



Entrevista del domingo

«El cierre del 20% de comercios era inminente si no se pasaba a la fase 1»

Juan Rodolfo Adsuara Presidente de Covaco Castellón-Confecomerc

NOELIA MARTÍNEZ
nmartinez@epmediterraneo.com
CASTELLÓN



Lidera el comercio provincial en una situación más que atípica. Un sector en horas bajas por el coronavirus, pero con la esperanza puesta en las aperturas ya sin cita en la fase 1, desde mañana. El presidente de Covaco-Castellón Confecomerc, Juan Rodolfo Adsuara (16-12-1968), panadero en activo en Almassora siguiendo la saga familiar, cuenta el sentir del pequeño comercio castellonense ante la entrada en el nuevo nivel de la desescalada.

--¿El covid-19 ha llegado a fulminar comercios? ¿Se puede cuantificar su impacto económico?

—El comercio ha sufrido, pero es prematuro hablar de cifras. Muchos negocios están sujetos a ERTE y tenemos que dejar pasar un tiempo para valorar el alcance. No obstante, el comercio de proximidad está en un momento delicado. Entrar en la fase 1 es muy importante para la reactivación inmediata o, de lo contrario, estaríamos hablando de cierres inminentes que podrían llegar a ser del 20% y de pérdida de miles de puestos de trabajo. A nivel nacional, uno de cada cuatro establecimientos percibe la restricción por cese de actividad.

--¿Cómo lo está pasando el sector en el interior de Castellón?

—Quizás en los pueblos haya sufrido en menor medida. Pero depende de su actividad. En el caso del textil, ha impactado en plena temporada primavera-verano con una colección que se ha quedado en tienda y la de ceremonia, a expensas de cuándo se puedan celebrar bodas, bautizos...

--¿Cuál es el balance en el norte provincial, que ya pasó de fase? ¿Los clientes respetan las normas de no tocar el género?

—Es positivo, aunque después de tantos días de inactividad, las ventas van poco a poco, pero ya hemos iniciado el camino hacia la recuperación. Tanto comercio como clientes se han habituado a la limpieza de manos, uso de mascarillas y guantes, distancias de seguridad, aforo limitado... Son prácticas cotidianas con esta crisis. Confecomerc CV proporciona a cada comercio un diseño de cartel con las normas.



►► Juan Rodolfo Adsuara, en su panadería de Almassora, con las correspondientes medidas de protección.

Casi todos los pequeños establecimientos están abiertos o van a hacerlo. Hay un buen clima, ganas de vuelta a la normalidad e ir de compras al comercio de proximidad es una de esas iniciativas que la gente echaba en falta.

--¿Está listo el comercio de la zona cero para pasar de fase? ¿Se recuperarán ya empleos?

—Sí, rotundamente. El pequeño comercio tiene habilitadas todo tipo de medidas para garantizar la completa seguridad e higiene en los establecimientos, lo que ha supuesto asumir una inversión en protocolos de textil, zapaterías... para reactivar la actividad de forma inmediata y avanzar. La recuperación de los empleados del ERTE se realizará en función de la intensidad del trabajo del comercio. Será gradual.

--¿Qué implica en tiempo y dinero el gasto anticovid-19?

—Es importante. Pues estas medidas van a acompañarnos durante bastantes meses hasta que se encuentre la vacuna, y ello conlleva un acopio notable de material por cada comercio. Hay quien lo va comprando mes a mes y quien puede hacer una compra mayor.

Por otra parte, incorporar en la gestión diaria la desinfección del local también requiere ajustes del personal y horarios.

Sobre todo, en textil, porque el tratamiento de la desinfección de la ropa, probadores y demás requiere un esfuerzo extra.

--¿A qué sectores ha castigado más esta crisis y para cuáles ha sido una oportunidad?

—Los comercios no esenciales han permanecido cerrados casi



«Se han perdido dos meses. Ahora toca recuperar las ventas y aplazar las rebajas a agosto»

«El nuevo modelo es omnicanal. El producto local gana peso y tiene tienda física y 'on line'»

dos meses y pese a satisfacer las necesidades según pedidos no es igual que en el caso de los esenciales, que al mantener las puertas abiertas han podido conservar en mayor medida el nivel de actividad y clientes.

--¿El confinamiento más duro ha acelerado la modernización? Muchas tiendas han atendido pedidos por WhatsApp u 'on line', con entrega a domicilio...

—Los comercios no esenciales de Castellón han sido resilientes y han reaccionado rápidamente para seguir en contacto con sus clientes vía WhatsApp, redes sociales, correo electrónico o teléfono para mantener el servicio. A su vez, este tiempo confinados les ha permitido volcarse en acciones en redes sociales de campañas que lanzarán a futuro.

En esta línea, el estado de alarma ha hecho que muchos comerciantes potencien la omnicanalidad, que ha venido para quedarse, y completar así la capacidad y alcance de la tienda física, que debe ser el buque insignia, con el canal de venta on line.

Confecomerc CV ha puesto en marcha tutorías digitales y nuestra web ha publicado un mapa con geolocalización de todos los comercios asociados con el móvil y de cómo solicitar pedidos. Miles de usuarios lo han utilizado.

--Los empresarios, tanto grandes como pequeños, se han plantado ante el anuncio del Gobierno de prohibir las rebajas en tienda física y permitir solo 'on line'.

—Desde Confecomerc hemos pedido explicaciones porque no entendemos que por una parte el Ministerio de Comercio inste a que se puedan hacer rebajas siempre y cuando se eviten las aglomeraciones, y por otro Sanidad declarara que están prohibidas las rebajas. Es incoherente, existen limitaciones de aforo y la distancia de seguridad.

La decisión no es acorde con la ley de ordenación del comercio minorista y que va en perjuicio de la tienda física, siendo un agravio comparativo frente a las plataformas internacionales online, que en su mayoría no pagan sus impuestos en España.

--Al margen de esta polémica, ¿habrá rebajas de verano? En el pequeño comercio había voces que pedían retrasarlas.

—Como hemos dicho, los comercios más castigados son los que por el estado de alarma no se les ha permitido abrir estos dos meses. El textil es uno de ellos y todos sabemos que su temporada está marcada por la moda. Lo que no se venda ahora seguramente la campaña que viene ya no tiene salida y todo el producto que han comprado no lo pueden vender para recuperar la inversión.

Por ello, una medida que se propuso es que dado que se han perdido dos meses de venta sin rebajas, se retomara en el mismo punto y se aplazarán hasta agosto. Y en el arranque de la reactivación de fases mantener precios.

--¿Está llegando la financiación de los créditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y las ayudas a los autónomos solicitadas?

—Desde el inicio de esta crisis el acceso a los ICO ha sido difícil. La liquidez, fundamental para las pymes, no llegaba y así lo ha puesto de relieve Confecomerc CV. Con el negocio cerrado y los gastos fijos se hacía inviable aguantar. En préstamos y ayudas hay un exceso de burocracia y retrasos.

--¿Confía en que remontará el consumo o el gasto bajará?

—El consumo se recuperará poco a poco, a medida que se normalice la crisis sanitaria. La forma de comprar será diferente. Será relevante la seguridad y el producto local, lo nuestro. El comercio da vida a las calles. Será necesario el apoyo de la ciudadanía y de las administraciones. De todos. ≡