



Cristina, Belén, Mari Carmen, Mertxe, Mari Carmen, Karmele, Paula y Amagoia, las chicas de Joski. Sólo falta Ruth Rives. :: FERNANDO DE LA HERA

«El éxito de 'Joski' pasa por la complicidad con la clientela»

Mari Carmen, Mertxe, Karmele y Belén Celebran el medio siglo de su tienda

BIDASOAN

MAÑU DE LA PUENTE



manudelapuente@yahoo.es

No hay muchas tiendas o comercios que celebren el medio siglo de existencia. La hondarribiarra 'Joski' es una excepción

MAÑU DE LA PUENTE

HONDARRIBIA. Cincuenta años de vida y 'Joski' sigue adelante, en pie y con más firmeza que nunca, crisis y obras al margen. Y es que, la profesionalidad que regalan las hermanas Amiano Etxabe (Karmele y Belén) garantiza la excelencia profesional de este comercio. Ahí están, al pie del cañón, pero manteniendo las reglas que marcaron inicialmente otras dos hermanas, Mari Carmen y Mertxe Ancisar Sarasola, las fundadoras de la casa que ya están felizmente jubiladas. El firmante tuvo el placer de hablar

con ambas cuatro, dos chicas irundarras y dos chavalas hondarribiarras, que me recordaron los nombres de quienes han trabajado con ellas a lo largo de este medio siglo. Son Mari Carmen Aristizabal Mendiburu, hondarribiarra de 67 años; Paula Sagrado Lartigue, irundarra de 45; Cristina Domínguez Carro, donostiarra de 37 años; Amagoia Ramajo Carrero, irundarra de 33; y mi admirada amiga Ruth Rives Laskanotegi, hondarribiarra de 28 años. El encuentro resultó de lo más amable, como amables eran mis interlocutoras, las regentes de una tienda donde solo han trabajado mujeres. Otras hipótesis en tiendas donde, por ejemplo, se vende lencería, no se entenderían. Son cuatro mujeres y una sola voz que responde según los tiempos de la entrevista.

—'Joski'. ¿De dónde viene este nombre?

—Se le ocurrió a ese gran poeta y escritor que fue Claudio Sagarzazu, 'Satarka'. El nombre guarda una cierta aproximación con el término 'jantzi', que se asocia al vestir.

—¿Cómo fue el principio de esa historia que ya dura cincuenta años?

—Muy sencillo (hablan Mari Carmen y Mertxe). Trabajábamos en

la huerta y solíamos ir al mercado de Irun a vender los productos. En un momento determinado nos medio cansamos y surgió la idea. Se la comentamos al tío Leontxio (Olasagasti), que nos soltó el mejor consejo ante la duda: «si no saltáis al agua, nunca llegaréis a la orilla». También nos gustaba coser y hacer punto, así que nos lanzamos.

—Eso fué...

—El 21 de diciembre de 1961. Ahí empieza 'Joski', que era como una especie de bazar, pero sin el 'cómo'. Vendíamos ropa infantil y de mayor, droguería, artículos de regalo, perfumería, vasquitos y neskitas, toros, sombrillas y hasta lencería. Lo de los toros tiene historia.

—Contándola.

—En cierta ocasión vino un 'giri', que podría ser británico, y vió un cartel de toros, que entonces teníamos plaza. Pues nada, que se empeñó en comprar el cartel y nos pagó 75 'pelas' de las de 1970, un buen dinero por algo que no nos había costado un solo duro. Fue como si le hubiéramos vendido un cartel de nuestras fiestas patronales.

—¿Hace cincuenta años había muchos comercios en el pueblo?

—Bueno, unos cuantos. Muy cerca de donde abrimos en la calle Santiago—ahora están en el número 18

de Matxin de Arzu—estaba 'Pinpilpauxa', de las hermanas María Luisa y Luisa, que tenían dos secciones: ropa de mayor y estanco. Se alegraron de que pusieramos la tienda, porque hacíamos más masa y la gente se quedaba aquí, en vez de ir a Irun.

—Eran otros tiempos, ¿no?

—Sí, diferentes pero muy bonitos. Vendíamos mucha ropa de niño y, sobre todo, de bebé. Los principios fueron duros y tuvimos que pedir un préstamo. Pero la dueña del local era un cielo y nos decía que no nos preocupásemos, que pagáramos cuando se pudiera, que ella (Eugenia Alkain) podía pasar sin ese dinero. Y lo propio nos ocurrió con nuestro avalista, Antonio Arocena, que siempre decía lo mismo: «después de lo malo siempre llega lo bueno». Tuvimos mucho apoyo. También...

—¿Sí?

—El de muchas clientas, que nos aconsejaban. Siempre nos acordaremos de Maritxu Sagrado, la amatxo de Javier Busto, que no solo nos animaba a vender, sino que nos enseñaba muchas cosas. Era muy buena, sabía, entendía, tenía buen gusto e hijos a los que vestir.

—Para estar en una tienda cara al público hace falta vocación.

«Hemos vendido de todo, hasta un cartel de toros a un 'guiri', que pagó 75 pesetas de aquéllas»

«Estamos contentas, aunque notamos la crisis. Eso sí, casi nos hacen más daño las obras»

—Y la teníamos, con poco más de 25 años, que fue cuando tomamos la decisión.

—Por cierto, bodas de oro laborales y nueve mujeres en la tienda. ¿Teníais algo contra los hombres?

—No teníamos nada, pero no pegaban. Cuando venía mi marido, Inaxio Mendizabal (habla Mari Carmen) lo mandaba para la trastienda. ¿Te imaginas, a Inaxio presente cuando las mujeres iban a comprarse bragas y sujetadores? Nada, que no, que no estaba bien visto.

—¿Pagabáis mucha renta?

—Lo que tocaba, pero la dueña era muy buena. Se renovaba cada cinco años y nos consultaba cuánto podía subir la renta. Y cuando le comentamos que lo íbamos a dejar, nos animaba a buscar sucesores.

—Ahí entran Karmele y Belén, que llevan doce años (casi trece, en febrero) al frente del negocio, ahora en Matxin de Arzu.

—Mira, nosotras empezamos en la calle Santiago y éramos clientas de 'Joski'. Y dimos el paso porque nuestros maridos nos animaron. Antes habíamos comprado en la tienda el coche y la ropa de Jon, el hijo de Karmele.

—Han sido cincuenta años de tienda y hubo celebración.

—Por supuesto y con una buena tarta de cuatro pisos de 'Hawai'. Nos pegamos el gran desayuno en el 'Hondar', con Inaxio, clientas y comerciantes del entorno, que nos llevamos divino.

—¿Y qué es lo que más se vende ahora?

—Nuestro 'artista' sigue siendo la ropa de bebé. También la de niño, que es un sector que rota mucho por razón de las modas y las temporadas. Ahí es donde más nos movemos.

—Hablemos de la crisis.

—Pues la verdad es que se nota y se acrecienta con las obras que hay en la zona. Eso hace más daño. Decían que se acababan este mes, pero creo que Junio las conocerá. Una pena.

—¿Qué tal los clientes?

—Ideal. Fieles, fieles y fieles. Nuestro éxito pasa por la complicidad que tenemos con ellos, siempre tratándoles con un buen servicio, proximidad y cariño. Vamos, que sabemos hasta sus tallas y les aconsejamos en todo. Somos como sus asesoras. Eso nos diferencia, para bien, de las grandes superficies.

—Bueno ¿vamos a por los cien...? —Estaría genial.