

Ekonomia



El coronavirus ha desatado la tormenta perfecta sobre el comercio y el presidente de la patronal vizcaína del sector estima que se avecina un largo periodo de crisis

BILBAO - El desencuentro entre las tres patronales territoriales vascas del sector y el Departamento de Comercio es palpable y los empresarios temen que suponga un freno de cara a la recuperación.

Son muy críticos con el Departamento vasco de Comercio.

—Solicitamos una reunión a la consejera para tratar una serie de puntos y nos ha respondido pidiendo que le hagamos llegar nuestras peticiones. De momento no habéis respondido.

¿Cuándo empezó el desencuentro?

—Cuando se marchó Alfredo Retortillo [abandonó el Gobierno vasco en febrero de 2019 para ser candidato del PSE a la Alcaldía de Barakaldo] se produjo un cambio radical. Poco antes de marcharse, una semana o diez días antes, firmamos un acuerdo en torno a los Presupuestos con partidas perfectamente estipuladas. Al mes de marcharse Retortillo nos llamaron para decirnos que no se podía hacer nada, que el acuerdo no valía para nada. Echamos abajo todo lo que habíamos pactado. Y con lo que ha pasado ahora nos han quitado prácticamente todo el presupuesto.

Pedro Campo

PRESIDENTE DE CECOB Y VICEPRESIDENTE DE CEPYME

“El consumidor va a tener miedo a gastar y al comercio le esperan meses muy duros”

Una entrevista de Asier Díez Mon
Fotografía de Oskar M. Bernal

El virus ha cambiado prioridades.

—A ver, lo entendemos. Cuando la consejera [Sonia Pérez (PSE)] nos dijo que había otras prioridades, fuimos receptivos, pero desde entonces no hemos sabido más. Según la consejera ha anunciado, van a reforzar proyectos como la escuela de retail, for-

mación online y digitalización a través de las cámaras de comercio. No lo sabemos de primera mano.

Cuestiones que el sector no considera necesarias ahora.

—Hay otras prioridades y me refiero a la financiación. La Diputación de Bizkaia sacó el miércoles un progra-

ma de financiación para comercios de menos de cinco trabajadores, que es lo que necesitamos una financiación larga en el tiempo con un año de cadencia y sin intereses. Tenemos que salvar al comercio, ya que un 40% está en peligro de desaparición. Hay muchos miles de puestos de trabajo

en riesgo de desaparecer. Vamos a tener que adaptar las instalaciones para la reapertura, llevamos casi dos meses sin actividad, tenemos muchas dificultades económicas... para eso necesitamos el dinero. Ahora no necesitamos que nos vendan una escuela de retail. ¿La digitalización? Si todos sabemos que es muy importante y estamos trabajándola. Pero Nuestra razón de ser es la venta física y la única salvación va a ser esa. Nosotros tenemos que vender en nuestro entorno sea vía online o sea venta física. Y nos preocupa que no se nos tenga en cuenta. Somos comerciantes, estamos en el día a día, sabemos lo que necesitamos y más en esta circunstancia.

Buscan un salvavidas.

—Exactamente. Ahora lo que hace falta es salvar comercios y necesitamos toda la ayuda posible. Necesitamos una campaña de sensibilización importante, que el consumidor compre en el comercio de proximidad, y los impuestos se queden, vana las instituciones para que puedan mover la maquinaria. ¿Formación online?, si toda la formación online se está haciendo a través de Hobetuz y Lambide y las empresas homologadas. No hay nada nuevo. Es duplicar gasto para nada. Hay oferta más que de sobra en la formación.

Ha comentado que no conocen de primera mano los planes del Departamento de Comercio.

—Cuando a nosotros se nos ha citado a reuniones se nos habla de hechos consumados. Por eso hace unos días decidimos no participar en una videoconferencia. No sabemos si van a seguir con los proyectos en marcha o si van a dedicar los recursos a otras necesidades. No se cuenta con nosotros, sacan campañas y nos enteramos cuando las vemos en la prensa.

