



Julen Maiz, donostiarra afincado en Pasai San Pedro, en una foto de archivo realizada en su establecimiento de San Sebastián, que abrirá el día 11, usoz.

«La prueba de fuego llegará el lunes, cuando no haga falta la cita previa»

Julen Maiz
Presidente de la Federación Mercantil

«Acabamos de ver cómo son las calles sin comercio. ¿Es eso lo que queremos?», se pregunta, trasladando la cuestión a la ciudadanía

NEREA AZURMENDI

SAN SEBASTIÁN. Abriendo una rendija simbólica en las persianas que han permanecido cerradas durante semanas, con cita previa y medidas sanitarias excepcionales, el comercio de calle guipuzcoano ha reanudado una partida que el coronavirus interrumpió sin previo aviso. «Volveremos a remontar», vaticina Julen Maiz, presidente de la Federación Mercantil de Gipuzkoa. A falta de datos, ¿con qué sensación está dando el comercio guipuzcoano los primeros pasos en ese nuevo camino?

– Con mucha preocupación en todos los sentidos, con incertidumbre e inquietud por el futuro, pero también con ilusión por retomar una relativa tranquilidad.

– ¿Esperaban que el regreso a la actividad, por limitada que sea, fuera tan rápido? ¿Estaban preparados para reabrir?

– Yo, personalmente, me habría apostado una caña a que la actividad empezaría a retomarse el 11 de mayo. Nos hemos visto abocados a la apertura en un espacio de tiempo muy corto, sin un protocolo claro de seguridad. El Gobierno Vasco nos envió unas recomendaciones básicas la semana pasada, pero la guía de buenas prácticas estatal no se recibió hasta el domingo, la víspera de la apertura. Seguimos con dudas de todo tipo: quién puede abrir y quién no; cómo puede afectar la apertura a los ERTE o a las ayudas que reciben los autónomos...

– Doy fe de que la centralita de la Federación Mercantil de Gipuzkoa no da abasto.

– Llevamos a tope desde el 16 de marzo, y el esfuerzo que están haciendo todos los departamentos es increíble, respondiendo las dudas de los asociados tanto de día como de noche, realizando infinidad de gestiones y trámites. También hemos estado trabajando en un protocolo de seguridad para tratar de estar preparados lo antes posible.

– ¿La seguridad es su prioridad? – Es nuestra prioridad absoluta, la palabra clave, junto con 'responsabilidad' y 'confianza'. Tam-

bién debe ser la prioridad de los ciudadanos. Los comerciantes vamos a cuidar al máximo las medidas de seguridad en nuestros establecimientos. De hecho, a pesar de llevar dos meses sin ingresos, estamos realizando inversiones importantes para que los trabajadores y los clientes estén en un ambiente seguro, y la ciudadanía también tiene que asumir la importancia que tiene actuar con responsabilidad. Una segunda oleada, un rebrote, además de volver a poner en juego miles de vidas, sería letal para muchos establecimientos.

– ¿Esta semana puede considerarse un periodo de preparación para la nueva fase que comenzará el lunes, 11 de mayo?

– Es una semana importante para testar las distintas casuísticas de cara a las necesidades de cada sector. Está claro que estos primeros días la apertura no ha sido masiva. Los datos generales del Estado apuntan a que ha abierto el 20% del comercio, y solo el 3% de los autónomos. No tenemos todavía datos propios, pero la apertura del comercio con cita previa ha sido bastante testimonial, más orientada a recoger productos que se habían adquirido on line. Yo, por ejemplo (Maiz es propietario del establecimiento especializado en trajes para hombre Neu, de Donostia), trabajo con cita previa, pero no es lo habitual. Otra cosa

LAS FRASES

PRIORIDADES

«Nuestra prioridad absoluta es la seguridad, y es también la palabra clave, junto con 'confianza' y 'responsabilidad'»

ADAPTACIÓN

«El comercio guipuzcoano está 100% dispuesto para adaptarse y darlo todo para volver a atender a nuestros clientes»

AYUDAS

«Las ayudas puntuales son importantes, pero no bastan, necesitamos también acciones prolongadas en el tiempo»

han sido las peluquerías. Hay que tener en cuenta que entre los asociados de la FMG hay una variedad de enorme de actividades y de situaciones. La prueba de fuego llegará el 11, cuando no haga falta la cita previa y se pueda comprar libremente, respetando aforos. Tampoco será la panacea, porque seguirá sin haber libre circulación, pero se acercará más a esa 'nueva normalidad'.

– Una 'nueva normalidad' para la que van a tener que armar un nuevo puzzle.

– Está claro. Tenemos que repensarlo todo –jornadas, horarios, plantillas, conciliación...–; revisar estrategias empresariales, previsiones de ventas y tomar decisiones estratégicas para que cierren los menos comercios posibles y para que los demás se adapten a la nueva situación. El comercio guipuzcoano está 100% dispuesto para adaptarse y darlo todo para mantener nuestros negocios, y preparado para volver a atender a nuestros clientes.

– Asume que habrá cierres.

– Quizá no sean cierres inmediatos, pero habrá gente que se replanteará el futuro de su negocio, o que adelantará la jubilación. Se abren y se cierran comercios constantemente, pero esta coyuntura es muy diferente. Llevamos dos meses sin vender, y no sabemos cuánto tiempo durará esta situación. Mientras tanto, los proveedores nos reclaman los artículos, y los caseros los alquileres, aunque en muchos casos haya habido arreglos entre las partes. Parte de los gastos los están sufragando la Seguridad Social o el Sepe, y también ayuda que el pago de impuestos se haya retrasado, pero necesitamos que las ayudas se mantengan.

– ¿Las medidas coyunturales no son suficientes?

– Son muy importantes y nos están ayudado mucho, pero no basta con las ayudas puntuales, necesitamos también acciones prolongadas en el tiempo, y estar en la agenda política en la medida que corresponde a nuestra aportación al PIB, que es del 11%.

– En estos momentos todos los sectores están en aprietos pero, a medio plazo, ¿cuáles cree que son los más vulnerables?

– Yo diría que el textil y el calzado, y también el mueble, joyerías, regalo... En general, todo lo que tenga que ver con la compra de impulso; el comercio de necesidad es más estable. En el caso concreto de la Federación Mercantil de Gipuzkoa, dado que Aparture es miembro de la misma, también hay que mencionar a los apartamentos turísticos, que tienen un panorama muy complicado.

– Las decisiones de los consumidores, muchos de los cuales se han estrenado en la compra on line, también serán básicas para garantizar el futuro del comercio local.

– Todas las iniciativas de las instituciones en favor del comercio local son importantísimas, pero se quedan en nada sin el consumidor, sin el comprador responsable. Acabamos de ver cómo quedarían las calles con todos los comercios cerrados, sin luces. ¿Es eso lo que queremos? Creo que nos lo tendríamos que preguntar todos. Y cuando realicemos una compra en una plataforma on line, no está de más que calculemos cuánto tributan en Gipuzkoa o reinvierten en el territorio, y que reflexionemos un poco al respecto.