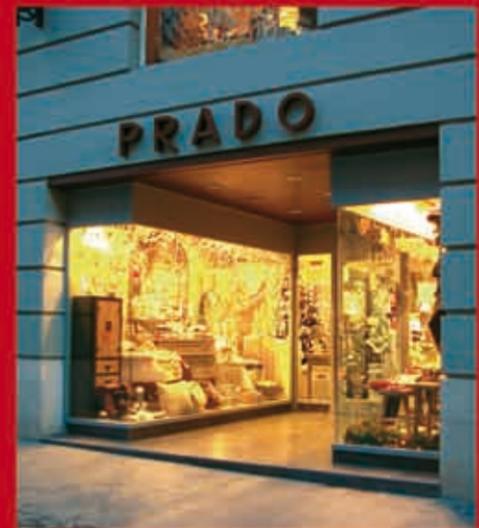


HOGAR

REGALOS

MODA

TEXTIL



Buscas ...

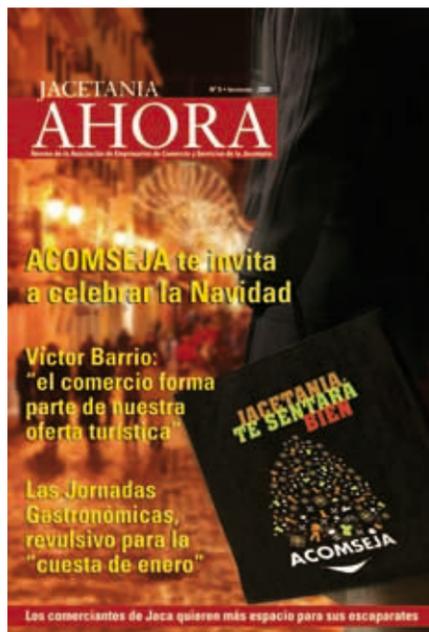
**PRADO**

C/ Mayor, 20 JACA

974 360 645



## Editorial



EDITA:  
ACOMSEJA

REDACCIÓN:  
Pirineum / 974 355 386  
pirineum@jaca.com

DISEÑO Y PUBLICIDAD:  
Rc estudio / 974 356 022  
rcjestudio@telefonica.net

IMPRIME:  
Lerigraf. SL

DEPÓSITO LEGAL: L-1779-08

**ACOMSEJA**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE COMERCIO Y  
SERVICIOS DE LA JACETANIA

**GOBIERNO  
DE ARAGON**  
Departamento de Industria,  
Comercio y Turismo

## Una Asociación con mucha vida

Desde hace tan solo dos años un pequeño grupo de comerciantes motivado por el descontento de distintas actuaciones, la falta de representación y dinamismo optaron por tomar cartas en el asunto y movilizarse de la única forma efectiva que da carácter y fuerza al tejido empresarial, el asociacionismo. La repercusión y su meteórico crecimiento hicieron evidente, no solo cierto sino claro, que su fundación era una demanda necesaria y bien acogida.

Desde entonces la Asociación de Empresarios de Comercio y Servicios de la Jacetania se propone dinamizar el tejido comercial y empresarial de la Comarca, representar, defender, coordinar, gestionar, fomentar y promocionar los intereses comerciales, económicos, sociales, laborales y profesionales, generales y específicos de todos sus miembros. Ardua tarea en la situación socioeconómica actual, una lucha con muchos frentes abiertos pero que a la vez nos anima a continuar trabajando e incluso siendo pioneros y referentes en iniciativas con gran repercusión. Esta publicación es una pequeña muestra de ello, un primer número de presentación desde el cual queremos haceros partícipes a todos, ciudadanos y visitantes que de forma conjunta hacemos el territorio.

Muchos son los condicionantes que nos sitúan como un espacio privilegiado capaz de ofrecer miles de atractivos tanto turísticos como culturales: naturaleza, patrimonio, deportes, gastronomía, calidad y un largo etcétera. Posicionarnos dentro de la variada oferta es lo que nos ayudará a superar estos tiempos, la Comarca de la Jacetania es un referente a nivel nacional, ejemplo de dinamismo y adaptación aunque a veces las instituciones en vez de cooperar pongan una traba después de otra.

Tendremos que pulir y hacer un esfuerzo de crítica respecto a algunas actuaciones que no han contado con el beneplácito de todos. Situaciones puntuales que evidencian labores con intereses personales que acaban repercutiendo, situaciones que por evidentes no dejan de rallar en el individualismo y por lo que ACOMSEJA se posiciona buscando siempre el beneficio de todos.

Mucha vida por delante y mucho camino por recorrer, este segundo aniversario lo celebramos por todo lo alto en la Campaña de Navidad con el sorteo de 6.002 euros y la lotería del Niño, después disfrutaremos con nuestras Jornadas Gastronómicas la última semana de enero, la Campaña de San Valentín, la fiesta del Comercio en la Calle y muchas iniciativas más. Aprovechamos entonces para desear un próspero año 2009 y nos vemos en la segunda edición.

**ACOMSEJA**

**HAZTE SOCIO, TODOS JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES**



Si te interesa recibir información contacta con nosotros:

T: 638 223 333

[www.acomseja.com](http://www.acomseja.com) / [gerencia@acomseja.com](mailto:gerencia@acomseja.com)

# Estas Navidades

**ACOMSEJA premia la fidelidad de los clientes y sortea 6.002 euros para gastar en los comercios asociados en una sola tarde.**



La Asociación de Empresarios de Comercio y Servicios de la Jacetania (ACOMSEJA) prepara una Navidad especial con numerosas acciones dirigidas a fidelizar las compras en los establecimientos asociados. Bajo el lema "Compra en la Jacetania. Te sentará bien", la Asociación quiere conseguir que los vecinos del territorio y también los visitantes encuentren nuevos alicientes en su consumo que eviten las fugas a otras ciudades del entorno como Zaragoza, Pamplona o Huesca. Según Víctor Barrio, presidente de ACOMSEJA, "nuestro interés es que el cliente se quede en nuestra zona porque encuentre la misma calidad, mejores precios y además incentivos para premiar su consumo".

Para ello ACOMSEJA sorteará 6.002 euros (menos el porcentaje del IRPF), entre todos los clientes que realicen sus compras navideñas entre el 5 y el 24 de diciembre en los establecimientos asociados. El día de Nochebuena a las 13:10 horas en Radio Jaca se realizará el sorteo para conocer el ganador. La única condición para gastar los 6.002 euros del premio es que tendrá que ser en la tarde del 29 de diciembre entre las cinco y las ocho

de la tarde. El afortunado deberá de comprar en un mínimo de 10 establecimientos y no podrá gastar más de 2.000 euros en cada uno de ellos.

## El ganador se dará a conocer el 24 de diciembre a través de Radio Jaca

En la campaña van a participar 275 asociados de ACOMSEJA. Cada uno de ellos ha adquirido 2 talonarios con 100 números en cada bloque que repartirá entre sus clientes. El comercio que entregue el boleto ganador también será premiado con 600 euros. Según Víctor Barrio, "lo que queremos, a diferencia de campañas similares que se realizan en otras ciudades españolas, es que la gente pueda adelantar sus compras navideñas y disponga del dinero realmente cuando lo necesite,

que es en plena Navidad. Por ello vamos a concentrar la campaña durante el mes de diciembre para que el ganador puede gastar el premio en sus compras navideñas".

