

Hablamos con

José C. Rodríguez Alaminos, Presidente de ASECATC y comerciante **PEQUEÑOS COMERCIANTES Y ASOCIACIONISMO**

Portal del Emprendedor de Fraternidad-Muprespa. Jesús Pedroso (Julio 2017)

José Carlos Rodríguez Alaminos (1966) es propietario de un pequeño comercio, **Calzados Ícaro**, en Tres Cantos, municipio de Madrid con una población cercana a los 45.000 habitantes y cofundador y Presidente de la Asociación de Empresas, Comerciantes y Autónomos de Tres Cantos (**ASECATC**).



Aunque no es propiamente un emprendedor, como titular de un negocio que heredó de su padre, podemos considerarle así en cuanto a su aventura de fundar una asociación empresarial en un país que tiene fama de individualista y escasamente participativo en este tipo de colectivos. Proyecto que comenzó su andadura a principios de 2013, cuando la crisis económica azotaba sin misericordia al ámbito empresarial de España en general y al pequeño comercio en particular.

Quizás nadie mejor que él para trasladarnos la problemática de los autónomos y las dificultades económicas de las PYMES, en su lucha diaria por la supervivencia, en un momento presente de incertidumbre. Y por supuesto, también para referirnos la actualidad y las ventajas del autoempleo y del emprendimiento, no solo como alternativa al desempleo y a la falta de expectativas laborales entre los jóvenes, sino como forma de aprovechar las oportunidades que brinda el mercado para poner en marcha un proyecto de negocio.



José C. Rodríguez con el Alcalde de Tres Cantos, Jesús Moreno, en el 30º Aniversario de su comercio

Hablamos con José Carlos Rodríguez...

- **Cuando se hizo cargo del negocio familiar ¿Cuáles fueron sus mayores dificultades y qué retos se propuso?**

En 1984, con 18 años y una vez terminado el Bachiller Superior y COU, me incorporé al negocio familiar. Mi padre tenía una zapatería Infantil en el barrio de Argüelles, en Madrid, y decidimos ampliar el negocio al incorporarme. Nos gustó Tres Cantos, un barrio en construcción, entonces perteneciente al municipio de Colmenar Viejo. Buscamos un local amplio en la zona más céntrica y abrimos otro punto de venta. Yo me centré en potenciar la tienda de Argüelles, mientras mi padre ponía en funcionamiento la de Tres Cantos. Fueron 5 años duros hasta consolidar la tienda de Tres Cantos.

- **En su papel de pequeño comerciante ¿Cómo ha logrado sortear los momentos más críticos de una situación económica que se ha llevado por delante tantos negocios de este sector en España?**

Los momentos críticos se superan con mucho esfuerzo, profesionalidad e imaginación. La primera crisis que solventamos fue la del año 1992. Muchos no la recuerdan pero fueron tres años muy complicados. Esta última, de la que llevamos ya cerca de nueve años, se ha llevado por delante más del 40% del comercio que estaba establecido. En esta década

Los momentos críticos se superan con mucho esfuerzo, profesionalidad e imaginación

de crisis la mayoría de los que hemos sobrevivido ha sido a base de austeridad en los gastos y

descapitalizándonos año tras año. Algunos, los más afortunados, lo lograron gracias a tener los locales en propiedad. Los alquileres altos, la bajada de ventas progresiva de hasta un 50% y las dificultades de financiación terminaron con muchas empresas y comercios.

- **Para un negocio de pequeñas dimensiones ¿Resulta más difícil empezar o consolidarse?**

Empezar hoy en día es muy complicado para un comercio de proximidad. La competencia es mayor que hace años. Los costos e impuestos son más elevados. Además, hoy el mundo está globalizado y las ventas se realizan a través de múltiples canales. Centros Comerciales con libertad total de apertura, venta por Internet, etc., dificultan la fidelización del cliente.

Consolidarse en el tiempo es una tarea diaria. Para ello, diferenciarse de la competencia es fundamental, por variedad de productos, calidad y atención especializada. Hay que ser muy profesional. Hoy en día el cliente está muy informado y ese asesoramiento personal y profesional es fundamental. También hay que reciclarse a diario, innovando y con formación.