¿No se cubren las necesidades de financiación con planes como el de Bizkaia o con las líneas de Elkargi?

—La línea de Elkargi, que está llegando, va dirigida a otro tipo de negocio, empresas más grandes. Nosotros necesitamos microcréditos, de 5.000 a 20.000 euros y tiene que ser un crédito ágil, fácil de conseguir. La línea que ha hecho la Diputación de Bizkaia es la nuestra. Y ahí tendrían que poner los recursos todas las administraciones y el Departamento de Comercio el primero, que tendría que apoyar en esa dirección.

¿Estiman que la línea de la Diputación se va a quedar corta?

—Con la que está cayendo todo se va a quedar corto. No va a haber dinero capaz de dar las ayudas que precisamos. Pero hay que poner en valor el esfuerzo. Bizkaia ha puesto casi 100 millones de euros, prácticamente todo para el pequeño comercio. Ojalá puedan darnos más. Si la Diputación pone un poco y el Departamento de Comercio otro poco, al final será mucho.

Hoy empieza la desescolada del comercio, ¿qué opina el sector?

—Primero que es una desescolada que deja muchas incógnitas. El protocolo no está nada claro. Se va a seguir una guía de buenas intenciones y queremos un protocolo mucho más claro de qué es lo que tiene que hacer cada sector. No hay un protocolo oficial

El Gobierno español ve "difícil" calcular cuándo remontará el PIB

La ministra de Hacienda sostiene, sin embargo, que la economía se reactivará con rapidez

para cada sector del comercio y estamos muy diversificados. No tienen nada que ver las ferreterías con las zapaterías, con el textil, con la alimentación o la informática. Necesitaríamos ya un protocolo muy claro para poder adaptarnos. Si hay que tener mascarillas, si hay que tener guantes, si hay que tener alfombrillas, si hay que tener mamparas, si hay que tener lo que sea, pero muy claro. No nos olvidemos que con el estado de alarma el presidente Pedro Sánchez, como él mismo dijo, es el que manda. Pues el Gobierno central tiene que asumir las responsabilidades. En cualquier caso es una reapertura muy limitada.

—Estamos deseando abrir pero

"Cuando el Departamento vasco de Comercio nos cita, nos habla de hechos consumados. No cuenta con nosotros y nos preocupa"

"En la crisis de 2008, que fue mucho más suave, nos costó siete años recuperarnos. Vamos a pasar algunos años muy complicados"

somos conscientes de que el día después va a ser muy duro. Eso ha sido duro, pero nos esperan unos meses muy duros. Porque el consumo va a estar como está. Porque el consumidor va a tener miedo a gastar por la incertidumbre. Van a consumir lo mínimo. Hace falta una campaña de consumo por parte del Departamento. ¿Es viable abrir el comercio con cita previa?

—Eso es muy difícil. Cuando un consumidor se compra un pantalón, mira en dos o tres tiendas. Cuál le gusta, el precio... ¿Cómo se hace eso con cita previa? No lo sé. Falta un protocolo de actuación consensuado para cada subsector comercial.

Dice que vienen meses duros, ¿cuándo se recuperará el sector?

—Es muy difícil saberlo. Nosotros somos una segunda locomotora, la que tira del carro es la industria. Si la industria se recupera rápido para nosotros será ventajoso, pero nos cuesta más arrancar que a otros sectores porque la confianza del consumidor es fundamental. Necesitamos que el consumidor tenga tranquilidad en el mantenimiento de su puesto de trabajo, en el ingreso de sus recursos, en tener capacidad de gasto. Tenemos muchas dudas de que nos podamos recuperar de este golpe en el año 2021. En la crisis de 2008, que fue mucho más suave, nos costó siete años salir del atolladero. Vamos a pasar algunos años muy complicados.