Las normas son flexibles en algunos aspectos. Por ejemplo, el premiado puede reservar y pagar un viaje en la tarde del 29 de diciembre aunque lo disfrute más adelante. Igualmente ocurre en otros negocios como hoteles o restaurantes. "El ganador podrá reservar mesa y pagarla el día 29, como establecen las normas, pero no es necesario que acuda a comer o a cenar ese día. La única obligación es que se gaste el dinero en la jornada convenida".

Con esta novedosa campaña ACOMSEJA confía en dinamizar el comercio de la comarca y atraer a nuevos compradores. "Creemos -indica Víctor Barrio- que tenemos un gran potencial pero a veces es necesario incentivar a nuestros clientes porque la competencia y la oferta son cada día mayores. Esto es una muestra de que el comercio jacetano es activo y está en permanente reciclaje".



**Hotel  
REAL**

**Jaca**

Membrilleras, 7 • Tel 974 36 30 08  
www.hotelreal.com



Situado a escasos metros del centro de Jaca, es sin duda un lugar ideal para descansar al encontrarse en una zona tranquila de la ciudad con fácil aparcamiento.

78 habitaciones • Cafetería • Restaurante • Sauna • Gimnasio • Jacuzzi • Salón de convenciones • Garaje

# compramos en casa

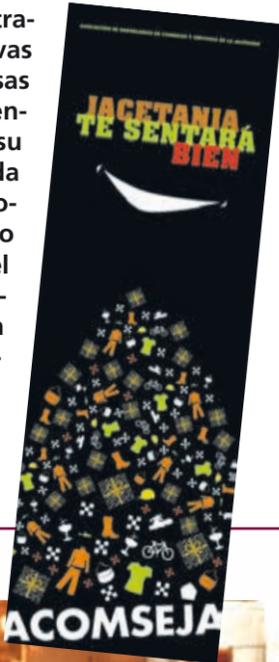
je y renovación". De hecho, desde que se creó ACOMSEJA en el año 2006 han sido constantes las campañas de promoción y sensibilización para llamar la atención del consumidor. La iniciativa de los 6.002 euros no va a ser la única que se va a desarrollar durante la Navidad. También se pone en marcha la "Campaña de la Lotería del Niño" a través de la cual ACOMSEJA quiere trasladar la posibilidad de la suerte a todos los clientes. Cada establecimiento repartirá entre sus compradores una participación de 2 números (0,50 euros por

número), de lotería para el Sorteo del Niño del 6 de enero. El criterio de distribución lo establecerá cada comercio en función del gasto efectuado por sus clientes.

La tarde de Nochebuena ACOMSEJA y el Ayuntamiento de Jaca colaborarán en la organización de una gran chocolatada en la Plaza Biscós que tendrá lugar después de la cabalgata de Papa Noel. De este modo la Asociación quiere estar también con los más pequeños en una de las

tardes más ilusionantes y emocionantes de todo el año. Al igual que ha ocurrido en otras fechas del calendario local (Fiestas de Santa Orosia, por ejemplo), ACOMSEJA mantiene su línea de compromiso con todos los sectores de la sociedad jacetana y con aquellas iniciativas que contribuyen a dinamizar la vida local. En este sentido Víctor Barrio considera que "ésta es una de nuestras máximas desde que creamos la Asociación y estamos convencidos de que forma parte de nuestras responsabilidades sociales como colectivo".

La ambiciosa campaña navideña de ACOMSEJA camina en la línea de trabajo mantenida a lo largo del año 2008. Las numerosas iniciativas organizadas han permitido reforzar la actividad de las empresas de comercio y servicios de la Jacetania y reforzar su presencia en aquellos acontecimientos en los que se demanda su colaboración. En este ámbito se enmarca la comida que ofrecerá ACOMSEJA el 28 de diciembre a todos los deportistas participantes en el "Trofeo Apertura" de esquí de fondo que organiza el Club Pirineísta Mayencos en el circuito de Candanchú-Le Somport. La comida se realizará en la sede de la Comarca de la Jacetania y el cocinero será uno de los restauradores asociados a ACOMSEJA. En la jornada colabora el Ejército cediendo su infraestructura, fundamental para hacer posible la multitudinaria comida.


## NOTICIAS

### ACOMSEJA promociona la comarca

La Asociación de empresarios de comercio y servicios de la Jacetania ha mantenido un intenso calendario de actividades feriales durante el último trimestre de 2008. Junto con el Ayuntamiento de Jaca y la Comarca de la Jacetania, ACOMSEJA ha participado en tres ferias bajo la marca "Pirineos Huesca", en las que ha realizado una importante promoción empresarial y turística. En septiembre acudió a la V Feria Internacional de Turismo Cultural de Málaga. En octubre participó en la XI edición del Salón de Turismo, Gastronomía y Artesanía de Vigo, EXPOGALAEICIA, donde recibió junto a la Asociación de Empresarios de Alto Gállego (AEPAG), el cuarto premio al mejor stand expuesto. El pasado mes de noviembre estuvo en la XII Feria Internacional de Turismo Interior (INTUR) de Valladolid, la feria de referencia del turismo de interior en nuestro país. En esta ocasión ACOMSEJA compartió nuevamente espacio bajo la marca "Pirineos Huesca" con la Asociación de Empresarios de Alto Gállego.



60 años de tradición en el centro histórico. Especialidad en recuerdos, artículos de piel y complementos.

**Azor**

CALLE OBISPO, 13 • JACA




# Este año toca cardo y bacalao

**Las III Jornadas Gastronómicas de ACOMSEJA, que se celebrarán en el mes de enero, vuelven a mirar a los productos tradicionales de la comarca.**

El cardo y el bacalao serán los protagonistas de la tercera edición de las Jornadas Gastronómicas que organizará ACOMSEJA entre el 23 de enero y el 1 de febrero de 2009. Como en las dos anteriores ediciones –que fueron dedicadas a la matacía, el cerdo y la huerta jacetana-, en esta ocasión los restauradores jacetanos han elegido dos productos tradicionales de la cocina montañesa. Según Francisco Javier Ponce, vocal de hostelería de la Asociación, “uno de los objetivos claros de estas Jornadas es poner en valor el patrimonio gastronómico de la zona. Hay que divulgarlo para que la gente conozca la excelencia de nuestros productos”.

Cerca de 20 restaurantes de Jaca y del resto de la comarca participarán en esta nueva edición. Algunos de esos establecimientos ofrecerán un menú degustación especial y otros introducirán en sus cartas habituales platos elaborados con los productos elegidos. A diferencia de los años anteriores, los restaurantes tendrán libertad para poner precio a sus creaciones. Ponce considera que las Jornadas Gastronómicas “intentan suavizar las temporadas bajas y en este caso la de la cuesta de enero, que siempre es especialmente complicada para todos. La iniciativa creo que motiva a la gente a salir el fin de semana e incluso entre semana, los profesionales del sector salen de la rutina diaria e intentan sorprender a los clientes con platos de temporada que incluso después acaban incorporando a sus cartas”.

tor con la renovación de cartas, la experimentación de nuevos platos y la búsqueda de alternativas a su gastronomía tradicional. “En general los restaurantes y bares asociados han mostrado una gran imaginación y esfuerzo y se ha producido una renovación muy notable de nuestra oferta”, indica Fran Ponce.

