



Pedro Campo se aseguró ayer otros cuatro años más al frente de la patronal del comercio vizcaíno al imponerse a Aingeru Alonso. MAIKA SALGUERO

«Para subsistir hoy en día se necesita una tienda física y otra virtual»

Pedro Campo Reelegido presidente de Cecobi

Campo, que revalida el cargo tras derrotar a Aingeru Alonso, está convencido de que el pequeño comercio «no va a desaparecer nunca»

LUIS GÓMEZ



BILBAO. Pedro Campo fue reelegido ayer presidente de Cecobi, la patronal del comercio vizcaíno, tras recabar el respaldo de 27 de los 48 compromisarios con derecho a voto frente a los 21 de Aingeru Alonso, su rival.

— ¿Se esperaba la victoria?
— Francamente, sí. Me gusta ser sincero. Tenía constancia de que contaba con unos avales fieles en el voto y estoy muy contento de que haya habido elecciones porque a lo mejor podían creer que como llevaba 13 años en el cargo...

— ¿A qué achaca el triunfo?
— Es un reconocimiento al trabajo realizado todos estos años. Siempre me he presentado con un proyecto adaptado a la realidad de cada momento.

— ¿Se ve con capacidad para re-

solver los problemas contra los que batalla desde hace 13 años?

— Sí. Vamos a ver, hay que reconocer lo que somos.

— ¿Qué son?

— Un grupo de presión y reivindicación. Vamos a cambiar el modelo interno y externo de Cecobi con un trabajo claro y transparente para todo el mundo, como siempre ha sido, pero ahora sí cabe todavía más.

— ¿Se puede luchar contra el comercio electrónico?

— Yo no diría luchar.

— ¿Qué si no?

— Diría '¿podemos adaptarnos y coger las ventajas que puede suponer una nueva forma de venta?'

— ¿Y?

— Por supuesto que sí. Tenemos que aprovechar nuestros ámbitos de actuación. ¿Cómo?

— Adelante.

— Disponiendo de comercios virtuales, que sean escaparates de nuestras tiendas. Para subsistir, aparte de la física, se necesita una tienda virtual actual, permanente y dinámica.

— Los gigantes electrónicos tienen toda la pinta de comerse a grandes y pequeños.

— El comercio de proximidad nunca va a desaparecer.

— ¿Seguro?

— Mire, llevo ya unos cuantos años

en esto y, cuando aparecieron las grandes superficies de las afueras, ya se decía 'se llevarán por delante al comercio de cercanías'. Vinieron multinacionales, franquicias... ¡y aquí seguimos! ¿Que la cuota de mercado va a variar? Pues posiblemente. Pero para todos. No podemos desaparecer porque aportamos unos valores que otros formatos no ofrecen.

— ¿Cómo cuáles?

— ¡Actividad e iluminación en las calles! Y limpieza, seguridad... En fin, muchísimas cosas. ¡Damos vida a las calles y los barrios! Eso no lo da nadie más.

— Pero mucha gente compra en la Red al salir más barato.

— Eso tenemos que trabajar y ven-

derlo bien. ¿Por qué?

— Explíquese.

— Cuando decimos que compramos en la Red debemos precisar en qué portal y qué producto. Porque, claro, cuando compramos en portales que pagan los impuestos en paraísos fiscales, estamos defraudando a Hacienda. Y ahí las instituciones tienen mucho que decir. Es algo que venimos denunciando.

— ¿Las instituciones hacen la vista gorda?

— El problema que tenemos con esto es que depende de Bruselas. Sé de primera mano que no hacen la vista gorda y que hay un problema que deberán atajar. El consumidor debe saber dónde compra y de qué forma.

— ¿Compra usted en Amazon?

— Yo en Amazon no he comprado

«Por desgracia, los cierres van a seguir»

— ¿Las instituciones han estado a la altura de las circunstancias durante la pandemia?

— Todos queremos más, pero, en general, creo que sí. Tanto el Gobierno vasco como la Diputación han hecho esfuerzos muy importantes con los límites presupuestarios que tenían. Los sentimos cerca de nosotros.

— Sin embargo, los cierres se siguen sucediendo.

— Y más que va a haber. Muchos, desgraciadamente, no van a poder continuar. Antes de empezar la pandemia, bastantes negocios ya se encontraban en una situación verdaderamente límite. Estábamos prácticamente al día. Vender para pagar la renta, dos o tres nóminas y subsistir. Esa era la realidad de gran parte del sector. Estábamos en un periodo de transición, viene la

LAS FRASES

UN PAPEL CLAVE

«¡Damos luz, limpieza y seguridad a las calles y barrios! Eso no lo ofrece nadie más»

en mi vida.

— ¿Y no piensa hacerlo?

— Mientras tenga uso de razón, no. Otra cosa es que compre a través de Internet determinados productos de algún comercio o empresa legalmente establecida.

— ¿Cómo valora el anuncio de las ayudas fiscales de las tres diputaciones vascas a los propietarios que rebajen los alquileres?

— Desde luego, soy partidario, como no podría ser de otra forma, pero tenemos que ser conscientes de otra cosa.

— ¿De qué?

— Muchos alquileres de barrios corresponden a personas que han sido comerciantes.

— ¿Y?

— En su día se jubilaron con la pensión mínima y viven con el alquiler de ese local. Los fondos de inversión e inmobiliarias son otra historia. Ahí los contratos son realmente leoninos y con unas cláusulas, en muchos casos, abusivas. Ahí sí que tiene que meterse la Administración.

— Las rentas son altísimas en Bizkaia.

— No solo en Bizkaia, en los sitios 'calientes' de cualquier capital española los alquileres son desorbitados.

— ¿Cómo se pueden estimular las ventas?

— Una vez se resuelva el tema sanitario, va a venir un periodo duro de apretarse el cinturón. En los próximos meses se va a acentuar el problema del consumo. ¿Cómo lo podemos paliar?

— Le escucho.

— Vamos a seguir pidiendo campañas de bonos y de concienciación al consumidor. No decimos que gaste alegremente, pero sí que consuma lo necesario. Así podremos salvar muchas empresas y puestos de trabajo. Ese es mi objetivo prioritario. Trabajaremos para que lleguen ayudas directas a cualquier comercio que esté en una situación dramática o a punto de cerrar.

pandemia, llegan dos meses de cierre, los créditos ICO... Esto no se puede aguantar. Es muy difícil.

— ¿El comercio vizcaíno ha perdido vigor al no saber adaptarse?

— Vamos a ver, quizás una parte de los comerciantes estaban en una edad próxima a la jubilación y se han dejado un poco, pero no es el escenario general. Los comerciantes y empresarios trabajan mucho la formación.