

OPINIÓN



FREE MARKET  
 JOSÉ IGNACIO  
 LLUCH

¿Reaccionamos?

HAGA UD la prueba y verá que nunca falla. Cuando vaya por la calle, párese y mire fijamente hacia algún punto en las nubes y comprobará que, en cuestión de segundos, todos a su alrededor harán lo mismo. Si consigue aguantar la risa y el tipo, al rato, se habrá formado un curioso grupo de peatones con la boca abierta mirando hacia arriba y preguntándose qué caramba hago aquí.

Si miramos al mundo de la economía real, del que casi todos somos parte, parece que estamos formando ese cuadro. Y la verdad no es para menos ya que la superpertenencia en forma de crisis que nos está atizando puede dejar confuso y desconcertado a cualquiera. Los datos macro que vamos conociendo son aterradores y las medidas que va tomando el Gobierno nos producen más desaliento que confianza.

Sin embargo, a pesar de todo esto, tengo una buena noticia: hay vida a pesar de la crisis.

La vida económica, el mundo de las empresas y las finanzas, las economías de mercado no son entelequias extrañas solo accesibles a un puñado de expertos. Cada uno de nosotros formamos parte y somos ese mercado libre. Tan libre como nosotros, con todas las limitaciones lógicas de las reglas del juego, la ética, las capacidades y el grado de riesgo o compromiso que cada uno quiera o pueda asumir.

Yo soy de los que piensan que no hay cri-

No hay crisis económica capaz de eliminar la libertad del ser humano

sis económica capaz de eliminar la libertad del ser humano ni su capacidad de superar obstáculos o volver a empezar. Si Ud ya cumplió los 40, recordará el tipo de interés que pagábamos hace un par de décadas o quizá, la dificultad para invertir en el exterior. Y aún así, Ud sacó adelante su empresa y yo la mía.

¿Estamos mirando al cielo con la boca abierta? ¿Piensa en serio que le resolverán sus problemas el Estado, los bancos, los sindicatos o alguien? ¿Cree que todo pasará y volverá a ser como antes? ¿Reaccionamos?

Por mi trabajo, tengo la fortuna de estar cerca de empresarios, emprendedores, ejecutivos o trabajadores y aprender mucho de ellos y, en ocasiones, ayudarles en momentos difíciles como una fusión, adquisición o decidir una determinada estrategia. Desde este mirador que me brinda mi propia actividad, les contaré en esta columna *Free Market* casos reales de actuaciones de seres libres que como Ud, forman parte de nuestro mercado. Veremos como hay gente con ideas y moviéndose. Comprobaremos que hay vida a pesar de la crisis y a partir de ella... Y lo haremos con la máxima libertad, con el límite de mi conciencia y la confidencialidad que les debo a mis clientes.

José Ignacio Lluich es Presidente de Main. Empresa especializada en fusiones y adquisiciones y estrategia corporativa. [Free.market@main-network.com](mailto:Free.market@main-network.com)

> TRIBUNA INVITADA / ISABEL COSME

- La autora defiende un equilibrio en la distribución, entre grandes y pequeños formatos
- Dice que la ley estatal de comercio favorece la libertad de empresa y competencia

¿Qué hay del futuro del comercio?

ALGUIEN duda a estas alturas de la importancia del comercio? Dedicémosle, pues, unos instantes a estas pocas líneas, que no van a pretender otra cosa que acercarnos a un sector que representa para nuestra Comunidad nada menos que el 13% de su PIB, y que da empleo a cerca de 400.000 trabajadores.

Hablar de lo que el futuro nos depara para este sector no es nada nuevo para nosotros. Acostumbrados como estamos al cambio continuo, acostumbrados a que cualquier factor económico, social, político, cultural, urbanístico o incluso climatológico, nos afecte de manera inmediata... como no vamos a saber de ello si provenimos de esta experiencia continua, desde que nos iniciamos en el trueque...

Por tanto, nuestro pasado nos avala. Y nuestro presente demuestra la capacidad de supervivencia de nuestro empresario, capaz de superar con generosidad social todos estos avatares. Las cerca de 100.000 empresas que conformamos este sector en la Comunidad Valenciana hemos sabido crear, y lo que es más importante mantener, uno de los pilares económicos de nuestra Comunidad.