De lo que se trata es de motivar al sector de la restauración para que proponga nuevas creaciones y sea capaz de atraer la atención de los clientes habituales y de los visitantes. Además, las Jornadas y Concursos han demostrado que son capaces de dinamizar no sólo a los restaurantes y bares sino también a otros sectores de la economía de la zona. Fran Ponce destaca que en la pasada edición de las Jornadas dedicadas a los productos de la huerta jacetana, hubo hortelanos que tuvieron que plantar mucho más de lo habitual para poder abastecer a los restaurantes. “En ese caso se consiguió motivar a las huertas de la zona para que incrementaran su producción con el consiguiente beneficio. Fue un efecto directo de las Jornadas Gastronómicas”.

En última instancia el objetivo de ACOMSEJA es mejorar la calidad del servicio de los comercios asociados y crear una marca que sea reconocida por su solidez y garantía. Entre las novedades que presenta la nueva edición de las Jornadas destaca la elaboración de unas encuestas para conocer el nivel de trabajo de los establecimientos participantes y poder calibrar de este modo el verdadero impacto de las Jornadas en su economía. “Es la única manera –afirma Ponce- de conocer con claridad el efecto de nuestras iniciativas en el sector para seguir trabajando en la misma línea o introducir las mejoras necesarias”.

El área de hostelería de ACOMSEJA ha mantenido una actividad frenética a lo largo del año 2008. Junto al Concurso de Tapas y las Jornadas



## Uno de los principales objetivos es promocionar el patrimonio gastronómico de la comarca

En este sentido, Fran Ponce recuerda que muchos de los establecimientos que han participado en las dos ediciones del Concurso de Tapas han mantenido de manera estable sus creaciones ante la buena respuesta del público. “Lo mismo ha ocurrido –señala- con la tapa “Orosieta” que cada establecimiento creó para las Fiestas de Jaca. Algunos restauradores han decidido mantenerla porque se la pedían permanentemente sus clientes”. De lo que no hay duda es que las iniciativas que está promoviendo ACOMSEJA en el ámbito gastronómico han servido para dinamizar el sec-

**LoF moda**  
ropa y complementos  
VERO MODA    PIECES

Ampliamos negocio con ropa hombre y próximamente nos trasladamos a la Pza San Pedro/Catedral

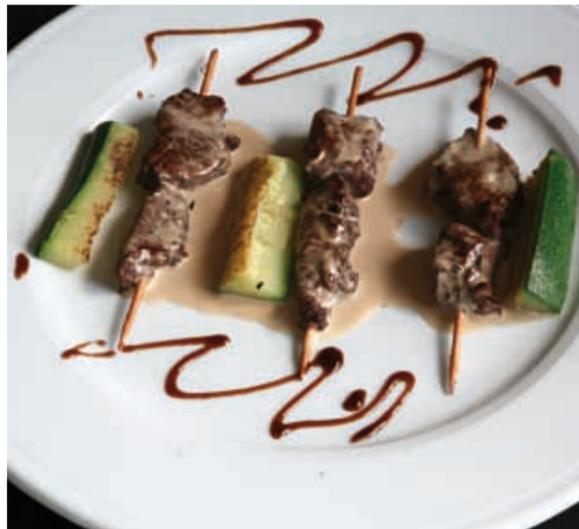
Tel 974 355 863 • Mayor. 39 - Jaca

**MATICES**

Depilaciones  
Maquillajes  
Manicuras  
Extensiones

Peluquería

Domingo Miral, II 22700 JACA    Tel. 974 35 52 66



## Tapas, ¡qué gran invento!



ACOMSEJA ya trabaja en la tercera edición del Concurso de Tapas el Pirineo Aragonés después del rotundo éxito de las dos primeras. La experiencia ha confirmado el alto nivel de la gastronomía jacetana y el dinamismo del sector, sin parangón en el resto de la provincia. En la última edición participaron 34 establecimientos y se sirvieron 56.304 tapas, superando ampliamente la cifra del primer año, establecida en 40.040. El Concurso ya se ha consagrado (pese a su juventud), como una de las fechas señaladas del calendario comarcal. La gastronomía ha servido para constituir cuatro jornadas de carácter festivo con indudable componente social. Las fechas elegidas (primer fin de semana después del Pilar), ha supuesto un gran aliciente para romper la estacionalidad.

Para la tercera edición ya se están planteando algunos cambios destinados a mejorar la organización. Se incidirá en el servicio, la atención al cliente y la limpieza. Para ello se creará un jurado encargado de evaluar estos aspectos y la fidelidad de la tapa presentada. El Concurso de 2008 fue ganado por el Bar Babelia con la tapa "Mini crepe", elaborada con confit de pato y setas y aderezada con salsa de Oporto y cilantro. El segundo premio fue a parar a la tapa "Badaguas" del Hotel Barceló y el tercero a la "Delicia de montaña" del Bar Baviera. En la categoría de mejor tapa para celíacos resultó ganador el "Risoto Gorbea" del Bar Gorbea. La votación de los clientes determinó que la "Brocheta de ciervo y calabacín con salsa de Pedro Ximenez" del Bar Pirineo fuera la mejor valorada entre las 2.800 papeletas recogidas.

Gastronómicas promovió durante las Fiestas de Santa Orosia y San Pedro la creación de un "Plato Santa Orosia" muy económico (6 euros), en los restaurantes y bares asociados, así como la tapa "orosieta" de creación libre. Con ello se pretendía motivar a los jacetanos para que salieran de sus casas y participaran activamente en los actos festivos. Por la noche se puso en marcha una gran carpa donde se servían bebidas y se podía recenar. También se organizó la comida popular dentro del "Día de las Tradiciones". Para el próximo año se está trabajando en varias iniciativas como las Jornadas de la Huerta en Verano. En todos los casos, señala Ponce, "queremos que haya un paralelismo cultural entre lo que nosotros organizamos y las tradiciones de la zona, independientemente del estilo culinario de cada uno". El vocal de hostelería de ACOMSEJA asegura que "en el ánimo de todos está seguir trabajando unidos y tener la fuerza suficiente para afrontar los problemas que puedan surgir y encontrar las soluciones convenientes. Cuanto más fuertes seamos más soluciones tendremos".



"Mini Crepe" del Bar Babelia fue la tapa ganadora de la II edición del Concurso de Tapas. Arriba a la izquierda, la tapa especial para celíacos (Bar Gorbea), y a la derecha el premio popular concedido a la tapa del Bar Pirineo.

## Luces para la ciudad

ACOMSEJA ha participado económicamente en la iluminación de la Calle Ramiro I de Jaca mediante una subvención concedida por el Gobierno de Aragón a través del "Convenio con asociaciones de empresarios y comerciantes de Aragón para la mejora de los cascos urbanos de la Comunidad. En concreto, la aportación a través de dicho convenio ha sido de 17.600 euros". El Ayuntamiento de Jaca ha aportado 6.267 euros hasta completar el coste total del proyecto. Esta fórmula de colaboración ya se puso en práctica el pasado año para la renovación de la iluminación de las calles Domingo Miral, Correos y Pasaje del Carmen. En aquella ocasión ACOMSEJA gestionó una subvención del Gobierno de Aragón por valor de 55.000 euros.



