

LAS PROVINCIAS inicia con esta entrevista a Rafael Torres la sección de **ADN VALENCIANO**, un espacio semanal por el que irán pasando personajes de diferentes sectores de la sociedad civil que destaquen por su mensaje influyente y claves para comprender el devenir de todos los ámbitos de la Comunitat.

«Ocupar cargos en Madrid beneficia la imagen de Valencia»

Rafael Torres

Presidente de la Confederación Española de Comercio

Nombre: Rafael Torres
Edad: 53 años
Nacimiento: Valencia
Trayectoria: Licenciado en Ciencias Empresariales, cuenta con un MBA por el Instituto de

Empresa. Actualmente es presidente de la Confederación Española de Comercio (CEC) y de Confecomerc CV y miembro de la asamblea de Cepyme y del comité ejecutivo de la CEV, en la

que ocupa la vicepresidencia de la comisión de Comercio. También forma parte de la asamblea de la Cámara de Comercio, del Patronato de Turismo y de Feria Valencia.

El representante de Confecomerc alerta de que las ayudas al sector no llegan y critica las condiciones restrictivas para su concesión

ISABEL DOMINGO



VALENCIA. Gran conocedor del sector del comercio y de su tejido asociativo tanto por su actividad profesional (al frente de un negocio familiar con 125 años de antigüedad) como por su labor en diferentes organizaciones, Rafael Torres ha sido elegido presidente de la Confederación Española de Comercio. Un reto que asume con el objetivo de «ser útil al comercio».

—¿Qué supone para un valenciano ser la cara visible del comercio en toda España?

—Es importante que profesionales de la Comunitat vayan ocupando cargos y posiciones de relevancia sectorial o económica en Madrid porque beneficia y es bueno para la imagen de Valencia. Quiero pensar que la propuesta que se me hizo fue porque se ha visto el trabajo que hemos hecho aquí y se ha recono-

cido. Han visto que estamos organizados, tenemos buena estructura y capacidad de gestión y de decisión a la hora de defender los intereses del comercio y somos capaces de sentarnos con los demás, algo que no ocurre en otras autonomías. Es un orgullo que reconozcan el trabajo bien hecho desde Valencia.

—¿Cómo se encuentra el sector tras 18 meses de pandemia?

—Hay cierto ánimo porque parece que las cifras se van estabilizando, baja la incidencia y la vacunación avanza a buen ritmo, lo que tiene que conllevar una reducción de restricciones y un proceso de desescalada mayor, además de una recuperación a nivel psicológico, algo importante para el consumidor. Cuanta más sensación de normalidad tenga el consumidor, más va a salir a comprar. Hay cerca de 70.000 millones de ahorro en los hogares a nivel nacional y eso tiene que salir porque mucho es consumo retraído, sobre todo en los sectores más dañados, como el del equipamiento personal. Por ello, esperamos un buen último trimestre que, además, es la campaña más importante en ventas.

—¿Qué preocupaciones tienen?

—El comercio valenciano no ha tenido su plan específico de ayudas. Dos tercios de las ayudas

destinadas a los sectores económicos —y la Comunitat recibe 646 millones— pueden quedarse sin adjudicar porque las condiciones para acceder a esos fondos son demasiado restrictivas. Hay, sobre todo, una condición 'sine qua non' para todo el mundo: una bajada del 30% en la facturación. Eso es un error porque han dejado de ayudar a negocios que eran rentables antes y que ahora han entrado en pérdidas pero no han bajado ese porcentaje. Hay miles de comercios en esa situación, que han descendido un 10 o 15% pero que están en riesgo.

—¿Se han planteado mal esos paquetes de ayudas?

