



Presidente de la Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos de La Rioja

# “Nuestra situación es crítica. Solo 6 comercios, de 48, tienen beneficios”

## ¿Cuál es la situación actual de vuestro sector en La Rioja?

La situación es crítica. Los datos registrales auguran un difícil futuro a nuestro sector. Estos revelan que de un total de 48 comercios existentes en La Rioja, cuya actividad principal es el comercio minorista de electrodomésticos, solo 6 tienen un beneficio a final de año. Con estos datos, no hay continuidad en los negocios, ya que no obtienen un relevo una vez alcanzan su edad de jubilación.

## ¿Qué inquietudes y problemas tenéis?

Por un lado, la gran demanda embalsada de producto. Por otro, la baja rentabilidad producida por la fuerte competencia online y de grandes superficies, en la que todos perdemos. Pero, para más inri, desde la Administración no se ayuda en absoluto, con la excesiva normativa que ha aparecido en los últimos años. Múltiples trámites administrativos y costosos, tanto en tiempo como en dinero, como la nueva RCPD, la gestión del canon digital, la normativa de residuos, la nueva normativa para la venta específica de equipos de climatización o el nuevo sistema de etiquetado energético.

## La crisis, ¿ha ralentizado la renovación de los electrodomésticos en los hogares?

Es un hecho que el electrodoméstico es un bien no prioritario en la cesta de la compra olvidando que, precisamente en tiempos de crisis, con el recibo eléctrico por las nubes, los ahorros producidos por la actualización de un electrodoméstico hacen que sea una inversión más que rentable. Esto ha producido, a día de hoy, una demanda embalsada de electrodomésticos que deben ser cambiados por unos de mayor eficiencia.

## Vuestro sector está demandando un nuevo plan renove. ¿Por qué es necesario? ¿Qué ventajas tienen este tipo de iniciativas?

Es necesario para incentivar el cambio de electrodomésticos por unos de mayor eficiencia energética. La ventaja es un mayor ahorro económico para los usuarios, que no solo obtienen los beneficios de un ahorro en la factura eléctrica sino un descuento importante en la compra de electrodomésticos de clase energética alta.

## ¿Hay disposición por parte del Gobierno para lanzarlo?

Tras varias reuniones durante este año, existe una buena sintonía con el Gobierno y esperamos que podamos lanzar un plan renove el próximo año 2019.

## ¿Cómo os está afectando la venta de electrodomésticos por Internet y en las grandes superficies?

La generación de nuevos modelos de negocio online con una total y continuada guerra de márgenes comerciales hace que sea imposible cubrir los gastos estructurales de los comercios de cercanía, que se ven incapaces de competir con estructuras tan livianas como las del



“Nuestros problemas son la baja rentabilidad producida por la fuerte competencia y los múltiples y costosos trámites administrativos”

comercio online. Y es que el comercio online ha fijado unos precios irreales que hacen que ni ellos mismos sean viables. Como resultado, el cierre paulatino también de muchas tiendas online, ya que no es oro todo lo que reluce.

## ¿Qué ventajas tiene comprar en vuestros comercios?

El ahorro rotundo. Cuando un cliente visita un comercio local dispone de un asesoramiento que no tiene en la tienda online para escoger el producto que más se amolda a sus necesidades. De esta forma, no invierte por encima de sus necesidades y compra el producto idóneo. Además, se asegura de que el servicio será impecable y de que se cumple con la normativa de residuos, cosa que los comercios online no se caracterizan por cumplir.

## Acabas de ser elegido presidente. ¿Qué objetivos te has marcado?

Dinamizar la venta en nuestros comercios a través de un plan renove y otras acciones. Asegurar la formación de los comercios, tanto a nivel legal como técnico, para que estén adaptados a un entorno normativo y cultural de compra en constante cambio.