**DISTRIBUCIONES ASCASO S.L.**  
Distribuidores de bebidas

Calle Río Gállego, 10 - 12 • Polígono Llano de la Victoria II  
22700 Jaca (Huesca) • Tel. 974 363 298 - Fax 974 363 294  
empresa@dist-ascaso.es

**STILLE**  
muebles

- MOBILIARIO
- COLCHONES
- SOMIERES

Nos ajustamos a su presupuesto

San Marcos, 3 • Jaca (Huesca) • Tel y Fax 974 36 20 57

## Tendencias

### Joyería

Materiales naturales como maderas o piel, en combinación con alta joyería, marcan la tendencia para el próximo año.



Lo encontrarás en Joyería Muñoz,  
c/ Mayor, 21  
tel. 974 360 847 • Jaca



*Calzados Calixto*  
Desde 1909

Variedad en marcas y modelos, calidad y servicio marcan la diferencia en esta centenaria tienda de la calle Mayor, 7 de Jaca



# MODA

Moda Mujer de las mejores marcas y en tu talla,  
en la calle del Carmen, 9 Jaca • T. 974 364 608



ChV  
Charo Viñas

Pepe Arellano

JOTA MAS GE  
*Trasera Luis + Jessica Uzunoturm*

Pause  
Café

VANDOS

Plural



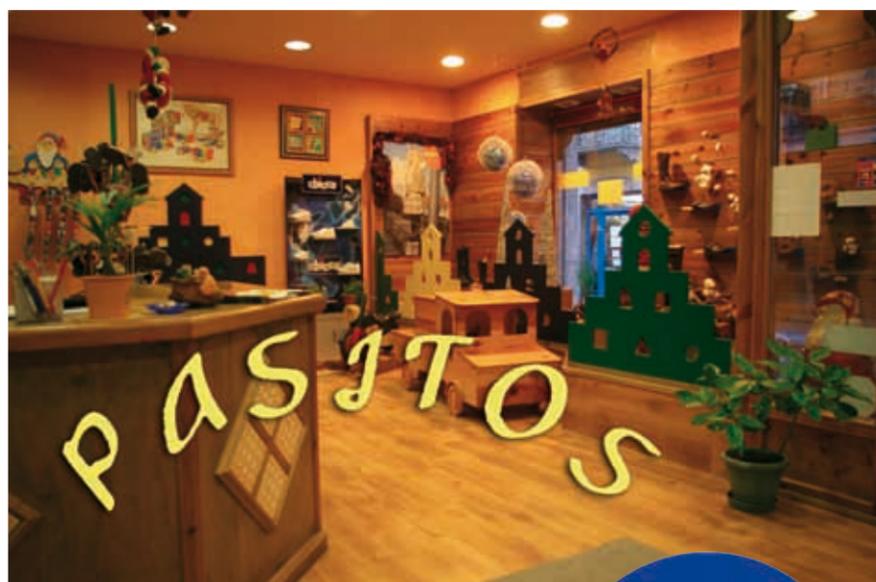
COTON  
ROPA JOVEN

Tu ropa

Dezigual®

c/ Echegaray, 4 Jaca

# TENDENCIAS



Pensar en calzado para niños es visitar PASITOS.  
En la c/ Echegaray, 8 de Jaca  
T. 974 361 595



Tu tienda LEVI'S en Jaca **ABAD BOUTIQUE**  
Mayor, 4 • Jaca



Esta marca nacida en 1998, se ha convertido en un icono de la moda para niños y jóvenes de toda la península. c/ Mayor, 16 Jaca

## Deportes

Somos especialistas en montaña  
Avenida Regimiento Galicia, nº 3  
Jaca T. 974 360 890

# Problemas con la línea

## La normativa que regula los escaparates y rótulos de los establecimientos del Casco Histórico de Jaca limita la capacidad de desarrollo de los comercios.

Los comerciantes del Casco Histórico de Jaca se enfrentan desde 1993 a una normativa especialmente restrictiva en el diseño de los huecos de los escaparates y en la rotulación de sus establecimientos. El artículo 22.3 del Plan Especial del Casco Histórico establece que "predominará la verticalidad en el diseño de los huecos de las fachadas, con preferencia de ventanas y balcones individuales. El ancho de los huecos no superará la dimensión de 1,30 metros". La norma se aplica actualmente también a los locales comerciales que hacen reformas exteriores o a aquellos que cambian de actividad comercial

ACOMSEJA ha insistido desde su creación en la necesidad de revisar esa normativa para hacerla más flexible y adaptarla a las necesidades reales del comerciante. Víctor Barrio, presidente de la Asociación, considera que "los escaparates de nuestros comercios tienen que responder a nuestras necesidades y esa es nuestra principal inquietud". La Comisión de seguimiento del Plan Especial de mejora y conservación del Casco Histórico de Jaca está trabajando en los últimos meses en la revisión de la normativa para lograr que satisfaga

las reivindicaciones de los comerciantes sin perder el espíritu conservacionista que lo impulsó.

Marta Muñoz, Secretaria de ACOMSEJA y vocal de la Asociación en dicha Comisión, señala que "nosotros no pretendemos un cambio global de la normativa sino reformas de determinados artículos que han quedado desfasados o que ha quedado comprobado que su aplicación es demasiado estricta y genera problemas. Así se lo hemos transmitido al equipo redactor del Plan Especial".

Dicho Plan entró en vigor en 1993 con el objetivo proteger el casco histórico de la ciudad y potenciar su imagen y la originalidad de su trama urbana. Desde entonces han sido numerosos los comercios que se han visto severamente limitados a la hora de diseñar las fachadas de sus establecimientos. La exigencia de mantener la simetría con los balcones y los vanos de las plantas superiores dio como resultado algunos escaparates llamativamente estrechos y escasamente prácticos para proyectar al exterior los potenciales del negocio. Sin embargo, en los últimos meses ya se

ha dado autorización de apertura a algún establecimiento que no cumplía estrictamente la normativa pero que presentaba un proyecto que mejoraba sensiblemente la fachada, a juicio de la Comisión.

Marta Muñoz asegura que "todos tenemos claro que debe de existir cierta regulación y una armonía de los bajos respecto al resto de las casa, pero el ayuntamiento debe de considerar que el 10% del contenido de un establecimiento se encuentra en el escaparate pero el 90% que se vende en el interior lo provoca el escaparate". ACOMSEJA defiende que la Comisión del Casco Histórico debe de tener cierta autonomía para analizar individualmente cada proyecto que se presente y tratarlo en función del tipo de comercio, la casa en la que está ubicado o las necesidades del propietario. "Se puede conciliar el interés del comercio con la estética del edificio, por eso sería interesante que la nueva normativa recogiera la posibilidad de que sea la Comisión del Casco la que decida lo que se hace después de analizar individualmente cada caso", indica Muñoz.