—Es evidente. Nos dicen que se quiso hacer muy rápido porque era urgente, pero muchas no se han cobrado todavía y puede que no sea hasta enero. Lo advertimos desde el principio pero el Gobierno hizo oídos sordos a los sectores y a las propias comunidades autónomas. Ahora están intentando flexibilizar algunos criterios, pero no el del 30%, que es el más crítico porque mide la rentabilidad y la viabilidad. Y luego está la burocracia, ya que las ayudas no están llegando. Aunque hay excepciones, como las ayudas de la Concejalía de Desarrollo Económico del Ayuntamiento de Valen-



▲ **Relevo.**

Hasta esta semana Torres ha sido presidente de los comercios del centro histórico. **IRENE MARSILLA**

cia, que han concedido de forma rápida. Lo que demuestra que si se quiere, se puede ayudar, porque al final esto se tramita a través de las autonomías y la Comunitat ha demostrado

que no tiene capacidad de gestión ni agilidad para pagar.

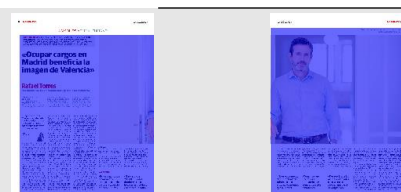
—¿Se ha gestionado bien la pandemia por parte de las administraciones? ¿Ha faltado diálogo con las empresas?

—Es muy fácil criticar y decir que se ha gestionado mal pero entiendo que se ha ido detrás de la realidad en una situación muy

LAS FRASES

«Es un orgullo que reconozcan el trabajo bien hecho desde el comercio de la Comunitat»

«Hay cerca de 70.000 millones de ahorro en los hogares españoles y eso tiene que salir»



Puede enviar sus informaciones para esta sección al correo **asisomos@lasprovincias.es**



compleja. También es cierto que ha faltado diálogo. El sector privado ha tenido que reaccionar rápido y no lo ha hecho así la Administración, que tiene mucha burocracia y que está poco acostumbrada a escuchar a los sectores. Ha faltado colaboración público-privada con la que nos hubiéramos ahorrado medidas

que fueron contraproducentes y que luego costó revertir.

–¿Han calculado el impacto de la pandemia en el comercio?

–Es pronto pero se habla de pérdidas de 2.700 millones de facturación. Ahí entra todo el comercio, es decir, también el incremento de alimentación y equipamiento para el hogar, lo

que compensa la caída de equipamiento personal. Eso se tradujo en una caída del 8% del comercio en 2020, que no está tan mal para el contexto. Y esa fue la causa por la que la Generalitat no vio la necesidad de un plan de rescate específico para el comercio y no nos informaron. Por eso no puedo decir que se haya

gestionado bien; ha habido incapacidad de gestión. Somos el 12% del PIB nacional y el 17% de la afiliación a la Seguridad Social y no se nos reconoce, ya que parecemos un sector residual cuando deberíamos ser estratégico.

–¿Es el momento de abordar la reforma laboral o la subida del salario mínimo (SMI)?

–Como hemos comentado, hay ánimo por el consumo acumulado y la evolución de la pandemia pero nos están poniendo palos en las ruedas, uno detrás de otro. ¿Subida del salario mínimo? No es el momento; ahora hay que permitir a las empresas subsistir y que puedan mantener el empleo actual. En un entorno económico en que las

ventas no se han recuperado del todo, no tenemos capacidad de endeudamiento, la subida descomunal de los costes de la luz, del transporte, de las materias primas... En este entorno no se puede plantear la subida del SMI. Si la empresa va ahogada, ¿cuánto más va a poder aguantar?

–¿Qué retos se marca para la presidencia estatal?

–Dar continuidad al proyecto que nos marcamos hace unos años y establecer más lazos de colaboración con el Ministerio de Industria. Tenemos que hacer ver que somos un sector estratégico y hay que destinar fondos para su transformación. Eso tiene que hacerse con o sin fondos europeos para que la pyme gane en competitividad.

«No es el momento de subir el salario mínimo con el entorno económico que tenemos»

«Tenemos que hacer ver al ministerio que somos un sector estratégico»

«Dos tercios de las ayudas destinadas a los sectores pueden quedarse sin adjudicar»