- **Aún se pueden ver, por todo el país, muchos locales vacíos en zonas que antes de la crisis se consideraban "comerciales" ¿A qué cree que se debe?**

Sin duda, por el coste tan elevado que resulta de poner en marcha un negocio: alquiler, proyecto, reforma, mercancía, impuestos, tasas municipales, seguros sociales y otros.

En solo unos meses puedes perder toda la inversión. Estadísticamente, el 60% de los establecimientos que se ponen en funcionamiento no sobrevive al primer año y tan solo el 10% llega a los 5 años de vida. Eso nos indica las complicaciones de supervivencia de una "microempresa", como a mí me gusta denominarla.

El 60% de los establecimientos que se ponen en funcionamiento no sobrevive al primer año y tan solo el 10% llega a los 5 años de vida

- **Flexibilización de las rebajas, extensos horarios comerciales de algunos negocios o la competencia de grandes superficies ¿Son obstáculos añadidos a la subsistencia del comercio tradicional?**

En la Comunidad de Madrid, la liberalización de horarios comerciales del 2012 nos ha hecho mucho daño. Seguimos denunciando que esta medida solamente ha beneficiado a las grandes superficies. Ni se ha generado empleo, como nos vendieron, ni se han creado más empresas. Lo que se ha conseguido es el cierre de miles de comercios en Madrid y unas precarias condiciones laborales para los trabajadores. Antes un festivo se remuneraba, ahora no.



De ello, los más beneficiados han sido las grandes firmas. El resto hemos sido perjudicados y lo seguimos siendo. Es una competencia absolutamente desleal y no fomenta la conciliación familiar. Un comercio familiar no puede abrir de lunes a domingo, 12 horas diarias, para ser competitivo.

Acto de ASECATC en Tres Cantos

Seguiremos denunciando desde las asociaciones empresariales esta liberalización de horarios injusta y perjudicial para el pequeño comercio, así como la flexibilización de las rebajas que tanto daño hace.

- **¿Cree que falta formación en PYMES y autónomos en todo lo relativo a las nuevas tecnologías, las llamadas TIC?**

Falta mucha formación. Para ser competitivos debemos aprovechar todas las oportunidades que nos brindan las nuevas tecnologías.

Tan solo un 10% de las microempresas se plantea en un futuro próximo la venta online

Más del 60% de las microempresas no disponen de página web, muy pocas utilizan las redes sociales para llegar a su entorno de clientes potenciales y tan solo un 10% se plantea en un futuro próximo la venta *online*. Este es el mayor problema para consolidar y hacer crecer sus negocios. Cada día es menor la compra del cliente de proximidad y es fundamental abrirse al mundo: Si no estás, no existes.

Desde las asociaciones empresariales animamos a formarse y actualizarse, con cursos, ponencias y asesoramiento, pero cuesta mucho que el comerciante se ponga al día.

- **¿Qué sectores se han visto más afectados por la crisis económica en Tres Cantos?**

En general todo el comercio se ha visto afectado, pero hay gremios que prácticamente han desaparecido. Tiendas de fotografía, ropa infantil, zapaterías de señora y caballero, librerías... Resulta curioso que Tres Cantos sea el municipio de España que más libros adquiere a través de AMAZON y hayan desaparecido casi todas las librerías de la ciudad. Eso nos indica el nivel de cliente potencial que tenemos en nuestro municipio.

- **Hemos leído que la necesaria adaptación de las pequeñas empresas al nuevo Reglamento General de Protección de Datos de la UE, que entrará en vigor en mayo 2018, no ha despertado el suficiente interés y que una gran mayoría de las afectadas por esta norma lo dejarán para última hora.**

La LOPD es ese gran desconocido para la mayoría de las empresas y comercios. Desde ASECATC tenemos a disposición de nuestros asociados, de manera gratuita, asesoramiento para adecuar cualquier empresa a esta importante ley. También tiene precios especiales. Así mismo, están informados de lo cuantiosas que serán las sanciones por su incumplimiento. Los datos de clientes y proveedores deben estar registrados y adecuados a la ley.

Seguimos trabajando en ello y sería importante que se ofrecieran ayudas para asumir el coste de esta adaptación.

