

El Gremi de Ferreteria alerta del desequilibrio fiscal entre comercio de proximidad y comercio electrónico, lo que supondrá menor seguridad, cohesión y bienestar social

Un informe económico realizado por la entidad revela que la aportación fiscal que realizan las ferreterías es de 240 millones de euros anuales, cifra que podría caer hasta un 27% sin una tasa de compensación fiscal. La pandemia y el bajo precio continuado del comercio electrónico han acelerado un cambio de modelo en el comercio, mejorando aparentemente la oferta y el servicio al consumidor, pero sin tener en cuenta el empobrecimiento social que dicho cambio puede provocar

El Gremi de Ferreteria de Catalunya vuelve a destacar el gran impacto que tienen en la sociedad las ferreterías, tanto a nivel de proximidad y trato con los clientes como respecto a los impuestos que devengan con su actividad: "Impuestos de los empresarios y trabajadores, que somos los que pagan al estado central, gobierno autonómico y Ayuntamientos repartidos por todo el territorio catalán", asegura Andreu Maldonado, presidente de la entidad que agrupa a 1.246 puntos de venta repartidos por las cuatro provincias catalanas.

Los casi 7.200 trabajadores o autónomos que cada día levantan la persiana de diferentes ferreterías lograron que en 2021, por ejemplo, la recaudación total de los diferentes impuestos fuese de 240 millones de euros, incluyendo 92 millones de IVA.

Pero esas cifras, necesarias para mantener el bienestar social, "se irán reduciendo drásticamente con el avance del comercio electrónico sin una tasa de compensación fiscal, generando destrucción de empleo, una caída significativa en la recaudación fiscal y una concentración de la riqueza en las grandes ciudades", añade Maldonado.

Este cambio de modelo en el comercio, según el presidente de la entidad, "también pone en peligro la seguridad y cohesión social en espacios públicos, reduciendo la vigilancia natural y el tránsito de ciudadanos por sus calles. El comercio electrónico debe y puede convivir con el comercio de proximidad, pero no como una subasta de precio, sino como un canal de venta complementario para todo tipo de clientes y productos".

"Es evidente que tanto los costes operativos como los fiscales del comercio de proximidad son más elevados que en el comercio electrónico. Es responsabilidad del empresario compensar el incremento de los costes operativos con una mejor experiencia del usuario en el comercio de proximidad, pero la carga fiscal corresponde a las autoridades equilibrarla con la intención de mantener el bienestar social acostumbrado. No se trata de subvencionar al comercio de proximidad como medida de protección ni de castigar fiscalmente al comercio electrónico. Pero es necesario equilibrar los ingresos que aportan los dos modelos de negocio en las arcas públicas del estado, equilibrando al mismo tiempo su

competitividad y garantizando en el corto, medio y largo plazo la seguridad, convivencia y bienestar social por todo el territorio", explica Maldonado.

Según el estudio encargado por el Gremi de Ferreteria, en un futuro a corto plazo podrían darse tres posibles escenarios. Que desaparezcan el 50% de las ferreterías de Catalunya, con una caída del 27,41% de la recaudación de impuestos. En el segundo escenario, la caída llegaría al 13,70% de los impuestos tras destruirse el 25% de los establecimientos. La última hipótesis es que cierren un 10% de las ferreterías, lo que provocará una caída del 5,4% de todos los impuestos que llegan a las administraciones.

Según Maldonado, el comercio online empobrece la sociedad sin una tasa de compensación: "Lo que tratamos de hacer es alertar a la Administración del riesgo de empobrecimiento social. El modelo de comercio está evolucionando de un modo similar a como lo hizo la industria hace 40 años, cuando se creyó que era un buen negocio irse a China a fabricar. Pero este modelo también empobreció países enteros, que se quedaron sin lugares de trabajo cualificados. Y parece que se está delante un mismo modelo, en este caso no de la industria sino del comercio. Es un modelo que aparentemente ayuda al usuario porque es más económico. Pero está destruyendo más de lo que aporta".

Datos de contacto:

Alberto Gómez
Consultor senior
627936113

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Finanzas](#) [Cataluña](#) [Emprendedores](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>