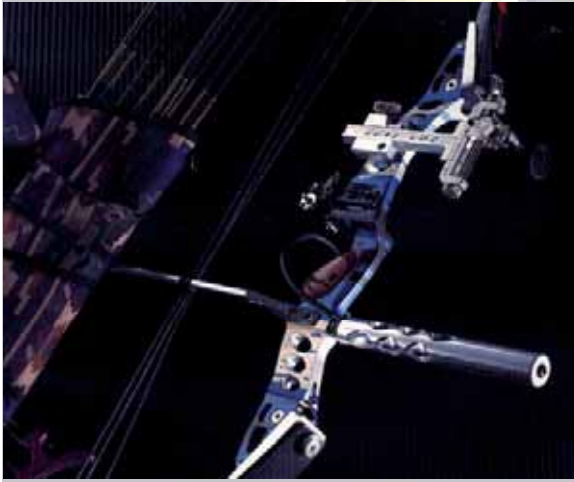


## VENDER O DESPACHAR, COMPRAR O PEDIR SOLUCIONES

A todos los que estamos en esto de tirar flechas nos gustaría que, al salir de nuestra casa, justamente entre la panadería y la tienda de los "chinos" se encontrara la tienda especializada en Arquería, o lo que es lo mismo, a todos nos gustaría que si en alguna ocasión precisamos algo con tan sólo quitarnos las zapatillas y ponerlos los zapatos, coger las llaves, el monedero y bajar en un momento a la tienda nos bastaría.

Por supuesto, también nos gustaría que esa tienda tuviera una amplísima exposición de todos los productos que los fabricantes ponen a nuestra disposición, un amplio stock de cada producto: arcos de varios aperturas, potencias, colores y por supuesto que quien estuviera detrás del mostrador de esa tienda supiera de arquería más de arquería que el que la inventó, para de esa forma poder solucionarnos todos y cada uno de los problemas que pudiéramos tener con nuestro arco y a la que poder plantear todas y cada una de las dudas sobre la técnica a utilizar. Pero tenemos que conformarnos con una realidad ciertamente distinta en todos los aspectos.



Son muchas las ocasiones en las que oímos despotricar a compañeros acerca de tal o cual tienda, con frases como "nunca tienen de nada", "tengo que esperar tres meses a que me traigan el arco", "siempre que vas a pedir algo se les ha acabado", "sólo puedes pedir este tipo de arco por catálogo" "no tienen ni idea de arquería" y un largo etcétera. Y como resultado de estas pequeñas "movidas" nos damos cuenta que

son muy pocas, contadas casi con los dedos de una mano, las tiendas que realmente están especializadas en tiro con arco, no teniendo que compartir esta actividad con alguna otra como, pesca, caza, o material deportivo en general.

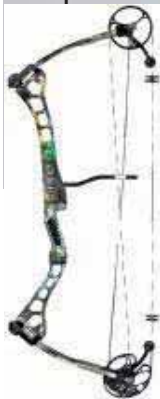
Quizás fuera momento de realizar varias consideraciones sobre las tiendas, quien vende y quien compra:

Somos muy pocos los que disfrutamos tirando flechas por lo que el deporte en el que nos movemos entra en la categoría de "deporte minoritario" por ello

quien abre al público una tienda de arquería sabe que el producto que ofrece está dirigido a muy pocas personas y además un ínfimo número de ellas son las que residen en su localidad y pueden acercarse a su establecimiento. Por supuesto el que quiere montar un negocio sabe a lo que se arriesga y si le funciona o no, es tan sólo su problema.



Consideremos además que la arquería cuenta con muchas modalidades distintas y que dentro de cada una de ellas se utiliza diferente material y que dentro de ese material, en muchas ocasiones, existen diferentes modelos. Ejemplo expreso de los arcos de poleas en los que se deben tener presentes: las diferentes aperturas de los arqueros, las diferentes potencias, los diferentes materiales de los que están construidas las palas y por último la amplia gama de colores en los que se fabrican, al precio que tienen los arcos supondría que una tienda que gustase de tener bien abastecida a su posible clientela, por ejemplo con un determinado modelo de arco de la firma PSE debería tener: tres arcos para poder cubrir las aperturas de 26 a 31 pulgadas; multiplicar esta cantidad por tres para poder abastecer a los compañeros que quisieran tener palas de grafito, palas de carbono o palas de fibra; multiplicar de nuevo la cantidad resultante por tres para los posibles clientes que quisieran que su arco tuviera potencia de 40 a 50, de 50 a 60, o de 60 a 70 libras; y por último la cifra resultante la multiplicaríamos por los cinco colores con los que Peter Sipley tiene a bien decorar sus arcos. No os preocupéis que no os voy a pedir que dejéis de leer este artículo para calculadora en mano realizar las operaciones y saber cuantos arcos es preciso que nuestro comerciante tenga para satisfacer a un "posible cliente" que fuera buscando ese



