

Joaquín Solbes, elegido mejor comerciante del año en Gipuzkoa

La Cámara premió a Audiolan, Garmendia, el Aquarium, Gorrotxategi y Zaharrear

A.B. DV. SAN SEBASTIAN

El irundarra Joaquín Solbes recibió el galardón de «Comerciante Guipuzcoano del año» en el transcurso del acto que tuvo lugar ayer en el hotel Aránzazu de San Sebastián donde se entregaron los premios correspondientes a la novena edición de los Premios al Comercio y Servicios que otorga la Cámara de Gipuzkoa.

Joaquín Solbes supo dar hace diez años una nueva orientación a su pequeño negocio familiar en Irún, un almacén de distribución de vinos y licores. Su carácter emprendedor y su visión para convertir aquel almacén en un grupo de tiendas especializadas, le han servido para recibir el Premio al Comerciante guipuzcoano del año, galardón concedido por la Cámara de Gipuzkoa. La candidatura de Joaquín Solbes fue propuesta por la organización Bidasoa Activa.

El grupo constituido por este empresario también realiza tareas de distribución de productos alimentarios especializados tanto para Gipuzkoa como para el conjunto del Estado. Actualmente posee establecimientos en Irún, San Sebastián y Hondarribia, y un almacén en Irún que próximamente también se abrirá al público. En esta planta del barrio de Ventas, Joaquín Solbes llevará a cabo una idea original como es la de plantar 500 cepas y generar un viñedo con distintas variedades de uva, que servirá para que los clientes aprendan aspectos de este cultivo y de la elaboración del vino.

Premios a la Dedicación

El premio a la Empresa de Servicios ha correspondido este año a Audiolan «por su trabajo de adaptación tecnológica y su consiguiente esfuerzo inversor, que le ha convertido en referente de la sonorización de los principales actos sociales».

El premio a la Mejor Idea comercial fue para el Aquarium «por el renovado tratamiento comercial de un servicio tradicional».

Los premios a la Dedicación al Comercio correspondieron a Ignacio Garmendia, de Ferretería Oria (San Sebastián) tras 50 años dedicados a este establecimiento, y al confitero tolosarra José María Gorrotxategi, en la categoría de empresario, «por su enorme capacidad de trabajo, dedicación y

carinho a su negocio y a su producto, y el paso hacia la industrialización desde lo artesano». El premio por su Impulso al Comercio en Gipuzkoa fue para la asociación donostiarra Zaharrear.



Los galardonados por la Cámara de Gipuzkoa ayer en la entrega de los premios al Comercio y Servicios.

JOAQUIN SOLBES • COMERCIANTE GUIPUZCOANO DEL AÑO

«El cliente guipuzcoano exige calidad, pero sin parafernalia»

ANTXON BLANCO

Joaquín Solbes recibió el premio con satisfacción aunque con algo de «apuro porque no sé si me lo merezco». Sus establecimientos son algo más que una tienda de comestibles al estilo tradicional. Solbes busca mantener un equilibrio entre «calidad y precio, siempre con sobriedad y sin farándulas».

—¿Qué supone recibir un premio como éste?

—Estoy algo abrumado. Siento una mezcla de apuro y satisfacción. Es un reconocimiento al trabajo y esfuerzo, pero me quedan dudas de si me lo merezco...

—Debe reconocerse que tuvo visión en el negocio de la distribución y venta de productos que se salen de lo tradicional.

—Todavía me acuerdo cuando hace 14 años traje de Francia dos cajas de botellas de Moët Chandon y las vendí. Me preguntaba por qué tenía que ir la gente a comprar a Francia. Y lo mismo con las ostras. Todo el mundo iba a comprar allí en Navidad por lo que hace ocho años me cogí un remolque y compré 1.000 kilos y vendí todas. Y seguimos haciéndolo todas las navidades.

—¿El comprador guipuzcoa-



MICHELENA

Joaquín Solbes, comerciante guipuzcoano del año.

no es muy sibarita?

—El cliente guipuzcoano exige calidad sin muchos adornos. Es sobrio en su exigencia y no le gusta la parafernalia que se

ha montado alrededor de la delicatessen.

—¿Y el dueño de Solbes debe ser asimismo un sibarita?

—Debería serlo (se ríe).

—¿Nota un cambio en el hábito de compra?

—Hay una tendencia a disfrutar de lo bueno en casa y menos en los restaurantes.

—Por ejemplo una buena botella de vino.

—Sí, pero existe también un tope mental. Yo digo que una botella hasta 2.000-3.000 pesetas se bebe; a partir de ese precio, se regala.

—¿Somos muy marquistas en las bodegas o en las denominaciones de origen?

—Hay marquismo y gustos. Pero es cierto que estamos algo cerrados con los vinos de La Rioja, por ejemplo, y hay otros

“La tendencia es disfrutar de lo bueno en casa y menos en los restaurantes

vinos desconocidos que están muy buenos, como los de Somontano o los de Navarra.

—¿Qué puede ofrecer un establecimiento como el suyo ante los grandes hipermercados?

—Ellos estarán por delante en variedad, precio, la comodidad de dejar el coche en la puerta. Nosotros ofrecemos proximidad, una atención más profesional, un horario cómodo, se cuida la calidad. Y próximamente abriremos para los clientes una sección de consulta y venta de libros de vinos.

Un viaje para recordar siempre



Salidas los lunes a partir del 23 de abril

8 días - 7 noches

Camarote doble:

Interior **79.000 ptas.**
Exterior **121.000 ptas.**

Inclusión de reservas **902 20 70 70**



FUNOS TRAVEL CLUB



TARJETA MASTER CARD



MALETAS DE REGALO en función del importe de la compra

SCL Spanish Cruise Line

EL ECUADOR

La Agencia de sus Vacaciones

Precio por persona incluye pensión completa, participación en los programas de animación y actividades, seguro de viaje y seguro de viaje. Tasas de embarque no incluidas.