



< urban commerce >





< urban commerce >

Conferencia inaugural: "Expansión del e-commerce e impacto en el régimen legal del comercio minorista"

- Ponente: **Alberto Emparanza Sobejano**.
Catedrático de Derecho Mercantil. Socio LKS
Abogados S. Coop.
- Presenta: **Pilar Zorrilla**. Profesora Titular de
Comercialización e Investigación de Mercados.
Universidad del País Vasco.

EXPANSION DEL E-COMMERCE E IMPACTO EN EL RÉGIMEN LEGAL DEL COMERCIO MINORISTA

Alberto Emparanza Sobejano
Catedrático de Derecho Mercantil
LKS Abogados

Vitoria-Gasteiz, 4 de octubre de 2018

E-COMMERCE v. COMERCIO MINORISTA

VENTAJAS DEL COMERCIO MINORISTA:

- Mayor comunicación vendedor-comprador
- Visibilidad y manipulación del producto
- Confianza de entrega del producto
- Buen trato personal del vendedor
- Forma de pago efectiva
- Cobro de la garantía del producto comercializado

E-COMMERCE v. COMERCIO MINORISTA

- Las compras son inmediatas
- El comprador no tiene problema en proporcionar datos bancarios
- El producto entregado coincide con el vendido
- El precio pagado es el que se ha ofertado
- La garantía puede ser ejercitada inmediatamente
- La devolución puede ser ejercitada inmediatamente

E-COMMERCE v. COMERCIO MINORISTA

EFFECTOS DEL E-COMMERCE SOBRE EL COMERCIO MINORISTA:

- Necesidad de implementar formas de ahorro en gastos de administración
- Conveniencia de acceder a nuevos mercados
- Realizar análisis individualizados de los clientes
- Aperturas más flexibles de horarios
- Precios más dinámicos
- Intercambio de información empresarial con el cliente

E-COMMERCE v. COMERCIO MINORISTA

- Conveniencia de reforzar la venta de marcas
- Utilizar simultáneamente la venta on line y la venta tradicional
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad industrial/intelectual
- Promoción de ofertas conjuntas
- Gestión de stocks más eficiente
- Venta de referencias menos presentes

E-COMMERCE v. COMERCIO MINORISTA

1.- En el marco de las relaciones laborales

- Jornadas de mayor amplitud horaria: problemas de organización
- Cualificación creciente del personal
- Mayores costes de organización: ¿horas extraordinarias?
- Dificultades de contratación de personal (cualificación, disponibilidad)
- Incremento de sueldos por la cualificación creciente

E-COMMERCE v. COMERCIO MINORISTA

2.- En el marco de los derechos de los consumidores

- Reforzamiento de la política de devoluciones
- Políticas atractivas de compra: vales, bonos, tarjetas de fidelización, etc
- Apertura horarios comerciales: ¿festivos?
- Fórmulas de financiación de las compras de los clientes
- Sometimiento de las controversias a arbitraje de consumo

E-COMMERCE v. COMERCIO MINORISTA

3.- En el marco de la normativa fiscal

- Mantenimiento de los regímenes fiscales existentes favorables (módulos)
- Creciente control fiscal sobre las operaciones realizadas (chips en cajas registradoras)
- Fórmulas de aplazamiento y pago de los impuestos flexibles
- Sistemas de pago y repercusión de IVA flexibles
- Licencias de actividad y demás tributos más reducidos.