## COTEGA VENTA DE PRODUCTOS ZOOSANITARIOS Especialistas en Perros y Gatos

Disponemos de los mejores alimentos para su mascota.  
Para cada necesidad. Adaptados a cada caso.  
Para que estén en buena forma. Para que su salud sea óptima...  
y lo último en accesorios (para que vayan a la "última").  
Supervisión veterinaria

Avda. Oroel, 4 - bajo. Edificio El Campaz • Jaca Tel. 974 360 180 • cotegajaca@yahoo.es



Enrique Villarroya, Alcalde de Jaca y presidente de la Comisión, defiende la necesidad de revisión de la normativa pero recuerda que "lo que se ha pretendido hasta ahora no es limitar al comerciante sino evitar que se produjeran actuaciones poco apropiadas para el Casco Histórico". El alcalde jaqués sostiene que ante un edificio "hay que buscar una lectura horizontal pero también vertical de su fachada. Una casa no comienza en la primera planta sino en la planta calle, y por eso entendemos que las intervenciones deben de estar regu-

## "Es posible conciliar el interés del comercio con la estética del edificio"

ladas". En todo caso, Villarroya asegura que el debate que se produce al respecto "es más formal que real" y entiende que "en la Comisión lo que impera es el sentido común y ante buenos proyectos seguro que todos nos pondremos de acuerdo. Queremos una norma que nos permita interpretar y que ante una barbaridad podamos decir que no".

Algo parecido ocurre con la rotulación de los establecimientos. Víctor Barrio afirma que en la actualidad "no tenemos muy claro qué tipo de rótulo se puede poner,

vemos que hay cierta indefinición y que en algunos casos se permiten ciertos materiales y en otros no. Queremos una norma que sea clara y no admita dudas". De momento parece que todas las partes implicadas están convencidas de la necesidad de relajar la normativa y adaptarla a la realidad actual del comercio. Marta Muñoz explica que "somos los comerciantes los primeros que queremos un casco histórico bien conservado y armónico, somos los primeros interesados en ello y además estamos convencidos de que beneficia a nuestros negocios. Pero la normativa actual es demasiado exigente y purista, teniendo en cuenta que el nuestro no es un casco histórico medieval y que se grado de conservación es desigual. Cuando vas a otras ciudades monumentales no ves estas limitaciones".

Un caso cercano es el de Huesca. Daniel Ramírez, Presidente de la Asociación de Empresarios de Huesca, afirma que "de momento el ayuntamiento no ha expresado su intención de poner limitaciones en las fachadas de los establecimientos. Nunca ha sugerido nada al respecto. En su día planteó la posibilidad de prohibir los rótulos que salían de la pared pero finalmente no hizo nada". Bien es cierto que en el casco viejo de Huesca (en el que no se incluyen los Cosos), apenas hay un número relevante de comercios y que, como recuerda Ramírez, "se han hecho nuevos edificios que no han ayudado a mejorarlo, así que difícilmente se pueden plantear normativas conservacionistas cuando ya queda poco que conservar".

## Plan de equipamiento comercial, herramienta de futuro

La Asociación de Empresarios de Comercio y Servicios de la Jacetania ha conseguido la firma del convenio para la elaboración del Plan Local de Equipamiento Comercial, un documento que en palabras de Víctor Barrio, "nos tiene que aportar las directrices a seguir para un desarrollo futuro de nuestro comercio. No sólo se quedará en un estudio sino que después habrá que ejecutarlo y nos tendremos que implicar todos; las administraciones y los empresarios.

En la elaboración del Plan participan la Cámara de Comercio de Huesca, el Gobierno de Aragón, el Ayuntamiento de Jaca y ACOMSEJA. Será una empresa la que lo desarrolle y establezca un diagnóstico de la situación del comercio jaqués, las carencias más relevantes y las directrices necesarias para corregir las posibles deficiencias. Para Barrio, el estudio no servirá de nada "si después no logramos que se desarrolle, y para ello es necesaria la implicación de las administraciones y de los comerciantes. Nosotros tendremos que ponernos las pilas y tomarnos en serio todo lo que el Plan refleje".

Otras localidades de la Comunidad Autónoma de Aragón de tamaño similar al de Jaca ya han elaborado su Plan Local de Equipamiento con interesantes resultados. En el caso de la capital jaquetana, el estudio coincide con la próxima apertura de una nueva superficie comercial y con el proceso de peatonalización de parte del casco histórico de Jaca. "La realidad de nuestra ciudad es cambiante -indica el presidente de ACOMSEJA- pero es necesario que tengamos claro hacia dónde nos tenemos que dirigir en un futuro para afrontar con garantías todos los nuevos retos".

Avda. Primer Viernes  
de Mayo, nº 14  
JACA  
T. 974 36 33 96  
www.fincasjaca.com

viviendas • solares • promociones • locales • casas de pueblo

especialistas en mini cocina  
Calle Mayor 26 • JACA

## Establecimientos con historia

# Callizo, 100 años calzando a los jacetanos

La popular zapatería de la calle Mayor número 7 de Jaca, cumple su primer centenario y ofrece muestras de una extraordinaria vitalidad.

En 2009 la zapatería Callizo, uno de los negocios más antiguos de Jaca, cumplirá 100 años. El acontecimiento es todo un motivo de orgullo para Vicente Callizo, nieto del fundador del comercio y actual propietario, que vive con desbordante ilusión un cumpleaños familiar de gran significado y relevancia.

La zapatería abrió sus puertas en el año 1909 como fábrica de alpargatas en los bajos de la misma casa donde ha permanecido toda la vida,

en el número 7 de la calle Mayor. Al frente del negocio estaba Enrique Callizo, que ayudado por su familia y a base de mucho esfuerzo, logró poner en funcionamiento una fábrica de calzado que llegó a dar trabajo a 20 personas. Por aquel entonces la fábrica se dedicaba únicamente a la elaboración de las típicas alpargatas, el único calzado que podían pagar los clientes de la época. La mayoría era de Jaca y de los pueblos de la comarca. Los zapatos eran un lujo al alcance de unos pocos en una sociedad eminentemente rural.

En el año de la apertura de Calzados Callizo Jaca comenzaba el derribo de sus murallas medievales y se preparaba para iniciar una gran expansión urbanística por la zona del Burgo Nuevo. Un año antes se había levantado el templete de Santa Orosia y la ciudad vivía una frenética actividad

que le iba a arrancar definitivamente del siglo XIX. Cuando Callizo abrió el negocio la cercana Puerta de San Francisco estaba a punto de convertirse en historia en aras del progreso. En el transcurso del tiempo el negocio se transformó en una zapatería, siempre con alguien de la familia al frente. Los duros años de la postguerra fueron también un tiempo de incertidumbre y sacrificio que los Callizo supieron superar. La zapatería se fue consolidando y se convirtió en un comercio de referencia no sólo en Jaca sino en toda la comarca. Hace casi 30 años Vicente, nieto del fundador, tomó el relevo para garantizar la continuidad de la saga. Los recuerdos de su infancia están siempre inevitablemente vinculados al negocio familiar. Cuenta que la zapatería Callizo siempre ha sido para él como su casa: "hacía los deberes, jugaba, merendaba en la tienda...". Era un ambiente tan familiar que incluso las dos únicas empleadas que recuerda, procedentes del pueblo de su madre, vivían en su casa y él siempre las consideró "como de la familia".

