



Me gustaría hacer un llamamiento para que desde las propias tiendas lucharan por tener una asociación regional o equivalente, en beneficio de todos



¿Quiere destacarnos los principales logros de la asociación ACEMA?

El logro principal es que lleva existiendo treinta años y es una de las asociaciones más veteranas de la Comunidad de Madrid, y haber podido aunar a todos los grupos para que estén reunidos en ACEMA. Otro logro, su expansión a Castilla La Mancha y Castilla León, que aunque estaba en los estatutos de esta asociación, no se había logrado por motivos desconocidos. Por último, ACEMA es hoy más fuerte y tiene la interlocución con la Administración que antes no podía tener.

¿Cómo es el equipo que colabora con Ud. y cuáles son las directrices que les ha marcado?

Hoy la Junta Directiva de ACEMA es operativa, y no se reúne por reunirse sino para resolver los distintos asuntos de su competencia, y de ella dimanan las directrices que todo el equipo compartimos: Atención a las tiendas, a las que se ha dotado de un equipo de asesores de distintas categorías, Jurídico, Laboral, Económica, etc. Y lógicamente mantener las relaciones con la Administración en problemáticas tan sangrantes como son: el reciclado, Ley de Garantías, etc.

¿Nos puede hablar de sus relaciones con las Comunidades Autónomas?

Las relaciones con las tres Administraciones en las que estamos representados son buenas. Como no podía ser de otra forma, centradas principalmente en los Consejeros de Economía, los Directores Generales de Industria y Energía,

de Comercio, de Consumo y de Medio Ambiente. Para tratar los temas de gran relevancia como los Planes Renove, o temas de consumo por denuncia a tiendas, donde tenemos que destacar la actuación de éstas, que es francamente buena, porque sólo un ínfimo porcentaje (no llega al 5%) recibe sanciones.

Los Planes Renove constituyen un buen impulso en la venta de gama blanca. ¿Lo entienden así sus asociados?

El cómo lo entiende la tienda se lo deberían preguntar a ellos, nosotros colaboramos porque entendemos que es bueno para el sector. Siempre habrá un punto problemático para las tiendas, que es la recepción de los pagos por parte de la Administración.

Los diferentes Planes Renove nos han ayudado a vender, o si se quiere, a adelantar ventas, pero lo que es indiscutible es que nos han ayudado a mejorar el mix de producto, con productos de mayor valor añadido. De tal forma son positivos que desde ACEMA, entendemos y estamos planteando a las distintas Administraciones, Planes Renove para productos de Gama Marrón, que lógicamente conlleven eficiencia energética y por tanto ahorro en el consumo de energía eléctrica.

Recientemente han publicado los resultados del Plan Renove en la Comunidad de Madrid...

Son muy buenos, y lo que es más importante, es que tanto en la Comunidad de Castilla La Mancha como en la de Madrid el Plan Renove ha ayudado a frenar la estrepitosa caída en ventas de la

Gama Blanca, al menos en los meses de Agosto y Septiembre en Castilla La Mancha y Septiembre en Madrid

Aquí en Madrid hemos tenido un fallo en concreto: la no incorporación del horno y la encimera dentro de los aparatos del plan.

¿ACEMA promoverá también, como se ha dicho, el Plan Renove en Extremadura?

No, nosotros no promoveremos Planes Renove en Extremadura, lo que se ha hecho es que en la asamblea celebrada en el mes de julio, se pidió por parte de los asistentes y fue aprobado por unanimidad: la entrada de ACEMA en Extremadura para ayudar a nuestro sector en esta comunidad.

Es bueno que seamos una sociedad tan ecológica, pero ¿qué está pasando con las leyes de reciclado de electrodomésticos y las tiendas?

Respecto al tema de reciclado, considero desde nuestro punto de vista que ciertamente es una asignatura pendiente, que se han realizado, eso es cierto, pero creo que muy incompleto y sin un seguimiento eficaz.

Acaban de realizar un estudio sobre la problemática de los SAT. ¿Nos puede detallar las principales conclusiones?

El estudio refleja exactamente lo que pensábamos que estaba ocurriendo: en primer lugar que los servicios técnicos han caminado siempre cada uno

por su lado, lo que ha sido aprovechado para hacerles trabajar en el Período de Garantía con precios ridículos e insostenibles, siempre con la visión de que pasado el Período de Garantía el Servicio Técnico se resarciría, cosa que como ya sabemos, en los últimos tiempos no es así. De todas formas este estudio no es para que ACEMA y ATE (La Asociación de Técnicos) tomen medidas, sino para que los propios Servicios Técnicos, una vez confrontada su realidad con dicho estudio, nos pidan la ayuda y acciones que estimen oportunas.

¿Cree que sus socios son plenamente conscientes de la labor que desarrollan en ACEMA?

Para que el Asociado sea consciente de la labor que ACEMA desarrolla, ACEMA se la debe mostrar con claridad, pues hay cosas que sí percibe el asociado y otras que aún no han llegado hasta ellos, pero está claro que el haber pasado en muy poco tiempo de 109 a 1.150 asociados debe haber sido por algo.

Además están percibiendo que no solo se les está dotando de mayores servicios, sino que Castilla León a día de hoy ya tiene su propia oficina, aunque dependiente de la central, y que Castilla La Mancha la tendrá en Toledo no más allá de enero del año próximo.

¿Qué querría dejar claro a aquellos comerciantes más escépticos?

Me gustaría dejar claro que siempre es necesaria una asociación como ACEMA para defender los intereses de un colectivo, en este caso de Electrodomésticos. Un solo comerciante, o un solo grupo, van a tener poca o nula atención por parte de las Administraciones Comunitarias o Locales, sirva como caso concreto los tiempos en que ACEMA tenía 109 asociados, pero no tenía presencia delante de ningún estamento, ni administración ni federación, etc. Frente a la situación actual en la que ACEMA puede considerarse muy bien tratada, porque con la tarjeta de ACEMA van 1.150 asociados.

Por último me gustaría hacer un llamamiento al resto de Comunidades españolas, para que desde las propias tiendas, porque es vital para nosotros, lucharan por tener una asociación regional equivalente, lo que redundaría en beneficio de todos.

Un solo comerciante, o un solo grupo, van a tener poca o nula atención por parte de las Administraciones



Foto: Kider

Manuel Sánchez

Presidente de ACEMA

La Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos Mayoristas y Autónomos es una Asociación Patronal que reúne a los empresarios del sector de Comercio de Electrodomésticos; incluye, por lo tanto, a los Comerciantes dedicados a la venta de artículos de la Gama Blanca, Gama Marrón, PAE y los afines. Los socios de ACEMA pueden ser todos los comerciantes de electrodomésticos conscientes de la necesidad de hacer valer sus derechos como gremio. Todos los que desean mejorar su profesión y tener voz y voto en todo lo que afecta a sus intereses.