



Carlos Moreno-Figueroa

Secretario General de FECE

“Hay que seguir formándose en producto y en tendencias para estar ahí y me consta que nuestros grupos, plataformas y asociaciones están desarrollando acciones para ello...”

La Federación Española de Comerciantes de Electrodomésticos (FECE) comenzó su andadura en los años 80 por las distintas asociaciones regionales de comerciantes del sector con un objetivo claro, “defender y representar a escala nacional los intereses de los comerciantes de electrodomésticos”. Bajo esta premisa, la Federación desempeña el papel principal de portavoz ante las inquietudes de los comerciantes frente a las instituciones políticas, los fabricantes y proveedores del sector. Para conocer aún más sus objetivos actuales, las iniciativas que está llevando a cabo, etc., su Secretario General, Carlos Moreno-Figueroa, concede una entrevista donde aborda esta cuestiones y muchas otras sobre tecnología, medioambiente...

Tras su nombramiento como Secretario General de FECE, ¿con qué expectativas asumió el puesto?

FECE tiene como misión principal dar valor al comercio de electrodomésticos y representarle en todos los ámbitos. El sector tiene un importante peso económico y social que siempre ponemos en valor. Contamos con alrededor de 6.000 puntos de venta. Trabajamos para defender sus intereses ante las administraciones públicas, organismos, fabricantes y medios de comunicación. Llegamos a acuerdos para mejorar el día a día de los puntos de venta, pudiendo destacar los más recientes firmados con Ecolec, Recyclia, Santander Consumer y Garantía 3. La formación del personal y la modernización de los establecimientos es otra de las facetas más importantes. Además, estamos presentes en organizaciones empresariales como CEOE, Cepyme o la Confederación de Comercio y en contacto permanente con los ministerios que tienen cualquier tipo de responsabilidad sobre nuestro sector. Es decir, estamos allá donde sea necesario para ayudar e influir en la toma de decisiones.

Desde su punto de vista, ¿cuáles son los problemas más significativos y urgentes por resolver para el sector electro?

El sector ha evolucionado igual que lo está haciendo la sociedad y el resto del comercio. Las tiendas sufren enormemente la reducción de márgenes y la creciente complejidad en su día a día. Este grave problema condiciona otros aspectos fundamentales que se deben afrontar a corto plazo, como la modernización de los puntos de venta, la formación, la omnicanalidad o el relevo generacional. Hay que impulsar la mejora de la rentabilidad mediante una optimización en la gestión de las categorías y las marcas, además de la venta de valor añadido y servicios ya que van a resultar también fundamentales. Asimismo, existen muchas trabas y procesos administrativos que recaen sobre las tiendas y que estamos intentando que se puedan simplificar.

Dentro de las propuestas de FECE para la mejora del sector, encontramos que su antecesor, José Prat, comenzó en el último trimestre de 2018 las comunicaciones con el Ministerio pertinente para orquestar un Plan Renove a nivel nacional. ¿Podría informar sobre esta propuesta?

La puesta en marcha de un nuevo Plan Renove es muy importante para el sector. Viene a ayudar en cuatro aspectos fundamentales como son la renovación del parque existente con productos más eficientes, incrementar la conciencia ecológica y la recogida del residuo para alcanzar los objetivos medioambientales, contribuir en la disminución de la pobreza energética y dinamizar el sector comercial e industrial.

Trasladamos este enfoque ante los ministerios y contamos con el soporte de las organizaciones empresariales para conseguirlo. Vamos a iniciar contactos con los grupos parlamentarios del Congreso para trasladarles la necesidad de la inclusión de Planes Renove en los próximos Presupuesto Generales de forma continuada en años sucesivos. Hay que tener en cuenta que esta inversión tendría un



retorno inmediato a través de impuestos, obteniendo enormes ventajas para la sociedad.

También, la competencia desleal, sobre todo en el medio online, es uno de los problemas que desde FECE más preocupan, ¿cuáles son las medidas que creen necesarias para erradicar, o al menos aminorar, esta situación?

Estamos en un mundo de omnicanalidad y no nos oponemos a esta realidad. De hecho, nuestros asociados son los primeros que lo han impulsado y los que mejor pueden trasladar este concepto. Sobre lo que estamos en contra en FECE es la competencia desleal y las prácticas irregulares, así que denunciaremos estos actos y a los actores que las cometen. Por ejemplo, hay grandes operadores online que incumplen de forma flagrante aspectos que atañen al pago de impuestos o la recogida de residuos.

Asimismo, mostramos nuestro rechazo a la venta de electrodomésticos por parte de entidades bancarias. Esta práctica, que FECE considera como intrusiva, viene produciéndose por entidades bancarias como CaixaBank y BBVA. Estas entidades venden electrodomésticos y productos de electrónica a través de comercio online e incluso a través de tiendas físicas.

Hemos denunciado estos hechos ante las administraciones y vamos a seguir luchando para que los comerciantes de electrodomésticos puedan actuar en igualdad de condiciones frente a otros actores.

Por la era digital en la que nos encontramos, cobra especial relevancia que las nuevas generaciones de electrodomésticos se integren en el movimiento del Internet de las cosas (IoT), ¿cómo se está adaptando el sector a esta nueva evolución digital hacia el 4.0?

La tecnología 5G y el IoT van a revolucionar nuestras vidas a muy corto plazo. No me cabe duda que nuestro sector va a liderar esta transformación como lo ha venido haciendo desde hace más de 50 años. Es importante destacar que nuestras tiendas son las que llevan la tecnología a los hogares. Nuestra capilaridad, cercanía y experiencia son la garantía de ello. Hay que seguir formándose en producto y en tendencias para estar ahí y me consta que nuestros grupos, plataformas y asociaciones están desarrollando acciones para ello.

Por otro lado, promover e incentivar el ahorro energético es una de las labores que FECE ha venido realizando durante estos últimos años, ¿cuáles son las iniciativas más recientes propuestas para esta cuestión?

Esta es otra de las piezas clave para nosotros. Fruto de ello son los convenios de colaboración firmados con Ecolec y Recyclia. Vamos de su

mano en este terreno y apoyamos cuantas iniciativas ponen en marcha. Me gustaría destacar especialmente dos acciones divulgativas y de concienciación que lidera Ecolec, como son Green Week y Green Shop. Esta última ha merecido el reconocimiento de la revista Actualidad Económica como una de las 100 mejores ideas del año. El premio fue recogido por Luis Moreno, Director General de Ecolec y José Prat en representación de FECE.

El “Pacto por la Economía Circular”, que entre otros firmó FECE, ha cumplido dos años. ¿Cuáles son las recomendaciones para las empresas electro que se vayan a adaptar a este modelo económico?

La economía circular es un sistema de aprovechamiento de recursos cuyo pilar es el uso de cuatro “R”: reducir, reutilizar, reparar y reciclar. Es un modelo que va más allá del reciclaje y que se propone ir a la raíz del problema para ofrecer soluciones viables. Con este modelo de gestión de los recursos que ofrece el planeta se establece un ciclo circular que evita el despilfarro de los recursos naturales.

La economía circular aporta beneficios tanto para la sociedad como para las empresas, ya que reutilizar recursos es más rent