Es increíble como un virus ha trastocado la economía y la sociedad. —Eso lo va a cambiar absolutamente todo. ¿Cuándo vamos a poder estar en un restaurante como estábamos en febrero? Hasta que no haya una vacuna, imposible. Eso incidirá en la industria. Pero si dicen que vamos a tardar un año en tener la vacuna, vamos a pasar un año muy difícil.

MADRID — La ministra de Hacienda y portavoz del Gobierno, María Jesús Montero, aseguró ayer que ve "difícil" definir cuándo el PIB español volverá a crecer en los niveles previos a la crisis vinculada a la pandemia del coronavirus. "Todavía es pronto y difícil decir exactamente en qué mes y de qué año definitivamente volveremos a un crecimiento del 1,6% que es el que abandonamos en el mes de febrero", aseguró Montero en el marco de la rueda de prensa semanal sobre la evolución del impacto del covid-19.

Esta afirmación se produce después de que el presidente del Gobierno central, Pedro Sánchez, asegurara el pasado sábado que preveía que la economía española se recuperará de la "catástrofe" del coronavirus en dos años, por lo que señaló que en 2023 los niveles de riqueza y de empleo estarán "mejor" de lo que empezaron 2020.

La titular de Hacienda se mostró convencida de que España es un país fuerte y de que el tejido productivo, gracias a las medidas tomadas, se reactivará "con rapidez" y que se asistirá a un crecimiento del PIB "lo antes posible", junto con los países de la Unión Europea.

Montero indicó que el Gobierno "visualiza" la recuperación económica de España en forma de V asimétrica, con una "fuerte subida del PIB" en 2021, de en torno al 6,8%, tal y como se ha remitido a Bruselas.

"A lo largo de la legislatura se irá progresando hasta recuperar la normalidad del crecimiento con la que iniciamos este año", explicó Montero. Por otro lado, la portavoz del Ejecutivo destacó la importancia de que se mantenga el estado de alarma, como una medida que ha demostrado su eficacia en la lucha contra el coronavirus y destacó que, de forma paralela, se definirá con los grupos políticos el Pacto de Reconstrucción



María Jesús Montero, ayer, durante la rueda de prensa. Foto: Lf

para la adopción de medidas que ayuden a la recuperación económica y social del país.

Por otra parte, la portavoz del gabinete de Pedro Sánchez comunicó que el Gobierno ha dado luz verde a una tercera línea de avales del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para autónomos y pymes, con un primer tramo dotado con 24.500 millones de euros "con la previsión de poder llegar" a 100.000 millones.

El objetivo de esta nueva línea de avales es la de "dotar de liquidez" a las pequeñas y medianas empresas y a los autónomos ante la crisis por

la pandemia, ha comunicado la ministra de Hacienda en conferencia de prensa. El primero de los tramos, que se aprobará el próximo martes en el Consejo de Ministros, contará con la citada dotación de 24.500 millones, de los que 30.000 millones irán destinados a los autónomos y pymes y otros 10.000 millones para el resto de empresas.

De la cantidad mencionada, 4.000 millones servirán para avalar los pagarés incorporados al mercado de renta fija de la Asociación de Intermediarios de activos financieros y al mercado alternativo de ren-

ta fija. Otros 400 millones, ha añadido la ministra, se reservarán para Cersa, la empresa de refinanzamiento o cobertura parcial del riesgo asumido por las pequeñas y medianas empresas que precisan de garantías adicionales.

Además, el Estado abonará en tres tramos el fondo no reembolsable de 16.000 millones de euros para las comunidades autónomas anunciado este sábado por Pedro Sánchez, de manera que los primeros 6.000 millones se abonarán en el "corto plazo" y el resto en otros dos "en la segunda parte del año". — E. P.

La inversión vasca en el extranjero se desplomó un 78% el año pasado

Suecia absorbió 51,7 millones de euros de capital vasco, mientras que Omán logró 23,6 millones

BILBAO — Empresas vascas invirtieron 200,9 millones de euros en el extranjero el pasado año, lo que supone un 78% menos que los

914,9 millones gastados en 2018, según datos del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, recogidos por Europa Press.