determinado arco, la cifra resultante es de 135 arcos que supongamos una media de 240 euros, nuestro pequeño o mediano empresario debería gastarse 32.400 euros para poder abastecer las necesidades de un "posible" cliente que "posiblemente" fuese buscando ese determinado arco. ¿Seríamos capaces de calcular cual sería el coste que nuestro comerciante debería sufragar para tener gran parte del catálogo de PSE, que

dicho sea de paso, debe de andar por el orden de los 70 modelos distintos de arcos?, o de realizar similares operaciones con los distintos fabricantes de arcos y con el resto del material de arquería. Creo que no es mucho más fácil quejarnos de que tan sólo había 50 arcos en la tienda entre poleas, recurvados

de precisión, recurvados de caza y longbow, y que el resto si lo quiero lo tengo que ver en catálogo y tardan de dos a tres meses en traérmelo.

Sería conveniente recordar que todo el material que utilizamos, salvo la escasa producción de contados fabricantes españoles de arcos tradicionales, está importado de Estados Unidos en su mayoría o de grandes almacenistas en Italia y Holanda.

Son muchas las tiendas que comparten el material de arquería con material de otros deportes, pues especializarse en un deporte minoritario es como hemos visto cuando menos "caro y muy arriesgado". Estas se ven obligadas a mantener un cierto material para abastecer a los "poquísimos" clientes y amigos de la zona en la que están ubicadas, para que puedan encontrar en ella algo del material que precisan sin necesidad de desplazamientos o tiempo espera para su recepción por correo. Pero de nuevo nuestro impaciente compañero vuelve a "perjurar" sobre la tienda por lo abastecerle de todo lo que precisa en un momento determinado.



Las tiendas especializadas sólo en arquería están, por regla general, dirigidas por especialistas en nuestro deporte, con una larga trayectoria en la arquería forjada por años de experiencia. Quienes están dispuestos intentar aconsejar con respecto a los problemas que podemos tener como resultado de la práctica del tiro con arco, algo que en ningún momento quiere decir que tengan la obligación de hacerlo. Sí por el contrario nos encontramos con armerías que disponen de algún



material que están atendidas por personas que conocen mucho más el terreno de la caza con escopeta, de la pesca o de otros deportes que el del mundo de la arquería del que tan sólo han hecho



un curso de la iniciación de RFETA, un curso de la Federación de Caza, o que se han leído los escasos libros que sobre el tema se venden en España para estar cuando menos algo informados y poder informar, dentro de sus posibilidades a nuestro impaciente compañero. Pero de nuevo es más fácil la crítica que la comprensión de que quien está detrás del mostrados intenta dentro de sus posibilidades resolvernos el problema, también sin tener la obligación de hacerlo.



Sí bien es cierto que en grandes superficies en las que se vende material de arquería, **cuidado salvo muy honrosas excepciones ya que no todas funcionan así**, al vendedor que hoy nos ha atendido, la semana que viene le toca vender en la sección de zapatillas deportivas

y dentro de dos meses nos lo encontramos en la sección de golf. Algo que personalmente comprobé ya que tras impartir un curso a un grupo de vendedores de una gran firma, en el que dicho sea de paso estaba interesados tanto los vendedores como los directivos de cuatro de los centros, a los dos meses del curso ninguno de los asistentes estaba vendiendo material de arquería, encontrándose todos en diferentes secciones dentro de la misma empresa y sus puestos ocupados por otros jóvenes que se encontraban en la misma situación que sus predecesores antes del curso.

Pido disculpas si alguien puede sentirse ofendido.

**Juanjo Hernández**

