



Jueves 28.12.23
LAS PROVINCIAS

ECONOMÍA | 35

El comercio local achaca los cierres a la «competencia desleal» de firmas online

El sector apunta a la escasa regulación de estas plataformas frente a las tiendas físicas y las ventajas fiscales al radicarse en otros países

ELISABETH RODRÍGUEZ

VALENCIA. El cierre de más de 1.200 autónomos dedicados al sector del comercio en la Comunitat en tan sólo un año es multifactorial pero, tanto desde la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) como desde los representantes del pequeño comercio valenciano, apuntan a la competencia online como el principal motivo. Sin embargo, desde Confecomerc van más allá. «No es el comercio online en sí el problema, sino aquellos operadores que juegan con una ventaja desleal», señala el presidente de esta confederación, Rafael Torres.

Y es que, según explica, la digitalización de las ventas es una herramienta al alcance también del comercio local y que está suponiendo una vía de supervivencia también para aquellas que saben sacarle partido. No obstante, a veces esto no es suficiente al tener que enfrentar a numerosos costes que, en cambio, no deben sufragar competidores que sólo se dedican a la venta por internet. «El mayor problema es la competencia desleal que hacen las grandes plataformas de comercio online puro, que tienen dos ventajas competitivas que hay que revisar: la infrarregulación y la fiscalidad», apunta Torres.

En este sentido, destaca la brecha que hay entre este tipo de compañías y el comercio de proximidad en cuanto a la regulación a la que deben hacer frente para desarrollar su actividad. «Las pocas normas que los controlan respecto a un comercio físico, ya sea grande o pequeño, es una ventaja que tienen», agrega.

«Además está la ventaja fiscal, que aún pesa más. Aquellos que están radicados en paraísos fiscales no pagan impuestos por las ventas que hacen en Europa. Esto es desleal», añade el representante del pequeño comercio valenciano. «El problema no es el comercio online en sí, sino aquel que se hace en condiciones injustas», señala.

A esto hay que añadir otro tipo de frentes y desafíos a los que se enfrentan los autónomos de este sector. «Hay que hacer más atractiva esta actividad profesional a los jóvenes para que se animen a emprender o a trabajar en ella», indica Torres. Pero, además, esto se relaciona con el escaso relevo

generacional de estos negocios familiares. «A veces no hay nadie en la familia que se quiera dedicar a ello. Son pequeñas empresas o microempresas que son igual de atractivas y se pueden gestionar bien y es lo que tenemos que trasladar a la gente joven», subraya Torres.

Y, por supuesto, la inflación también está detrás de ese cierre

Confecomerc señala también el impacto de la inflación en los negocios, con la caída generalizada del consumo

de más de 1.200 negocios en la Comunitat desde noviembre de 2022. «La falta de disponibilidad económica en las familias. Los costes han llevado a la gente a elegir en qué se gasta el dinero. Primero va lo necesario, la alimentación, y se va reduciendo en aquello que es más superfluo», afirma el presidente de Confecomerc. En concreto, según ha de-

La falta de relevo generacional es otro de los desafíos a los que se enfrentan los autónomos de esta rama de actividad

tectado Torres, decrece el consumo en todo lo que tiene que ver con equipamiento personal; moda, complementos, hogar, algo que está pasando factura al comercio de proximidad. «Se invierte más en ocio, en restauración, aunque el ticket medio sea inferior, en pequeños viajes. Esto es consecuencia de la pandemia, de la necesidad de vivir y disfrutar y de vivir experiencias. Es una mezcla de todo», agrega.

Según los datos más recientes facilitados por ATA a este periódico, entre noviembre de 2022 a noviembre de 2023, la región valenciana ha perdido a 1.205 emprendedores del sector del comercio, una caída del 1,4% en un año, pero la más acusada en términos absolutos de entre todos los sectores donde se reduce el número de trabajadores por cuenta propia. Con esta caída, el número de autónomos con un negocio en el sector del comercio se sitúa en 87.309 en la Comunitat Valenciana.



Un grupo de jóvenes, de compras por Valencia. JESÚS SIGNES

El textil alerta de los altos costes energéticos y de la falta de mano de obra especializada

R. E.

VALENCIA. La Asociación de Empresarios del Textil de la Comunidad Valenciana (Ateval) ha hecho balance de un año en el que el textil valenciano «se consolida en los mercados internacionales como una marca referente de calidad, con una impor-

tante presencia en las principales ferias del sector y apertura en mercados emergentes».

«Logros en un año complicado, que ha venido marcado por las reivindicaciones en materia de ayudas energéticas y ante los ajustados plazos para llevar a cabo la transición de la industria a las exigencias de Bruselas en

materia de economía circular», ha valorado la asociación que preside Pepe Serna.

Así, los altos costes energéticos, los desajustes de la oferta internacional de las materias primas, la falta de mano de obra especializada, la digitalización o la transformación de la industria a la nueva legislación europea en

materia de sostenibilidad van a seguir marcando el calendario de 2024 para poder seguir compitiendo, según Ateval.

En este sentido, el presidente de la asociación, Pepe Serna, ha remarcado que «la internacionalización es una de las áreas estratégicas para impulsar y posicionar a las empresas y por ello, se ha seguido avanzando en el apoyo y asesoramiento a los planes de internacionalización de empresas textiles y su promoción comercial mediante la coordinación de actividades como viajes

de prospección a mercados exteriores, ferias, exposiciones monográficas, gestión de ayudas o misiones inversas con muy buenos resultados para nuestras empresas».

También ha destacado el ambiente colaborativo entre los representantes empresariales, la Administración y los agentes sociales. «Fruto de dichas colaboraciones ha sido posible el desarrollo del Plan de Actuaciones de Ateval 2023 para impulsar la dinamización del sector», ha asegurado Ateval.