Las inversiones vascas en el exterior vienen manteniendo una drástica reducción en los últimos años, pasando de los 3.322,9 millones de euros gastados en 2018, cifra que bajó a 1.909,5 millones al año siguiente, para seguir descendien-

do a 914,9 millones en 2020. Respecto a los países destino de las inversiones vascas en el exterior, Suecia absorbió 51,7 millones de euros (un 25,7% de la inversión vasca), mientras que Omán logró 23,6 millones de euros (un 11,7% del total).

El tercer destino de las incursiones empresariales vascas en el exterior fue Reino Unido, con 22,3 millones de euros, mientras Brasil obta-

vo 18,9 millones, México 18,1 millones, Taiwan 15 millones y Emiratos Árabes Unidos 10,3 millones.

Del gasto total de las incursiones empresariales vascas en el exterior el pasado ejercicio, el 43,3% se dirigió al sector de servicios financieros (excepto seguros y fondos de pensión), con un desembolso de 87 millones de euros.

El segundo sector en gasto en el que las empresas vascas hicieron sus inversiones en el exterior fue el de fabricación de otro material de transporte, en el que se gastaron 53,2 millones de euros (26,4% del total). — E. P.

Economía

Tu economía Pensiones Bolsas y Mercados Empresas Trabajo Vivienda Fiscalidad Autónomos

La CEOE pone en duda las previsiones del Gobierno de crecimiento para 2021 y el déficit



El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi. / EFE

Economía prevé que los tipos a corto se mantengan en negativo, pero suban los de largo plazo

R.C.

Madrid

Lunes, 4 mayo 2020, 00:33



El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, considera «muy difícil» que la economía española pueda crecer un 6,8% en 2021, tal y como estima el Gobierno en el Plan de Estabilidad remitido a Bruselas, pues implicaría un ritmo de recuperación «muy cercano al

de caída». «Nuestra experiencia en crisis como ésta, que afectan fuertemente al tejido empresarial, nos señalan que si bien las caídas suelen ser bruscas y rápidas, las recuperaciones son siempre más lentas y moderadas», según ha indicado Garamendi en una entrevista con Europa Press.

El líder de la CEOE subraya que, del análisis del Plan de Estabilidad, puede concluirse que el déficit público será «algo mayor» al previsto por el Gobierno para este año (10,3% del PIB), ya que **ve «difícil» que, estimándose una contracción de la economía del 9,2%, los ingresos públicos sólo se vayan a reducir un 5%.**

Garamendi advierte de que si el déficit público se desvía, la deuda pública en relación al PIB probablemente superaría el 115% estimado por el Gobierno. Las previsiones difundidas por CEOE hace unas semanas apuntaban a un déficit del 11% y a una deuda pública de entre el 115% y el 120% del PIB para este año.

«A nosotros, lo que más nos preocupa no es tanto el déficit o a la deuda en un año como éste, que también, sino el déficit estructural, ya que es el que más incide a largo plazo para valorar la sostenibilidad de las finanzas públicas», afirma el dirigente empresarial, para quien es necesario acometer «de una vez por todas» un plan integral de mejora de la eficiencia del gasto público.

Por otra parte, **el Gobierno prevé que los tipos a corto plazo se mantengan este año en niveles negativos similares a los de 2019**, experimentando una «ligera contracción» en 2021, mientras que para los tipos a largo augura incrementos, situándose la rentabilidad de la deuda a diez años en el 1,25% el próximo año.

