



Marta Pérez Dorao

Directora General de FECE

“Si estamos unidos seremos fuertes. Tener una Federación que aglutine al máximo número de comerciantes y asociaciones es la única forma de presentarnos ante las administraciones públicas, tanto nacionales como autonómicas, y hacer oír la voz del sector...”

La Federación Española de Comerciantes de Electrodomésticos (FECE), fundada en 1980 por distintas asociaciones regionales de comerciantes del sector, tiene el objetivo de defender y representar, a escala nacional, los intereses de los comerciantes de electrodomésticos. Su reciente Directora General, Marta Pérez Dorao, se ha convertido en principal portavoz de las inquietudes de los comerciantes del sector ante las instituciones políticas, tanto nacionales como europeas y ante los fabricantes y proveedores. En esta entrevista nos habla a fondo del papel que desempeña la Federación para preservar los derechos de sus asociados.

¿Afronta la dirección de la Federación Española de Comerciantes de Electrodomésticos (FECE) con algún reto en particular?, ¿qué aportará Marta Pérez Dorao al trabajo realizado hasta ahora?

El trabajo realizado hasta ahora ha modernizado la Federación, estableciendo una estructura más profesional y eficiente, dentro de esta nueva estructura mi papel principal es la gestión de la Federación abarcando desde las relaciones institucionales hasta la asesoría jurídica.

Mi principal reto es que el asociado perciba la Federación como suya, que vea que FECE representa con efectividad sus intereses en todas las instancias, que trabaja para él en temas que le son útiles y que consigue objetivos concretos.

Para ello, mi misión será reforzar las relaciones institucionales para que el sector tenga voz allí donde se tomen decisiones que le afecten, ya sea aquí o en Europa, y trabajar de cerca con otras instituciones patronales para conseguir objetivos comunes.

¿Qué le diría a las empresas que aún no pertenecen a la Federación para que se asocien?, ¿qué principales ventajas aporta ser socio de la FECE?

Si estamos unidos seremos fuertes. Tener una Federación que aglutine al máximo número de comerciantes y asociaciones es la única forma de presentarnos ante las administraciones públicas, tanto nacionales como autonómicas, y hacer oír la voz del sector. Nuestros intereses solo podrán ser defendidos si somos una entidad fuerte y numerosa, y cuanto más lo seamos más valor añadido podremos aportar al asociado.

Un buen ejemplo es la consecución de planes renove, acuerdos con las sociedades de gestión de residuos o la gestión de problemas surgidos tras el concurso de Fagor. El volumen también nos da opción a negociar servicios con precios preferentes que ponemos a disposición de los asociados.

Es un tema que se retroalimenta: necesitamos el respaldo de los asociados para tener fuerza, y cuanto más fuerza tengamos mejor podremos negociar y, por tanto, mejores servicios podremos prestar a los asociados.

¿Considera que el nivel de formación de la distribución de electrodomésticos está en consonancia con los avances tecnológicos de los fabricantes?

Un importante factor diferencial del comercio de proximidad es la labor de prescripción que

“Nuestra estrategia es reforzar la Federación con asociaciones fuertes en todas las autonomías, que a su vez estén coordinadas y puedan aprovechar las sinergias que hay entre ellas para optimizar su labor...”

se puede prestar al consumidor. Nosotros impartimos constantemente cursos de formación para mejorar las habilidades de nuestros vendedores. Los avances tecnológicos son imparables, y siempre es necesario esforzarse para estar al día, y para ello no cabe duda de que nuestras tiendas superan con mucho a otros sectores.

Legislación, planes renove, normativas que afectan al comercio de electrodomésticos, ¿qué opina del papel de la Administración, ¿qué le propondría?

Para nosotros es fundamental, tras estos años de crisis que se han cebado con el sector, contar con el apoyo de la Administración. Y creemos que lo va a haber. Pero no cabe duda de que una simplificación de los procesos administrativos y burocráticos y una regulación más favorable a la pyme sería de agradecer. Se han tomado medidas pero quizás más “descafeinadas” de lo que al principio se anunciaba, así ocurrió con el IVA de caja, o recientemente con la tarifa plana, que no es tan plana, de las cotizaciones a la seguridad social. Que por cierto son un 8% más altas que la media europea, por lo que entendemos hay margen para reducirlas, lo que a su vez redundaría en mayor empleo en el sector.

¿Qué le propondría? Un plan de choque urgente para facilitar al máximo tanto el

FOTO: SINERGIS



FOTO: ACTIVA HOGAR

mantenimiento del empleo existente como la creación de nuevo. Y ello pasa por reducir la carga fiscal y de seguridad social a las empresas, la racionalización de horarios, la unificación de regulación en todo el territorio nacional...

Desde su punto de vista, ¿cree que la distribución tradicional de electrodomésticos está bien organizada en nuestro país para ser realmente competitiva?

Está bien organizada, pero se tiene que organizar más. Como he dicho antes, para ser fuertes hay que estar unidos. Y por ejemplo, frente al cada vez más agresivo comercio por internet, es difícil competir con una tienda on line individual. Aquí es necesario inventar

modelos nuevos, que sean competitivos, aportando un valor añadido que las tiendas nativas digitales no tengan. Y, para esto, hay que actuar de forma conjunta y no individual.

Con su experiencia, ¿cómo ve el futuro del sector para los próximos años?

Bueno, realmente mi experiencia en este sector es muy reciente, pero con las cifras que he visto hasta ahora sí se está notando una progresiva, aunque lenta, recuperación frente a la debacle que los últimos años han supuesto. El futuro dependerá de como se organice el sector, ya que los nuevos tiempos exigen otros modos de funcionar, integrando las nuevas tecnologías y formando parte de un colectivo que sepa defender sus intereses.

¿Podría avanzarnos estrategias, acuerdos y actividades que prepara la FECE próximamente?

Nuestra estrategia es reforzar la Federación con asociaciones fuertes en todas las autonomías, que a su vez estén coordinadas y puedan aprovechar las sinergias que hay entre ellas para optimizar su labor. Y apoyarlas en sus relaciones con la Administración autonómica y local. Estamos implantando un nuevo plan de comunicación muy dinámico que incluye a todas las redes sociales.

Además, vamos a reforzar la presencia de FECE en las organizaciones empresariales y su relación con la Administración Central. Y reforzar, igualmente, los servicios que prestamos a los asociados, mediante la firma de convenios favorables extensibles a todos ellos, tanto con los SIGs como en otras áreas. Igualmente, estamos trabajando mucho en conseguir un nuevo plan renove a nivel nacional que beneficiaría a todo el sector.