

Jesús Sánchez Carrascosa: "El cierre de Canal 9 me trae sin cuidado, salvo por los despedidos"

Valencia Plaza, A. Mohorte. Valencia (08/01/2014)



"La política me interesa muy poco ahora, porque no se merece más". Para el hombre que fue la mano derecha de **Eduardo Zaplana** en los asuntos de comunicación, su pasado en la Generalitat y al frente de **Canal 9** quedan ya muy atrás.

Hace cuatro años, **Jesús Sánchez Carrascosa** (Cartagena, 1957) inició una nueva etapa de su vida, esta vez como emprendedor, y abrió su primer supermercado de productos ecológico en Alicante, **Supersano** (<http://www.supersano.es/>), "casi como un entretenimiento". Hoy ya cuenta con una cadena de cinco tiendas, la última de las cuales se inauguró el pasado martes en la calle Isabel la Católica de Valencia.

Él es el único directivo de su empresa, asegura, manteniendo la gestión de cada uno de los establecimientos a través de internet y con visitas regulares, lo que le lleva a estar continuamente entre Alicante, Elche, Murcia, Albacete, Valencia y, a partir de abril, Barcelona, donde va a abrir en la céntrica calle Aribau.

Por el momento, da empleo a 17 personas, todos empleados de base. "No quiero cargos intermedios que no sirven para nada", reconoce al poner en paralelo su modelo con el de Canal 9, empresa que dirigió durante año y medio, antes de ponerse al frente del **Diario de Valencia** y sacar adelante **Valencia TeVe**, una de las primeras experiencias de televisión local privada en la capital valenciana.

LA CONCIENCIA TRANQUILA

"La vida es una aventura y tengo la suerte de que no me canso, no me estreso y soy muy organizado y meticulado", asegura para defender su polifacética trayectoria profesional. A pesar de su pasado, reconoce que el reciente cierre de Canal 9 le trae "sin cuidado", salvo por los trabajadores que han perdido su trabajo, entre los que se encuentran algunos amigos suyos.

"De mi paso por esa empresa, tengo la conciencia muy tranquila porque me fui con un 27% de audiencia y los gastos operativos equilibrados: los programas cubrían sus costes con los ingresos que generaban y aún daban beneficios", asegura. Sobre las acusaciones de haber abierto la cadena valenciana a la telebasura



con *Tómbola*, *Parle vosté* o *El juí del cas Alcàsser*, Sánchez Carrascosa admite alguna de las críticas pero advierte de la diferencia entre los programas de aquellos años y los que imperan en la televisión actual. Sin embargo, insiste en que, en este momento, su vida va por otro camino muy distinto al del periodismo y la comunicación.

LA HISTORIA DE UNA PARADOJA

"Soy ecologista desde los 18 años y tengo escritos dos libros y decenas de artículos sobre alimentación saludable", señala entre los anaqueles de su comercio, que ofrecen productos que van desde repostería a frutas y verduras, carnes y embutidos, alimentos para vegetarianos, de régimen y plantas medicinales o cosméticos.

Con Supersano quiere romper la paradoja del mercado español y la alimentación ecológica. "Nuestro país produce el 90% de la materia prima mundial de este tipo de productos, pero sólo consume el 1%". Aunque hay oferta, tiene habitualmente un precio superior, pero este inconveniente se puede superar, aplicando un modo de gestión que reduzca costes, en opinión de Sánchez Carrascosa.

"Hay que estar en línea con el público para atraer a nuevos consumidores y captar a los que ya lo son, bajando precios a costa de reducir márgenes; cogiendo volumen con la apertura de nuevas tiendas; abriendo todos los días de año (menos Navidad y Año nuevo) y en un horario amplio", de 9:00 a 21:00. Otra de las claves es abrir los establecimientos en el centro de las ciudades, para competir directamente con *El corte inglés*; fidelizar por medio de descuentos a los poseedores de su tarjeta de cliente; ahorrarse los costes de almacenamiento con un intenso trabajo con los proveedores y con la rotabilidad del producto en los lineales. Jesús Sánchez Carrascosa asegura que lo ha conseguido.