Desde la puerta de nuestros negocios intentamos divisar, allá a lo lejos, ese nuevo futuro que viene acompañado por algo —¡como siempre!— diferente. Esta vez se trata de una normativa que nos llega de Europa, la llamada Directiva de Servicios, que obliga a adaptar la legislación vigente en materia de comercio, ley que se está tramitando ya en el Congreso y que podría estar aprobada antes de fin de año.

Por parte de los empresarios del comercio, no podemos estar más de acuerdo con ella. Esta normativa favorece dos principios en los que creemos por encima de todo: los principios de 'libertad de empresa' y de 'libertad de competencia'.

La nueva ley reducirá y simplificará los trámites administrativos a la hora de abrir un nuevo negocio. De hecho, eliminará la 'licencia comercial' y sólo pondrá límites a aquellas aperturas que por determinados supuestos de «interés general» —como la

protección del medio ambiente y del entorno urbano, la ordenación del territorio o la conservación del patrimonio histórico-artístico— necesiten de una autorización excepcional. Y lo regula así porque entiende que son un 'bien superior' para el conjunto de la sociedad. ¡Y quién no puede estar de acuerdo con esto! Así pues, a nuestro juicio, el debate real no es entre grandes y pequeños —como se ha querido hacer creer en los últimos años— sino que se trata de decidir qué modelo de ciudad y qué modelo de sociedad queremos para el futuro, donde el comercio juega y jugará ese papel fundamental de elemento vertebrador que siempre ha desempeñado.

Del mismo modo, tendremos que decidir qué clase de ciudadanos y qué clase de con-

Incluso en el momento actual de crisis económica, en el sector nos sentimos en la obligación de asumir un papel de máxima responsabilidad en el esfuerzo por salir de esta situación, porque en la medida que seamos capaces de reactivar el consumo, seremos la correa de transmisión de aquellos otros eslabones de la cadena productiva tan necesarios en nuestra economía. Recordemos la célebre frase «lo que no se vende, no se fabrica».

Porque, al final, todos los esfuerzos que pueda llevar a cabo cualquier empresario de cualquier sector —esfuerzos en diseño, en calidad, en fabricación, en imagen, en logística, en innovación, etc.—, en última instancia quedan pendientes de esa última transacción que cierra el círculo y que no es otra que la operación entre un vendedor y un cliente final llevada a cabo en un comercio. De aquí nuestra preocupación y nuestro compromiso por ser capaces de dar una respuesta rápida y adecuada, de adaptarnos y evolucionar como siempre hemos hecho.

Por último, dentro de ese modelo de comercio del futuro que tratamos de dibujar, no podemos olvidar el papel que juega nuestro sector en la creación de empleo, su importancia para la creación y mantenimiento de puestos de trabajo, así como para el crecimiento económico, resulta incuestionable.

Hablamos además de un empleo que implica recursos humanos cualificados y con profesionalidad, pues la especialización y la atención al cliente constituyen un factor clave de competitividad para nosotros.

En definitiva, desde la Confederación de Empresarios del Comercio Valenciano (Cecoval) somos conscientes de que nos encontramos en un punto de inflexión, trascendental tanto para nuestro futuro como para ese 'modelo de ciudad' al que pretendemos llegar. Por ello, no dudén del esfuerzo que está realizando nuestro sector para conseguirlo.

Isabel Cosme es presidenta de la Confederación de Empresarios del Comercio Valenciano (Cecoval).

«El debate real no es entre grandes y pequeños, sino que se trata de decidir qué modelo de ciudad queremos»

sumidores estamos dispuestos a ser. Más aún, cuál es el interés real del consumidor. Cómo se garantiza 'de verdad' su libertad de elección, cómo vamos a mantener esa diversidad de oferta que ahora conoce y a la que no está dispuesta a renunciar.

Para dar respuesta a todo ello, los empresarios del comercio apostamos por el equilibrio en la distribución comercial, entre los diferentes formatos, entre grandes y pequeños. En contra de lo que se ha querido hacer creer, no tenemos miedo a la competencia. Al contrario, la buscamos y priorizamos situarnos en una zona donde hay más comercios. Donde la vida comercial está más viva.

MALAGÓN

