



Entrevista a **Joan Carles Calbet**, presidente de ACE

“La unión hace la fuerza”

Éste es el claro y conciso mensaje que lanza Joan Carles Calbet, presidente de ACE, que aboga por el asociacionismo en un sector que, en los últimos años, ha entendido que éste es el camino a seguir para continuar siendo competitivo.

ACE, Associació de Comerciants d'Electrodomèstics de Catalunya, nació hace ya 45 años, en el año 1977, con el objetivo de representar, asesorar y defender los intereses de sus socios, las tiendas de electrodomésticos. **“Un cometido que sigue vigente hoy en día, y que se une también al de influir en la legislación y en las normativas que se realizan en la comunidad referente al mundo del comercio, y, sobre todo, a nuestro sector. Esto nos convierte en un interlocutor con la Administración y los órganos de gobierno”**, explica Joan Carles Calbet, presidente de ACE.

Con el tiempo, los asociados, que antes eran los comercios individuales, han pasado a ser las plataformas y los grupos de compra que aglutinan hoy en día a todas esas tiendas. **“Ahora mismo, forman parte de ACE ocho plataformas, que agrupan un total de 520 establecimientos, con lo que aglutinamos prácticamente al 90% de este canal”**.

Espíritu asociacionista

Joan Carles Calbet defiende el asociacionismo como algo muy positivo. **“Al final unirte a gente como tú y compartir experiencias da un gran aprendizaje”**, explica, animando a todo aquél que todavía no forme parte de ACE a asociarse. **“El precio que deben pagar es realmente simbólico si lo comparamos con los beneficios que pueden obtener a nivel de información, de gestión, de**



defensa ante cualquier problema... El estar asociado garantiza una fuerza mucho mayor para afrontar cualquier situación. Ya se sabe que la unión hace la fuerza”.

ACE ofrece a sus socios asesoramiento a nivel fiscal, laboral y jurídico. **“Les ayudamos si lo necesitan para presentar todo tipo de impuestos o, incluso, a la hora de elaborar nóminas”**. Además,

tiene un convenio con Ecolec para ayudarles a gestionar todo el tema de los RAEE, ya que la sostenibilidad es un tema de vital importancia para la organización. **“Estamos creciendo cada año en recogida de RAEE, concienciando a todos nuestros socios de que hay que hacerlo y hacerlo bien”**. Además, hace de cabeza visible ante cualquier interlocución con la Administración. **“Durante**

ace

Associació de
Comerciants
d'Electrodomèstics

toda la pandemia, por ejemplo, toda la información que suministramos a nuestros socios fue importantísima. En un momento en el que todos estábamos perdidos, a través del gremio, les dimos información sobre ayudas, ICOs, normativas... Fuimos un importante canal de información”.

“Debemos tener claro quién es nuestra competencia”

Joan Carles Calbet reconoce que este sector ha sido históricamente individualista, poco corporativo. **“Nos ha costado mucho ir todos juntos a una, cuando en otros sectores vemos que sus miembros han ido siempre de la mano”**. Sin embargo, también asegura que esta última etapa de la organización ha sido una de las más fructíferas en cuanto a lo que unión se refiere. **“Desde hace dos años, hemos conseguido por fin que prácticamente todo el canal se haya dado cuenta de la importancia que tiene asociarse. Hemos logrado tener una buena relación entre nosotros, así como una gran interlocución con la Administración, lo que nos ha servido para conseguir cosas interesantes. Debemos tener claro quién es nuestra competencia, y a veces no somos conscientes de ello. Mi competencia no es una tienda como la mía: los puntos de venta del canal asociado estamos todos en el mismo bando”**.

“Somos un sector sin barreras de entrada”

Joan Carles Calbet nos habla de las amenazas a las que se enfrenta nuestro sector. Y una de ellas, casi característica de él, es que existen proveedores que quieren saltarse el canal y vender directamente al consumidor final. **“Yo creo que la distribución nos tenemos que plantar y ver cómo actuamos ante algunos proveedores que quieren llegar al cliente final a través de sus canales web directamente. Estamos en un mercado libre y cada cual puede tener la filosofía de trabajo que considere más oportuna, pero creemos desde ACE que ese camino representa una amenaza para los negocios”**. Además de esta amenaza, el presidente de ACE asegura que nuestro sector no tiene barreras de entrada, un problema al que también se tiene que enfrentar la distribución.

“Al final, no se trata solo de mover cajas, es decir, del dinero que se pueda facturar, sino del beneficio que se obtiene, de trabajar realmente con rentabilidad, de ser más eficiente y de hacer valorar los servicios que se ofrecen. Estamos en un canal muy competitivo, muy amplio y extenso, que tiene que dar esa imagen al mercado, de que es muy competitivo, de cercanía, especialista y de que ofrece un enorme valor añadido al consumidor. Nuestro canal tiene que aprovechar el cambio de hábitos en el consumidor que se ha generado durante la pandemia y que ha traído consigo que la gente valore mucho más la proximidad en sus compras”.

“Tenemos que jugar todos con las mismas reglas”

Otro de los temas importantes por el que ACE está en continuo diálogo con la Administración es la ordenación de los nuevos canales de venta, sobre todo, de Internet, un canal que, aunque lleva ya muchos años en funcionamiento, se ha generalizado durante la pandemia. **“La mayoría de las normativas y leyes de nuestro sector se crearon antes de la aparición de Internet, con lo que es un canal que se queda un poco al**

margen de estas normas, lo que algunos aprovechan. Y esto va en contra de la distribución de proximidad. Al final lo que pedimos es que haya un equilibrio entre formatos y canales y que todos juguemos con las mismas reglas. Por poner un ejemplo en un tema tan básico como el del reciclaje: las tiendas de electrodomésticos estamos obligadas a retirar el aparato antiguo cuando vendemos uno nuevo. Muchos comercios electrónicos no lo hacen y no pasa nada, lo que nos genera una gran desventaja”.

En este sentido, existe un proyecto con la Administración catalana para elaborar una ley específica que lo regule. **“Pero ya veremos qué recorrido tendrá”**.

“Un plan renove, perfecto para todos”

Desde hace meses, ACE también se encuentra en conversaciones con la Administración para solicitar un plan renove. El último en Cataluña fue hace ya 12 años. **“En un momento como éste, de subida imparable del coste de la luz y en el que los proveedores cuentan con electrodomésticos muy eficientes, un plan renove sería perfecto para todos. Renuevas el parque de electrodomésticos con aparatos más sostenibles, con lo que reduces el consumo de los ciudadanos y revitalizas el comercio. Evidentemente, la barrera con la que nos encontramos es económica, pero nosotros seguiremos desde ACE insistiendo para ver si se pueden destinar fondos europeos o cualquier otra partida presupuestaria para realizar esta acción, que sería importantísima en el momento que estamos viviendo para nuestro sector, para la propia Administración y para los consumidores”**.

En todo este trabajo, ACE no está sola, sino que también va de la mano de FECE (Federación Española de Comerciantes de Electrodomésticos). **“Junto a ella, estamos luchando para que los impuestos sean más racionales y equilibrados”**.

“2022 será un año muy complicado, donde básicamente tenemos que trabajar en dos líneas: primero, en la contención y reducción de gastos, y segundo, en la mejora de la rentabilidad” ■

