Comerços en contrast



El confinament ha afectat de manera desigual el comerç. L'alimentació i els considerats serveis essencials es poden mantenir oberts i, de fet, han viscut dies insòlits quan molts ciutadans van decidir omplir neveres, congeladors i rebosts per fer front a una hipotètica escassetat que finalment no s'ha produït. El 'Sant Cugat a fons' ha parlat amb dos comerços, la Carnisseria Sagarra i Clinic Bikes que estan vivint dues realitats molt diferents durant aquests dies.

Josué Sospedra, de Clinic Bikes, manté l'activitat des de casa com pot, intentant 'apagar els focs' que es van produint i ideant maneres de seguir d'alguna manera amb el negoci. Un sector, el del ciclisme, que evidentment pateix de manera crítica el confinament: el ciclisme com a activitat recreativa està prohibit. Mentre esperen que es pugui tornar a sortir, Sospedra treballa en un corró per convertir les bicicletes tradicionals en bicicletes estàtiques i així poder generar ingressos durant el confinament i també de cara al futur. Ara com ara, però, Clinic Bikes està tancat i ja ha presentat un ERTO per als seus treballadors.

El seu propietari intenta mantenir l'optimisme i espera que puguin arribar ajudes als comerços que permetin sobreviure a aquest sotrac i, per què no, sortir-ne amb més força. Un cas ben diferent és el de la Carnisseria Sagarra. Jaume Valero ha explicat al magazín de Ràdio Sant Cugat que els primers dies de l'anunci del confinament van ser una bogeria. 'Es va acabar tot el que teníem', explica, i afegeix que es preguntava si realment els clients necessitaven tot el que compraven. Ara, però, ja ha tornat la calma i s'ha consolidar un canvi en els costums dels clients.

Creixen les entregues a domicili i les comandes telemàtiques per passar a recollir a la botiga. Els treballadors també prenen tota mena de precaucions durant la seva feina i es protegeixen gairebé com 'per entrar a un quiròfan'. Pel que fa al futur, tot i que el seu comerç segueix funcionant, Valero no les té totes pel que fa a com en sortirem de tot plegat i augura dies difícils una vegada tot torni a la normalitat.

Josué Sospedra: Estic treballant amb bancs, proveïdors, minimitzar al màxim els problemes, els treballadors... I l'altra part de donar-li la volta i accelerar la digitalització del nostre negoci.

Jaume Valero: Aquestes dues últimes setmanes ha canviat molt la manera de vendre. Estem venent molt a la web i per venir a recollir i poca gent a la botiga. Es nota que Sant Cugat està complint molt bé el confinament.

Noticia disponible a https://www.cugat.cat/noticies/economia/148421.html

Copyright 2024 Cugat.cat