TEMAS Antonio Garamendi, Ceoe, Bruselas, Pib, Paro, Irbf

Lo + leído

El Correo

Economía

Top 50

1 Garamendi advierte de un «cierre masivo» de empresas con ERTE si se les exige mantener las plantillas

España inicia la 'desescalada' sin que el Gobierno aclare cómo avanzar de una fase a otra

Incertidumbre ante la falta de criterios concretos por parte del Ejecutivo para autorizar que los territorios puedan relajar las restricciones impuestas para frenar la pandemia del coronavirus



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y el ministro de Sanidad, Salvador Illa, durante su reunión con el comité científico de la covid-19. Moncloa



[DIEGO MOLPECERES...](#)

PUBLICADO 03.05.2020 - 22:51

ACTUALIZADO 4.5.2020 - 0:27

España avanza en la reducción de las restricciones frente al 'coronavirus' con criterios abiertos que dejan un amplio margen de discrecionalidad al **Ministerio de Sanidad** para autorizar qué territorios pueden pasar a una nueva fase del **plan de cuatro etapas elaborado por el Gobierno**. El Ejecutivo no ha fijado aún números cerrados o valores de referencia a partir de los cuales las provincias u otras demarcaciones podrán cambiar de escenario. Será el

departamento que dirige **Salvador Illa** quien analice una por una las propuestas que le vayan remitiendo las comunidades autónomas y decida finalmente a quiénes les da el visto bueno.

Hasta ahora, el único requisito numérico imprescindible establecido por una **orden ministerial publicada en el Boletín Oficial del Estado (BOE)** es que los servicios regionales de salud "dispongan o tengan acceso o capacidad de instalar en el plazo máximo de cinco días" entre 1,5 y 2 camas de **Cuidados Intensivos** y entre 37 y 40 camas para **enfermos agudos** por cada 10.000 habitantes. El resto de parámetros quedan al albur del Gobierno central y de la negociación con los departamentos regionales, a pesar de que **Pero Sánchez** aseguró que serían "públicos".

La orden se limita a establecer los parámetros que Sanidad se encargará de revisar para dar luz verde al cambio de escenario. Sin embargo, no profundiza en ninguno de ellos. El plan de 'desescalada' incluye un '**panel de indicadores integral**' en el que se enumeran los factores a tener en cuenta, pero no detalla qué cifras, porcentajes, umbrales o valores han de cumplirse para poder dar el 'salto'.

En una guía de '**preguntas frecuentes**' el Gobierno dice que en el documento antes citado sólo se recoge "las fuentes de información de las que se extraen estos indicadores" epidemiológicos, de movilidad y económico-sociales "que permitirán evaluar, en conjunto, **de forma cuantitativa y cualitativa**, la situación de cada territorio en relación con la desescalada".

Aunque después de ocho semanas de estado de alarma, aún "**se está trabajando con las comunidades autónomas en la forma más eficaz de recopilar los datos y en la necesidad de establecer umbrales y en qué valores deberían fijarse**", reconoce el propio Ejecutivo. Hasta ahora, la recopilación de datos sobre contagiados y

fallecidos en las 17 comunidades ha supuesto un verdadero quebradero de cabeza por la disparidad de criterios, lo que ha obligado a Sanidad a cambiar varias veces la forma de ofrecer las cifras.

Se está trabajando con las comunidades autónomas en la forma más eficaz de recopilar los datos y en la necesidad de establecer umbrales y en qué valores deberían fijarse"

De momento, todo el territorio nacional sigue en **fase 0** salvo las islas de Formentera, El Hierro, La Graciosa y La Gomera. A partir del 11 mayo, Sanidad estudiará qué territorios pueden pasar a la **fase 1**. Las comunidades donde hay sitios que quieran avanzar, deberán **remitir una propuesta a Sanidad** antes del día 6. En lo sucesivo, deberán enviar esa petición con una semana de antelación a la fecha en que se pretenda cambiar de fase.

Sanidad pide a las regiones que incluyan una introducción sobre la fase en la que se encuentran y la que quieren alcanzar, con un **análisis de las capacidades de su sistema sanitario** y de los diferentes indicadores que permitan evaluar el avance de la **pandemia**. Asimismo, les solicita que incluyan un **análisis de riesgos** y que **describan los mecanismos previstos** para reducir la posible transmisión en la población y la fecha tentativa de su entrada en vigor.