- **Se suele hablar por parte de las autoridades de “campañas de dinamización del pequeño comercio” ¿Es un término vacío o tiene algún significado real?**

En Tres Cantos sí ha adquirido un verdadero significado. Desde que pusimos en funcionamiento nuestra asociación empresarial, hace más de 4 años, la colaboración con el Ayuntamiento, en concreto con la Concejalía de Desarrollo Local, es completa. Hemos desarrollado, con el apoyo de la corporación municipal, más de 15 campañas anuales de dinamización comercial, enfocadas a los distintos sectores empresariales y comerciales:

Hemos desarrollado, con el apoyo de la corporación municipal, más de 15 campañas anuales de dinamización comercial, enfocadas a los distintos sectores empresariales y comerciales

hostelería, moda, salud, belleza, artesanía, cultura, deporte...

No solamente tenemos el apoyo de nuestro Alcalde, Jesús Moreno, y de la citada Concejalía de Desarrollo Local, sino también, de

toda la corporación, donde están incluidos los cuatro partidos políticos representados por los 21 concejales. Todos ellos acuden asiduamente a las campañas que ponemos en marcha para dinamizar y potenciar nuestro importante tejido empresarial y comercial.

Recuerdo como hace un par de años, en la entrega de los Premios Empresariales de ASECATC, que realizamos en cada aniversario, el Director General de Comercio de la Comunidad de Madrid, Angel Luis Martín, se refirió a nuestra asociación empresarial como "la más activa de la Comunidad de Madrid", destacando la cantidad de acciones que desarrollábamos al año.

Ese es nuestro objetivo y desde aquí quiero agradecer a nuestro Ayuntamiento la colaboración y apoyo que nos ofrece cada día.



José C. Rodríguez con el alcalde y un concejal

- **¿Cómo nació la idea de fundar ASECATC y cuál es su objetivo principal?**

Nace de la unión del Club de Marketing, Comunicación y Venta de Tres Cantos, presidido por Carlos Pereda, actual Secretario General de ASECATC y *alma máter* de nuestra asociación y los dos Centros Comerciales Abiertos existentes. Hace 10 años, en Tres Cantos habían desaparecido las asociaciones empresariales. FEMAN, que era el referente, por cuestiones "económicas" no atendía a ninguna empresa, ni comercio. Después de años de inacción necesitábamos actividad.

Es por eso que ASECATC nace de la necesidad de poner en marcha una asociación empresarial que dé servicio al tejido empresarial y comercial del municipio y que organice campañas y acciones que potencien nuestra actividad y propicien un entorno lo más favorable posible para poder desarrollar esta actividad empresarial en las mejores condiciones. Pero de manera distinta a las anteriores "asociaciones empresariales". Sin cargos remunerados. Sin gastos. Orientando todo hacia el beneficio común, poniendo tu empresa y tu tiempo para lograr este objetivo.



VIDEO José C. Rodríguez en un acto de ASECATC

Es ahí cuando varios empresarios tricantinos pusimos las bases de ASECATC, que en 2018 -el 15 de enero- cumplirá 5 años dando servicio.

En estos pocos años hemos llevado a cabo más de 70 acciones empresariales y comerciales, firmado más de 25 acuerdos de colaboración con entidades y asociaciones, participado y colaborado en 5 Foros de Economía y múltiples actividades deportivas, culturales y benéficas.

Nuestra filosofía es incorporar la empresa, el comercio local y los emprendedores a la ciudad, haciéndoles partícipes de cualquier actividad local. De este modo el vecino verá que el consumo y la compra local revierten en calidad de vida en todos los sentidos.

"TODOS HACEMOS TRES CANTOS"

- **¿Cuentan en la asociación con algún servicio de apoyo a los futuros emprendedores?**

Sí, tanto desde ASECATC, con los acuerdos firmados con empresas y entidades, como desde el Ayuntamiento de Tres Cantos, que atiende cualquier demanda que le solicitamos. Hay un asesoramiento para nuevos emprendedores y un Punto de Atención al Emprendedor (PAE) para facilitar la creación de nuevas empresas con asesoramiento, tramitación, formación y apoyo a la financiación empresarial. En el pasado año 2016 se han tramitado 9 Sociedades Mercantiles y 28 Autónomos, con un número total de 141 asesoramientos.



