

Mañana, desde las 20.00 horas, el NH Palacio Oriol de Santurtzi se convertirá en el epicentro del comercio con la celebración de la V Gala Comercial de Ezkerraldenda

Miguel A. Pardo

BARAKALDO— El tejido comercial, unido, es más fuerte. Por ello, la V Gala del Comercio de Ezkerraldenda que se celebrará mañana en el NH Palacio de Oriol de Santurtzi es un evento muy importante para un sector que, tal y como asegura Txomin Telletxea, presidente de Ezkerraldenda, ha de ser "permeable a los cambios".

Mañana el Palacio Oriol de Santurtzi acoge la quinta gala del Comercio de Ezkerraldenda, un acto que se ha erigido como el gran punto de encuentro del tejido comercial de la comarca.

—La de mañana va a ser nuestra noche. Será la noche no solo del comercio y la hostelería, sino que es algo más, es un lugar de encuentro no solo para personas de estos sectores, sino también para personas de la vida cultural, política y deportiva de la comarca. Ezkerraldenda con esta gala busca crear sinergias entre todos y que, a través de la vida comercial hagamos más pueblo, nos unamos y creemos esa idea de comarca tanto en el caso de Ezkerraldenda como de Meatzaldea.

Unidos, todos somos más fuertes también ocurre en el comercio y la hostelería.

—La unión no es que haga la fuerza, sino que es totalmente imprescindible para crear políticas comunes que nos ayuden a mejorar. Por ejemplo, una hostelería potente ayuda a que el sector comercial sea más próspero, un Ayuntamiento implicado con el comercio, fortalece al sector. Todos nos necesitamos, formamos parte de un mecanismo en el que si una de las partes no funciona, la rueda no gira. ¿Qué destacaría de todo lo que se crea en esta gala?

—Lo primero, hay que decir que es una noche bonita y de ilusión en la que nos juntamos todos. Es un motivo de alegría estar juntos y sentir que compartimos sector e idea de comarca y no hay mejor manera de mostrar esos lazos que nos unen que en torno a una mesa.

¿Cuántos negocios integran, a día de hoy, Ezkerraldenda?

—Ahora mismo estamos hablando de más de 1.300 comercios, locales hosteleros y empresas. Dentro de Ezkerraldenda, podemos encontrar farmacias, asesorías, concesionarios, centros de formación... Hay una gran representación de la empresa urbana que tiene presencia en Ezkerraldenda y Meatzaldea.

Este será su primer encuentro en el que es presidente de Ezkerraldenda. ¿Qué balance hace de este primer año al frente de la federación?

—Cuento con la tremenda suerte de que tengo una cuadrilla de presidentes y presidentas de asociaciones comerciales que hacen un trabajo brutal y aprovecho para reconocer



Txomin Telletxea

PRESIDENTE DE EZKERRALDENDA

“Los comerciantes tenemos que ser permeables al cambio”

Una entrevista de Miguel Angel Pardo
Fotografía Miguel A. Pardo

su gran e incansable labor. Estamos trabajando mucho y tenemos gente con ganas de trabajar, de hacerlo bien y eso se traduce en que participamos y creamos muchas actividades y eventos. Estamos en todo tipo de acciones que creemos que pueden ser buenas para nuestros pueblos. De este modo, tratan de hacer ver que el comercio y la hostelería también crean pueblo y que es una parte importante de los municipios.

—Eso es innegable. Viviríamos en mundo totalmente diferente si en las localidades no hubiese comercio ni hostelería. Viviríamos en la auténtica penumbra, las tiendas, los bares...

dan color y actividad a su entorno, más allá de la actividad económica que genera, ya que, actualmente estos sectores suponen el 14% del PIB. Somos de los sectores que más aportamos en Euskadi en materia de empleo y eso hay que valorarlo. Los tiempos no son fáciles, más si cabe en Ezkerraldenda y Meatzaldea, eso es un plus añadido al mérito de levantar la persiana cada mañana.

—La situación de las comarcas la marcan las cifras de paro y en Ezkerraldenda y Meatzaldea son los lugares de Euskadi en los que más desempleo hay. Eso tiene una incidencia bestial en los negocios, pero los datos

nos reflejan que ya empieza a haber un alza en las ventas de los negocios, un repunte que aún ha de consolidarse.

La gran campaña de Navidad está al

“Empieza a haber un alza en las ventas de los negocios, un repunte que aún ha de consolidarse”

“Al Gobierno vasco le pediría para los próximos cuatro años que siga trabajando en la misma línea que hasta ahora”

caer. ¿Puede ser el banco de pruebas de esa recuperación?

—La campaña de Navidad y las rebajas son datos muy importantes para ver hacia dónde van nuestras ventas. Pero no me gusta ser cortoplacista y mal estaríamos si redujésemos todo el trabajo que realizamos a las dos semanas navideñas. Hay vida comercial mucho más allá de esas fechas y eso es lo que tenemos que tratar de potenciar poniendo entre comerciantes e instituciones variables sobre la mesa para ello. El comercio y la hostelería no pueden vivir solo de lo que se genera en navidades.

¿Retos a medio y largo plazo?

—Tenemos muchos retos que afrontar, pero en mi opinión, el mayor de todos es lograr una estructura fuerte que nos permita tener un buen posicionamiento en Internet y darle un impulso a la venta *on line*. Todo lo relacionado con las nuevas tecnologías es muy importante, trabajar con los datos que tenemos y, sobre todo, potenciar cuestiones como los escaparates interactivos o la interacción digital con los clientes, el llamado *big data*. Tenemos que tener muy claro cómo estamos, de qué forma estamos, de qué manera vamos a trabajar, cómo vamos a trabajar con los datos que tenemos para tener una presencia notable en Internet.

Para todo ello, Ezkerraldenda impulsó la modernización de su página web. En ella, los negocios adheridos pueden presentar los productos que ofrecen. ¿Se van animando a dar el salto a su web?

—Cuesta un poco porque cuando uno desconoce ciertos procesos siempre es reactivo, pero si comparamos la situación actual a la de hace cinco años en materia de penetración en redes sociales, el avance es más que notable. Aún nos queda mucho camino por recorrer y vamos a trabajar en todo ello.

Cada vez los cambios en el mercado son constantes y muy rápidos.

—Sí, los cambios no avisan, no llaman a la puerta. Hoy es una muestra de todo lo que está cambiando el mercado en muy poco tiempo. Hace cuatro años poca gente conocía lo que era el Black Friday y hoy se demostrará que es una de las grandes referencias comerciales. Por todo ello, los comerciantes tenemos que tener las miras muy amplias, ser permeables al cambio y ver cómo podemos adaptarlo que viene a nuestros negocios y a nuestras comarcas.

Acaba de conformarse un Gobierno vasco. ¿Qué le pediría para estos próximos cuatro años en materia de comercio?

—Durante estos últimos cuatro años hemos trabajado muy bien, codo con codo. Siempre hemos visto que sus puertas estaban abiertas y con ganas de colaborar. Eso se agradece y creo que es la línea a seguir. Tenemos que afrontar los retos que hemos mencionado anteriormente y en todo ello la administración tiene que estar. Le pediría que siga trabajando en la misma dirección que hasta ahora y reforzar su colaboración con el tejido comercial y hay cuestiones importantes a afrontar en esta próxima legislatura como, por ejemplo, la problemática del top manta que a tantos negocios afecta. ●