



**JOSÉ LUIS BELTRÁN**

Vicepresidente de Confecomerc por Valencia. Gerente de las ferreterías del Grupo Coinfer y Optimus, reivindica la fortaleza de la patronal del pequeño comercio en las tres provincias de la Comunidad Valenciana, al representar al 80% del sector tras la unión de Covaco y Cecoval.

# «Confecomerc y Unió Gremial deberíamos estar en el futuro más próximos que ahora»

**NOA DE LA TORRE VALENCIA**

**Pregunta.-** ¿En qué situación se encuentra el pequeño comercio? ¿Se aprecia la desaceleración económica?

**Respuesta.-** En general se está creciendo menos que en años anteriores, pero sí que es cierto que al menos está habiendo cierto crecimiento. El dato de creación de empleo sigue siendo positivo en el comercio minorista. Y si contratas a alguien es porque hay una expectativa de que las ventas pueden crecer. Independientemente de eso, es cierto que el crecimiento de la venta online va a continuar al alza y va a ir restando de una manera o de otra el protagonismo tradicional que ha tenido el comercio de venta *offline*.

**P.-** ¿Tiran la toalla en el mundo *online*?

**R.-** Yo creo que no. Las estrategias del pequeño comercio pasan por una estrategia omnicanal, es decir, hay que tener presencia en todos los sitios. Tienes que tener tienda física y la prueba es que los grandes operadores *online* están intentando abrir tiendas físicas, pero también hay que estar en internet porque el consumidor está decidiendo que quiere comprar de esa manera en muchos sectores del comercio. Me atrevo a decir que en todos. El reto está en ser omnicanal y luego potenciar el punto de venta diferenciándolo de otras ofertas. La peculiaridad del comercio de proximidad es que está cerca, proporciona atención personalizada, te evita desplazamientos y puede ofrecerte una oferta a lo mejor no tan amplia en producto de exposición pero sí darte la posibilidad de suministrarte el resto de la oferta *online*. Es un comercio más sostenible. Siempre será peor tener que coger el coche e irte a comprar lejos. El comercio de proximidad da también valor a las poblaciones y ambiente a las calles.

**P.-** El pequeño comercio se ha levantado en armas precisamente contra Intu Mediterrani, el centro de ocio previsto en Paterna que la Conselleria de Economía quería tumbiar con el llamado Patsecova. Tras no salir adelante por el adelanto electoral de Ximo Puig, ¿qué saben de su futura tramitación?

**R.-** El Patsecova es un documento fundamental para organizar el territorio y el comercio en la Comunidad Valenciana. Si saliera, daría seguridad jurídica y, por tanto no ocurrirían temas como el de Intu, que se está alargando porque no hay un mecanismo jurídico previo que permita saber si esto cabe o no



JOSÉ CUÉLLAR

cabe. Llevamos una década detrás del Patsecova. Entiendo que saldrá adelante en esta nueva legislatura. Si no sale, no sé ya qué tendremos que hacer.

**P.-** ¿Lo considera un fracaso del primer Consell del Botànic?

**R.-** Fracaso no. Es un tema com-

**«Intu se alarga porque no hay un mecanismo jurídico previo que permita saber si cabe»**

**«El pacto de los horarios es un buen acuerdo que hay que mantener»**

plicado, hay muchos intereses y para sacarlo adelante es necesario cierto consenso, pero es importante que en esta segunda legislatura se apruebe.

**P.-** ¿Debería ser una prioridad del nuevo Consell?

**R.-** Sí. En cualquier caso, Intu es una empresa que me sorprende que esté planteando hacer un nuevo centro comercial cuando está cerrando sus tiendas. Probablemente pretendan realizar una inversión millonaria y, cuando pase cierto tiempo, venderla. Por tanto no aportan nada al comercio, además de que la oferta de centros comerciales en la provincia de Valencia supera los 35 y está saturada. Va a influir en el entorno destruyendo comercios y empleo. Creará empleo, sí, pero nunca hablan del empleo que van a destruir.

**P.-** ¿Qué le parece que la CEV defiende el proyecto estando Confecomerc también en la patronal?

**R.-** Intu Mediterrani también está en la CEV y, por tanto, forma parte de la misma organización que nosotros a nivel de defensa de valores del empresario de la Comunidad Valenciana. Pero eso no quiere decir que la CEV esté de acuerdo con lo que Intu dice. Intenta apoyar a todos los que estamos dentro de la organización y a veces los valores son compatibles y contradictorios.

**P.-** ¿Y cómo está la relación con Unió Gremial? Criticó a Confecomerc por alinearse en la CEV con los intereses de la gran distribución.

**R.-** Personalmente entiendo que lo defiende Unió Gremial y lo que defendemos en Confecomerc es muy parecido. Creo que en el futuro, por qué no, deberíamos estar más próximos de lo que estamos ahora. Las críticas que hacen no están bien fundamentadas y simplemente obedecen a un intento de diferenciarse. Pero lo que está claro es que nosotros representamos al 80% del comercio de proximidad y ellos no.

**P.-** ¿Qué otras medidas exigirán al nuevo Gobierno valenciano?

**R.-** Además del Patsecova, que es un elemento importante, está el tema de las rebajas. En 2012 se hizo una desregulación de las rebajas. Compete al Gobierno central pero hay que hacer fuerza a todos los niveles porque no ha funcionado: se ha desvirtuado el objetivo de las rebajas, que era deshacerse del producto que te había quedado en stock después de una campaña. Hay que hacer fuerza para que se rectifique y volver a la situación anterior. También es importante el Observatorio del Comercio autonómico, que es un lugar para regular el sector o recoger sus opiniones donde estamos todos. Se le debería dar algún cambio intentando que las organizaciones

que representan al comercio tengan una mayor influencia. También luchar contra la venta de productos falsificados.

**P.-** En el tema de los horarios comerciales se alcanzó un pacto entre todo el sector. ¿Funciona o habría que revisarlo?

**R.-** Hay un acuerdo firmado que está vigente y que creo que está funcionando. Permite que se abra algo más de lo que se abría en algunos sitios y algo menos en los sitios que abrían siempre. Es un buen acuerdo que se tiene que mantener en el tiempo. Sin lugar a dudas, todos los acuerdos cuando pasa cierto tiempo hay que revisarlos, como no puede ser de otra manera, pero en este caso hay paz social y hay que valorarlo. Es un tema que ahora no toca.

**P.-** Desde Confecomerc se ha apoyado la labor de Rafa Climent en Economía. ¿Serían partidarios de que repitiese como conseller?

**R.-** Valoramos de Climent la proximidad que ha tenido con el comercio para conocer nuestras demandas. Ese talante sí que vale para decir que es una persona que nos gustaría que repitiera, pero evidentemente no es una decisión nuestra ni estamos de acuerdo con todo.