- **¿Cuáles son los problemas y reivindicaciones más habituales de sus asociados?**

Sinceramente, muy pocos. Tenemos un municipio activo, con una tasa de paro del 5,6%, con una seguridad ejemplar dentro de la Comunidad de Madrid y con unos servicios de limpieza que hacen de Tres Cantos un lugar idóneo para vivir y trabajar.

La zona industrial estaba más degradada en viales, por el paso de vehículos pesados y la antigüedad, pero acciones de remodelación por parte del consistorio están actualizando y mejorando las zonas de acceso y otras comunes.

- **¿Cómo ve el futuro del pequeño comercio?**

Con optimismo, aunque sigue siendo muy complicado. Es una cuestión de unidad y de luchar por ser competitivos, adaptándonos a las nuevas demandas del consumidor, ofreciéndole lo que nos pide y dando ese plus que es el trato personal y profesional. Dando calidad, servicio y atención. Diferenciándonos.

Hay mucho consumidor que busca el pasear y charlar con tu establecimiento amigo. Somos centro de reunión, somos informadores, consultores, incluso fiadores. Hacemos barrio, ciudad... colaboramos con los equipos de fútbol, baloncesto, pádel... con la cena de la Asociación Española contra el Cáncer, con la Cruz Roja, con campañas de recogida de alimentos para Cáritas, con participación de más de 25 establecimientos y más de 15.000€ en alimentos "perecederos" en navidades repartidos entre familias necesitadas en Tres Cantos, etc.

Veo el futuro del pequeño comercio con optimismo, aunque sigue siendo muy complicado

- **¿Y el futuro de ASECATC?**

Estamos poniendo a diario las bases de un futuro fructífero. Necesitamos que más asociados se impliquen en "perder" un poco de su tiempo en beneficio de todos. De igual forma que la asociación está al servicio de sus asociados, es importante que las empresas asociadas se ofrezcan de manera activa también a la asociación, siendo parte de ella, aportando sinergias y no solamente pagando una cuota. Una asociación viva se hace entre todos.



Representantes de ASECATC y del Ayto. de Tres Cantos

- **Para finalizar ¿Qué le diría a todas esas personas que están pensando en emprender un negocio?**

Que se asesoren. Que desde los Ayuntamientos y desde las asociaciones empresariales podemos ayudar y asesorar en su proyecto emprendedor. Es importante realizar un estudio de mercado antes de embarcarse en una aventura que puede ser beneficiosa, pero también muy cara.

Para ASECATC será un placer orientarles y, a la vez, acompañarles en su crecimiento, que al final será el de todos.

JOSÉ CARLOS RODRÍGUEZ ALAMINOS (1966), casado, con dos hijos, es propietario de un pequeño comercio de calzado infantil en Tres Cantos, **Calzados Ícaro**, <http://calzadosicaro.com/>

Es cofundador y Presidente de **ASECATC** (Asociación de Empresas, Comerciantes y Autónomos de Tres Cantos) <http://asecatc.webnode.es/> Mutualista de **Fraternidad-Muprespa** y autónomo adherido a dicha mutua colaboradora con la Seguridad Social.



LA MISIÓN de **Fraternidad-Muprespa**, es restablecer la salud de los trabajadores de nuestras empresas asociadas y proporcionar las prestaciones económicas con la mejor atención y garantía.

LA VISIÓN de **Fraternidad-Muprespa**, es ofrecer un servicio cercano, ágil y profesional a los trabajadores, empresarios y autónomos de nuestra Mutua.

AENOR ha certificado nuestro sistema de gestión en base a las normas:
ISO 9001, ISO 14001, ISO/IEC 27001.

AUDELCO ha certificado nuestro sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo en base a la norma:
OHSAS 18001.

Consulte alcance y certificados: fraternidad.com/certificados



Mutua Colaboradora con la Seguridad Social, 275.

Fraternidad-Muprespa

Plaza Cánovas del Castillo 3, 28014 Madrid

Teléfono de urgencias: **900 269 269**

Teléfono de contacto: **914 183 240 / 902 363 860**

<https://www.fraternidad.com> - [Contacte con nosotros](#)