En aquellos años el bajo era como un gran almacén lleno de estanterías repletas de cajas de zapatos, "teníamos todo el género a la vista como era la costumbre entonces", recuerda. Entre enero de 2001 y abril de 2003, la casa de los Callizo fue derruida y en su lugar se levantó un nuevo edificio que logró conservar parte del aspecto y del espíritu de la vieja casa. La zapatería también se remodeló y adquirió su moderna fisonomía actual, en la que los grandes escaparates adquieren el protagonismo absoluto de la fachada. Mientras duró la remodelación la zapatería se trasladó a la Avenida del Primer Viernes de Mayo. Fue la única vez que abandonó su ubicación original.

En la actualidad, el zapatero intenta combinar lo que sus padres le enseñaron con lo que él ha ido aprendiendo de forma autónoma. Procura no desatender a su público de toda la vida, que con el paso de los años ha evolucionado y ha diversificado sus gustos. Pero tiene la obligación de estar al cabo de la calle en cuestiones de moda y gustos para no perder el tren del negocio. Vicente Callizo ha sabido combinar un género en el que tienen sitio los modelos más clásicos y las últimas tendencias de la temporada. "Tenemos que mantener el olfato para saber lo que el cliente quiere en cada momento sin olvidarnos de la demanda tradicional". Sus clientes ya no son tan solo los jacetanos sino que en las últimas décadas se ha ido incorporando el turista con residencia en Jaca, que ha acabado convirtiéndose en un fiel cliente.

Confiesa que utiliza internet para poder seguir las nuevas tendencias en calzado, aunque no se fía de-



Vicente Callizo es el tercero de una generación de zapateros jacetanos que cumple en 2009 su primer centenario.

 <p><b>Embutidos de Berdún</b> El orgullo de lo nuestro</p> <p>Fabricación y venta de productos artesanos</p>	<p>Restaurante</p> 	 <p>Menú y carta. Menús especiales para grupos - fines de semana</p>
<p>974 371 797 • ctra. N-240, Km 311 • 22770 - Berdún (Huesca) • 974 371 887</p>		

## Novidades comerciales



Vicente Callizo (padre), a la izquierda, en una foto frente a la zapatería tomada a finales de los años 50 del pasado siglo.

masiado de las nuevas tecnologías y prefiere continuar con el sistema tradicional y visitar ferias de zapatos. De este modo, explica, "puedo ver y tocar aquello que luego venderé en la tienda para garantizar la calidad del género". Él mismo se define como un "profesional a pecho descubierto", y asegura con una convicción absoluta que "las marcas se venden solas, la calidad la vendo yo". Por esta fe ciega en el valor de la profesión, en el instinto ante el cliente y en la forma centenaria de gestionar el negocio, la familia Callizo nunca se ha asociado con otras personas para la apertura de otras zapaterías, porque realmente creen en su modelo de comercio.

Vicente Callizo reconoce que no escogió la profesión de zapatero por vocación, aunque no ha sido difícil cogerle el gusto a trabajar en el establecimiento en el que ha vivido desde siempre y donde ha podido aprender de cerca la profesión. En todos estos años los Callizo han vivido cientos de anécdotas, como la del novio que compró unos zapatos y, tras la boda, vino a quejarse de su incomodidad. La dueña del local, madre de Vicente Callizo, extrañada, revisó los zapatos y se dio cuenta de que en su interior todavía estaba metido el cartón que se usa para evitar que los zapatos se deformen. Y es que 100 años dan para muchas historias, las de una zapatería que es tan conocida en Jaca, que todos saben donde está aunque no tenga cartel en la fachada.



Pilar García, madre de Vicente Callizo (derecha), regentó el negocio durante varias décadas. En la foto en los años 60.

## El Somport amplía la oferta hotelera de Jaca



La familia Sarsa, propietaria del Hotel Jaqués, abrirá en el primer trimestre de 2009 un nuevo establecimiento hotelero, el Somport, en la calle Echegaray. En el mismo edificio dedicado a hostel desde 1993 hasta el 2007, los empresarios jaqueses han decidido realizar importantes reformas para modernizar y adaptar el inmueble a las necesidades de un hotel de 2 estrellas. El resultado es un coqueto establecimiento de 18 habitaciones que permitirá ampliar la oferta que mantiene el Hotel Jaqués desde su apertura en 2003. "En realidad se trata –señala Antonio Sarsa– de una ampliación del hotel que ya teníamos porque con las 26 habitaciones que ofertábamos nos encontrábamos muy limitados a lo hora de acoger grandes grupos. Con las nuevas habitaciones del Hotel Somport disponemos de mayores posibilidades de trabajo".

La cercanía de ambos establecimientos y el hecho de haber decorado las habitaciones con el mismo estilo transmite la idea de dos edificios y un mismo hotel. La profunda reforma acometida en el inmueble de la calle Echegaray ha consistido en el vaciado del interior, la redistribución de las plantas, la instalación de ascensor, el equipamiento de todas las habitaciones con baño, la renovación de las instalaciones de fontanería y calefacción y la introducción de nue-

va carpintería exterior. Al frente de las obras ha estado el padre de Antonio (también Antonio Sarsa), verdadero impulsor del proyecto hotelero de la familia e incansable trabajador.

La apertura del hotel en plena crisis económica supone, sin duda, todo un reto empresarial que los Sarsa afrontan con optimismo. "La verdad es que el proyecto nos lo planteamos en 2007 cuando se cerró el hostel y entonces no se hablaba de crisis. Siendo positivos habría que pensar que cuando se supere la crisis nosotros estaremos mejor preparados para seguir trabajando", señala Antonio. En este sentido el empresario considera "altamente positiva" la experiencia al frente del Hotel Jaqués: "Estoy a gusto con el balance aunque hay que echar muchas horas y hacer muchos sacrificios. Pero en líneas generales es un buen negocio que nos permite vivir dignamente".

El nuevo Hotel Somport contará inicialmente con una plantilla de 6 trabajadores porque en una primera fase sólo se ofrecerán los servicios de alojamiento y desayuno. En conjunto, los dos hoteles de la familia Sarsa dan trabajo a 20 personas. "Intentamos contribuir con nuestro trabajo a mejorar la oferta hotelera de la ciudad. Confiamos que los años venideros sean prósperos para la comarca".



Restaurante

# La Cadiera

Domingo Miral, 19 • T. 974 355 559 • JACA

Cocina Montañesa

## Nuestro Territorio

# Año de nieves



Las cuatro estaciones de esquí de los valles del Aragón y Tena han iniciado la temporada 2008-09 en el mejor escenario posible. Las intensas nevadas de los últimos meses han sido el mejor antídoto para la situación general de crisis y han generado un clima de optimismo que ya tuvo su primera entrega en el puente de la Constitución y la Inmaculada con record históricos de afluencia de esquiadores.