La evaluación se realizará, indica la orden, tomando como referencia las "**capacidades estratégicas** disponibles en el sistema sanitario en **sistemas de alerta precoz y vigilancia epidemiológica**; identificación y **contención rápida de fuentes de contagio**; capacidad de **aislamiento** y control de las fuentes de contagio confirmadas y potenciales".

Todo ello se abordará también en **reuniones bilaterales de carácter técnico y político** con las distintas regiones antes de tomar la decisión final. En caso de no haber propuestas, será el Ejecutivo quien hará una propia y la decisión final será de obligada ejecución para los gobiernos regionales.

Acepta que no sean sólo las provincias

Respecto a las zonas en las que se podrá avanzar de escenario, el Gobierno ha terminado cediendo a las presiones de diferentes comunidades y no empleará sólo la provincia o la isla como unidad de referencia para autorizar los cambios de fase, sino que podrán emplearse otras demarcaciones territoriales.

Se requiere, eso sí, que las propuestas regionales expongan de manera motivada "**las razones por las que se considera que el territorio en cuestión tiene unas condiciones de homogeneidad que aconsejan un tratamiento común del mismo y diferenciado del resto de la provincia o de la comunidad autónoma**".

También deberán demostrar "**las garantías de movilidad y aislamiento que se aplicarían en ese territorio respecto al resto de la provincia o de la comunidad autónoma**". Asimismo, las propuestas remitidas "harán constar las consultas realizadas a las entidades locales en cuyo territorio se haya propuesto un ámbito de aplicación diferenciado".

La **Generalitat de Cataluña** ya ha anunciado este mismo domingo que el ministro Illa ha aceptado que en esa región se empleen las denominadas **áreas sanitarias** como escala de referencia, que agrupan a varios municipios. La vicepresidenta cuarta y ministra para la Transición Ecológica, **Teresa Ribera**, negó que ese extremo esté

cerrado. Desde el **PNV**, los nacionalistas vascos también presionan a Sánchez para tener más autonomía para gestionar el proceso progresivo de vuelta a la normalidad.

Muchos otros dirigentes regionales, incluso del PSOE, también se levantaron en contra del criterio provincial. Y así se lo han hecho ver a Sánchez desde **Emiliano García-Page** (Castilla-La Mancha) hasta **Alberto Núñez Feijóo** (Galicia), **Alfonso Fernández Mañueco** (Castilla y León) o **Javier Lambán** (Aragón) en la conferencia de presidentes telemática celebrada este domingo.

Respecto al personal sanitario, el departamento de Illa no fija una cifra o porcentaje mínimo, sino que recomienda que las comunidades mantengan **durante el proceso de 'desescalada'** el mismo número de **profesionales** con el que contaban durante los momentos "álgidos" de la **pandemia**. En este sentido, menciona la necesidad de reorganizar y reforzar las áreas de **atención primaria y salud pública**.

EMERGENCIA SANITARIA

El pequeño comercio de hasta 400 metros reabre sólo con cita previa y atención individualizada

Cuenta atrás en lo que se presenta como una carrera por alcanzar la tan esperada “nueva normalidad”

Coronavirus en España: Fase 0 de la desescalada en directo



Una mujer con mascarilla se hace una foto con el móvil en el segundo día de desconfiamiento (Europa Press / EP)