La nueva temporada presenta pocas novedades en el apartado de instalaciones pero no así en el de servicios y ofertas conjuntas para los esquiadores. Para Astún la temporada que acaba de comenzar es de transición, como han señalado sus responsables, ya que se encuentra preparando el que será el nuevo plan de desarrollo del centro invernal, que llevará a mejorar especialmente la base de la estación y la urbanización. Pero hasta que llegue ese momento y de cara a la actual temporada Astún ha querido afrontar la crisis económica de forma práctica y ha mantenido los mismos precios de la pasada temporada. Sobre instalaciones y pistas, la estación jaquesa ha reforzado su sistema de innivación con la instalación de 15 cañones nuevos de gran producción y ha mejorado el trazado de la pista Toboganes, en la zona de Truchas. Además, ha renovado el acceso la Cafetería 2000 y ha actualizado el sistema de accesos a los remontes.

Candanchú está inmersa en un proceso de ampliación de capital social. Con esta perspectiva y con la mirada puesta en la integración en ARAMON, la estación jacetana ofrece esta temporada una mejora de su sistema de innivación artificial y también en los accesos y enlaces a pistas. En cuanto a abonos, pases y otras ofertas promocionales, Candanchú este año, y por tercera vez, se adhiere a la campaña "Nieve de Aragón 7 estaciones", y se incorpora, junto con Astún, al acuerdo alcanzado entre ARAMON y el grupo francés N'PY, para esquiar con descuentos en cualquiera de las 14 estaciones integradas (Aramón, Cerler, Formigal, Panticosa y las dos turo-

lenses, Valdelinares y Javalambre, y 7 de N'PY, Peyragudes, Piau, Domaine du Topurmalet, Pic de Midi, Luz-Ardiden, Gourette y La Pierre de St Martín). Asimismo se ha sumado a la campaña promocional del Pabellón de Hielo de Jaca que ofrece descuentos a los poseedores del pase de día y abonos.

En el valle de Tena, tras unos años de fuertes inversiones por parte del grupo ARAMON, este invierno se presenta más tranquilo, pero con bastantes novedades. ARAMON-Panticosa cuenta con dos nuevas cintas transportadoras, una en Petrosos y otra en el Jardín de Nieve; y ha abierto 5 pistas nuevas: 3 verdes en el área de debutantes y 2 rojas, en la pala Petrosos. También ha renovado los edificios de restauración y ha remodelado y ampliado el jardín de infancia. Igualmente ha instalado una nueva plataforma de acceso a la telecabina y ha soterrado la antigua línea de alta tensión, para evitar los impactos visuales.

ARAMON-Formigal después de completar la pasada campaña su proyecto de expansión para ofrecer un dominio esquiable de 137 kilómetros y 97 pistas (el más extenso de España), este año se centra en su consolidación. La estación tensina ha implantado 50 nuevos cañones de nieve artificial, con los que cubre una superficie de 30 kilómetros, y cuenta con 2 cintas transportadoras nuevas, ambas en Anayet. También ha abierto una nueva pista de esquí-cross para los más pequeños en Sextas y ha remodelado el área de debutantes y el jardín de infancia de Anayet. Finalmente destaca la apertura de seis nuevos puntos de restauración.

Ambos centros, como el resto de estaciones del Grupo Aramón, ha incrementado el precio de sus abonos lo correspondiente al IPC, y participan de las campañas promocionales del holding, entre las que destaca el abono 7 estaciones y el acuerdo con N'PY, que permite adquirir con descuentos el abono de día de 14 estaciones aragonesas y francesas.



## Agenda

### Una cuesta de enero muy dulce

La Asociación de empresarios de comercio y servicios de la Jacetania ha programado un primer trimestre de 2009 cargado de actividades e iniciativas. Como ya se recuerda en las páginas 4 y 5, del 23 de enero al 1 de febrero se celebrará la III edición de las Jornadas gastronómicas dedicadas al cardo y el bacalao. Cerca de 20 restaurantes participarán con menús o platos sueltos que podrán ser degustados tanto entre semana como durante el fin de semana.

ACOMSEJA celebrará nuevamente el Día de San Valentín (14 de febrero), con el sorteo de 1000 euros y una cena entre todos los clientes que realicen compras por esta fecha en los establecimientos asociados. Igualmente se realizarán campañas publicitarias para el Día del Padre (19 de marzo) y el Día de la Madre (mayo), con el objetivo de estimular al consumidor de la comarca para que utilice las tiendas de la zona.

### El pabellón de hielo de Jaca, centro de ocio del Pirineo

El nuevo pabellón de hielo de Jaca se erige como una de las principales ofertas de apresky de los dos valles de la zona; Aragón y Tena. Sus excelentes instalaciones refuerzan la capitalidad de Jaca y su condición de centro neurálgico de ocio y servicios. Esta Navidad el flamante pabellón de hielo refuerza sus horarios para responder a la amplia demanda e interés que ha suscitado entre los jacetanos y visitantes. Estará abierta todos los días de 17.30 a 20.30 horas y el domingo de 11.30 a 13.30 y de 17.30 a 20.30 horas. La instalación permanecerá cerrada el 24, 25 y 31 de diciembre.



## Artisanos Carniceros Périz



Embutidos y conservas  
artesanales

[www.carnesperiz.com](http://www.carnesperiz.com)

calle Aragón, nº 5 - Jaca • 974 36 13 99

# Bodegas Santamaría



Avenida Oroel, 54, Jaca, T: 974 360 692

## La cuenta **más despierta** para su bolsillo

### BS Cuenta Profesional

BS Cuenta Profesional es una cuenta personal o profesional, sin ningún tipo de comisiones ni gastos de administración <sup>(1)</sup>, que le permitirá gestionar su economía y acceder a un conjunto de productos y servicios en condiciones preferentes, sólo por el hecho de ser miembro de la Asociación de Empresarios de Comercio y Servicios de la Jacetania.



REGALO EXCLUSIVO  
PARA NUEVOS CLIENTES



# 0 euros

- Comisión de mantenimiento<sup>(1)</sup>
- Comisión de administración<sup>(1)</sup>
- Comisión por emisión de tarjeta Visa Classic

### SabadellAtlántico le dejará un buen sabor de boca

Llévese esta cafetera exprés de regalo<sup>(2)</sup> al hacerse cliente de SabadellAtlántico

Infórmese en cualquier **oficina SabadellAtlántico** llamando al **902 323 555** o bien en **sabadellatlantico.com**

<sup>(1)</sup> Excepto cuentas inoperantes en un período igual o superior a un año y con un saldo igual o inferior a 150 euros.

<sup>(2)</sup> Promoción válida hasta finalizar existencias (500 unidades) por la apertura de una BS Cuenta Profesional con un saldo mínimo de 300 euros.

**SabadellAtlántico**  
El banco de los profesionales



**ACOMSEJA**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE COMERCIO Y  
SERVICIOS DE LA JACETANIA

## FOTO BARRIO

Revela tus mejores  
50 fotos digitales  
a 11,95 €

y a lo grande  
(13x18 cms)



Imprenta **FOTO BARRIO**  
**DIGITAL**

Realización e impresión de todo tipo de  
folletos, cartas, carteles...