CELESTE LÓPEZ, MADRID

04/05/2020 00:35 | Actualizado a 04/05/2020 09:44

Cuenta atrás en lo que se presenta como una carrera por alcanzar la tan esperada “**nueva normalidad**”, esa que equipara a **España** con Japón en sus usos y costumbres, donde la mascarilla es la prenda que no puede faltar en el día a día de los ciudadanos y donde los abrazos y saludos se han de realizar a dos metros de distancia. **Hoy comienza la fase 0**, la primera de las cuatro previstas y que, como mínimo, tendrán una duración de ocho semanas. Esta fase supone en realidad un periodo de adaptación a las siguientes en las que la actividad comercial y de servicios empezará realmente a operar. Porque el periodo que hoy se inicia

permite reabrir al sector de comercio y servicio bajo unas condiciones muy limitadas, mientras las comunidades se preparan para cumplir los requisitos que el **Gobierno** solicita para pasar a la fase 1. Entre ellas, tener en los próximos cinco días entre 1,5 y 2 camas en UCI por 10.000 habitantes y entre 37 y 40 camas de enfermos agudos por cada 10.000 habitantes por si hubiera un rebrote, garantizar que cuenta con los recursos suficientes para hacer los seguimientos de los casos positivos y sus contactos y aislarlos si es necesario, además de seguir reduciendo el número de nuevos casos de la Covid-19, explican fuentes de Sanidad. En estas páginas, *La Vanguardia* responde las dudas de propietarios, trabajadores y clientes respecto a la nueva fase que comienza:

El pequeño comercio de hasta 400 metros reabre sólo con cita...



¿Qué negocios abren hoy?

Los establecimientos y locales comerciales minoristas y de prestación de servicios asimilados que tengan menos de 400 metros cuadrados. Es decir, ferreterías, peluquerías, talleres de coches, tiendas de arreglo de ropa, centros de estética, librerías... No subirán aún la persiana los grandes centros comerciales (sólo la parte que hasta ahora está abierta).

Sólo con cita previa

Se establecerá un sistema de cita previa que garantice la permanencia en el interior del establecimiento en un mismo momento de un único cliente por cada trabajador. No habrá zonas de espera en el interior del local.

Mamparas y mostradores

Se garantizará la atención individualizada al cliente con la debida separación física o, en el caso de que esto no sea posible, mediante la instalación de mostradores o mamparas. Los trabajadores contarán con el material de protección necesario y las mascarillas serán de uso obligatorio cuando no se pueda garantizar la separación entre cliente y trabajador (por ejemplo, en las peluquerías).

Atención a los mayores

Se establecerá un horario de atención preferente para mayores de 65 años, que deberá hacerse coincidir con las franjas horarias para la realización de paseos y actividad física de este colectivo (aunque estas ponen como referencia los 70 años).

Trabajadores

Deberán lavar todos los días la ropa de trabajo y respetar las distancias físicas

Limpieza: dos veces al día

El local deberá ser desinfectado (con lejía diluida) dos veces al día. Los uniformes deben lavarse diariamente. Los clientes no podrán usar los aseos y el local dispondrá de papeleras con tapa y pedal. En los establecimientos del sector comercial textil, y de arreglos de ropa y similares, los probadores deberán utilizarse por una única persona y después de su uso se limpiarán y desinfectarán. Si se prueba la ropa y luego no la adquiere, el

titular del establecimiento implementará medidas para que la prenda sea higienizada antes de que sea facilitada a otros clientes.

Hostelería, servicio de recogida

Las actividades de hostelería y restauración podrán realizarse mediante servicios de entrega a domicilio y mediante la recogida de pedidos por los clientes en el local (no se puede consumir dentro). Se recomienda un horario preferente para los mayores de 65 años.

Pedidos telefónicos y online

El cliente deberá realizar el pedido por teléfono o en línea y el establecimiento fijará un horario de recogida, para evitar aglomeraciones en las inmediaciones. El establecimiento deberá contar con un espacio habilitado y señalizado para la recogida de los pedidos donde se realizará el intercambio y pago. Se debe garantizar la separación física .

Geles y papeleras

Los establecimientos deberán disponer de geles hidroalcohólicos para los clientes. A la salida del establecimiento: papeleras con tapa dotadas con una bolsa de basura.