*La calidad es lo que cuenta*

**Ramón y Cajal, 3 Jaca**  
**974 362 590**

# barrio digital

la imagen y el sonido  
...más excitante

Recargas de móvil  
Teléfonos libres,  
de diseño y última generación  
Las cámaras con más estilo  
Lo último en Hi-MD  
Accesorios

Echegaray, 1 • Jaca

## Entrevista

# “El comercio es uno de los atractivos de la comarca”

Víctor Barrio es el presidente de ACOMSEJA desde su creación a principios de 2007. Tercero de una popular generación de fotógrafos que se instaló en Jaca hace más de medio siglo, ha seguido el negocio familiar con vocación pero le ha tocado vivir los tiempos de la revolución tecnológica. En pocos años su profesión ha experimentado profundos cambios y actualmente en poco se parece al trabajo que desarrollaron su padre, sus tíos y su abuelo. Con su experiencia personal como referente más cercano, preside una asociación convencida de la necesidad de una constante renovación y reciclaje de los establecimientos para su supervivencia. “Vivimos en un mundo que nos exige a los comerciantes una modernización permanente”, señala.

**Después de casi 2 años de actividad, ¿qué valoración hace del trabajo desarrollado por ACOMSEJA?**

Creo que ha sido muy positivo. Era una asociación muy necesaria en la zona. El comercio, los servicios y la hostelería necesitaban una organización que representara realmente y defendiera sus intereses e inquietudes. Creo que su necesidad está sobradamente demostrada con el hecho de que en la actualidad ya somos cerca de 275 asociados. Además las numerosas actividades que hemos llevado a cabo en este tiempo confirman que había una voluntad del comercio jacetano de participar e implicarse en la vida diaria de la sociedad.

**¿Cuáles son los retos fundamentales del comercio jaqués?**

Tal y como están las cosas en estos momentos, a corto plazo nuestro reto es llevar la crisis de la mejor forma posible. Otro objetivo es evitar en la medida de nuestras posibilidades la fuga de clientes a otras ciudades. También estamos trabajando en el tema de la uniformidad de los rótulos en nuestras tiendas y la normativa de verticalidad de las fachadas. Finalmente queremos proyectar una imagen de calidad en el exterior, tanto de nuestros servicios como de nuestros productos. Para ello estamos trabajando con la Federación de Comercio y el Gobierno de Aragón para llevar adelante el proyecto de Calidad UNE 175.001.

**¿Cómo se enfrenta el comercio a la crisis? ¿En una zona turística como la nuestra puede tener una dimensión mayor esta crisis?**

En principio creo que todos tenemos un poco de miedo, como es normal. No sabemos qué va a pasar y cómo va a reaccionar el jacetano y el visitante. No sabemos si hacer nuestras provisiones como en años anteriores o ser más prudentes. De todas formas, el turismo de la nieve, el que se saca el forfait, el que compra su material de esquí, el que viene muchos fines de semana, el que consume en bares y restaurantes es un tipo de turista de un mayor poder adquisitivo al que probablemente la crisis no le afecta tanto.

**¿Considera que el comercio local está sabiendo reciclarse para adaptarse a las nuevas demandas del turismo?**

Estamos en una época bastante complicada en nuestra comarca, no sólo por la crisis sino por lo que todos conocemos como “efecto ARAMON” que ha permitido gracias a inversiones públicas una pujanza desconocida en el otro valle. Estamos en un compás de espera en el que confiamos que los comercios de nuestra comarca sabremos realizar las inversiones necesarias para mejorar y modernizar nuestros establecimientos.

**Al hilo de esto, ¿De qué modo está afectando al sector servicios de nuestra comarca el denominado “Efecto ARAMON”?**

La inversión pública anima al inversor privado y el dinero metido en Formigal y Panticosa ha dado cobertura a muchas iniciativas privadas que han optado sin dudarlo por irse al valle de tena. No estamos en contra de esas inversiones públicas porque, de hecho, Jaca es la primera beneficiada, pero no así el resto del valle del Aragón. Por eso pedimos de manera urgente inversiones en las estaciones de nuestro valle para acabar con esta manifiesta compe-

tencia desleal. La temporada pasada Jaca demostró que ha reforzado su condición de centro de apreski de los dos valles y este año todavía lo será más con la nueva pista de hielo y el centro de SPA y fitness.

**¿Cómo son las relaciones con el Ayuntamiento?**

La mayor industria que hay en la comarca y la mayor fuente de ingresos es indudablemente el turismo, y al turista se le atiende en los comercios, en los hoteles y restaurantes de la zona. Tengo la sensación de que en ocasiones el ayuntamiento no es consciente de ello. El comercio da trabajo a una importante mayoría de la población de la comarca y, como cualquier otro sector de la economía, aspira legítimamente a crecer, mejorar su calidad de vida y subsistir. Como el minero que baja a la mina, nosotros abrimos cada día nuestras puertas porque es nuestro medio de vida pero también porque somos parte de los atractivos que busca el turista en nuestra zona. La calidad de un destino turístico se mide tanto por su patrimonio y recursos naturales como por su oferta comercial y hostelera, esto lo tengo clarísimo. En relación a la pregunta, a veces hay buena sintonía con el ayuntamiento y en otros casos surgen diferencias razonables que siempre se acaban superando con buena voluntad.

**El Concurso de Tapas ha sido un éxito absoluto y está plenamente consolidado. ¿Piensan en nuevas iniciativas similares?**

Gracias a la dedicación de los bares, a su enorme ilusión y a la gran colaboración de los jacetanos el Concurso está plenamente consolidado después de dos ediciones. Ya forma parte en rojo del calendario de acontecimientos y fiestas de nuestra comarca. Al año se hacen dos jornadas gastronómicas con bastante éxito. Se desarrolló el último fin de semana de agosto la fiesta del comercio en la calle, en las fiestas de Jaca promovimos varias iniciativas... la verdad es que no hemos parado en todo el año y nuestro deseo es seguir así.

**Próximamente va a abrir sus puertas MERCADONA en Jaca. ¿Teme el impacto de la nueva superficie comercial en el comercio tradicional?**

Para el comerciante jaqués la opción de MERCADONA es sin duda la mejor que podía venir entre todos los operadores españoles. Ellos han mostrado gran sensibilidad y han mantenido reuniones con nosotros para explicarnos su proyecto. Tienen idea de mantener una buena relación con ACOMSEJA y sus asociados. Para el ciudadano también va a ser positivo en tanto que consumidor y no hay que olvidar los puestos de trabajo que se crearán. Hay que ser positivos ante la llegada de este tipo de superficies y trabajar para que todos podamos encontrar nuestro hueco.



JACA  
Hotel Mur

El Hotel Mur está situado en un enclave privilegiado, en pleno centro de Jaca, frente a la Ciudadela, junto a la Catedral y su Casco Histórico. Nuestro hotel consta de 72 habitaciones equipadas con calefacción, baño completo, teléfono al exterior y TV vía satélite. 22 de estas habitaciones están reformadas totalmente del año 2003 y desde entonces contamos con unas habitaciones especiales "tipo suite" equipadas con jacuzzi, sauna, ducha hidromasaje así como televisión panorámica.



c/ Santa Orosia, 1 T. 974 360 100 • hotelmur.com

HOTEL BUCARDO\*

El antiguo edificio construido según el más típico estilo pirenaico, se actualizó en su totalidad para su acondicionamiento como un moderno Hotel, conservando íntegramente toda su tradición.



Av. Francia, 13