Transporte público

El uso de mascarillas es obligatorio para todos los usuarios del transporte en autobús, ferrocarril, aéreo y marítimo. También para los usuarios de los transportes públicos de viajeros en vehículos de hasta nueve plazas (taxis y VTC), incluido el conductor. En el caso de taxis y los VTC, los clientes deben mantener la distancia de seguridad pudiendo ir hasta dos personas por cada fila de asientos.

En mi coche

Cuando se comparta un vehículo privado, si hay convivencia o contacto físico estrecho habitual no es necesario el uso de mascarilla. Si en el transporte van personas que no habitan en el mismo domicilio es obligatorio la mascarilla.

Reparto de mascarillas

El Gobierno ha repartido este fin de semana 14,5 millones de mascarillas, de las que 6 millones se repartirán en los nodos de transporte, 7 millones a los ayuntamientos, y las restantes, 1,5 millones, a entidades sociales. Catalunya ha recibido más de 2,3 millones.

Reformas en casa

Sólo se permitirán si la vivienda a reformar está vacía. Se podrán hacer obras en locales si están vacíos o en áreas delimitadas de un edificio siempre que los residentes no tengan acceso a este espacio mientras duren los trabajos. Para ello, será preciso delimitar ese espacio y evitar la circulación de los trabajadores y materiales por las zonas comunes.

Fase 1: cuatro islas

Todas las comunidades y las dos ciudades autónomas se sitúan hoy en la fase 0, salvo cuatro islas (Formentera en Baleares y La Gomera, La Graciosa y El Hierro, en Canarias) que comienzan directamente en la fase 1 al no haberse registrado ningún caso en las últimas semanas, garantizando que cuentan con los recursos sanitarios establecidos por el Gobierno.

MI COCHE

Los convivientes no llevarán mascarillas, los que no conviven están obligados

Reuniones en grupos pequeños

Desde hoy los habitantes de las citadas islas podrán reunirse con un máximo de 10 personas. En estos contactos sociales con terceros no convivientes deberán respetarse las medidas de seguridad. No podrán reunirse con los mayores de 70 por ser población vulnerable. Eso será más adelante.

Espectáculos: un aforo de 200

Los actos y espectáculos culturales al aire libre podrán realizarse con menos de 200 personas. El público deberá estar sentado y manteniendo la distancia física.

Entierros

Se autorizan los velatorios en todo tipo de instalaciones, públicas o privadas, con un límite máximo de quince personas en espacios al aire libre y diez personas en espacios cerrados. La participación en la comitiva para el enterramiento o despedida para cremación de la persona fallecida se restringe a un máximo de quince personas.

Se reabren las iglesias

Se permitirá la asistencia a lugares de culto siempre que no se supere un tercio de su aforo.

Mascarillas

El Gobierno ha repartido más de 14,5 millones; unas 2,3 en Catalunya

Comercios y bares

Se procede a la apertura de los comercios de menos de 400 metros, a un tercio de su aforo. En el caso de establecimientos distribuidos en varias plantas, la presencia de clientes en cada una de ellas deberá guardar esta misma proporción. Además, en esta fase 1 aplicado en las islas mencionadas se reabren al público

las terrazas de los establecimientos de hostelería y restauración limitándose el aforo al 50% de las mesas permitidas en el año anterior. En todo caso, deberá asegurarse de que se mantiene la debida distancia física de al menos dos metros entre las mesas.

¿Apruebas que la transición a la normalidad dure varios meses?

☐ Sí **64.19% (88912)**

☐ No **35.81% (49590)**

VOTAR

Han votado 138502 personas

Primera desescalada

Comercios y servicios pueden abrir desde hoy con cita previa y un cliente por empleado

Solo locales con menos de 400 metros cuadrados pueden activarse en la fase cero

Deben garantizar distancias y desinfección

JAVIER G. BOPERO
MADRID

El Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó este domingo las condiciones para la reapertura de ciertas actividades económicas a partir de este lunes en la denominada fase 0 de desescalada, que incluye a toda España salvo las islas de Formentera (Balears), El Hierro, La Graciosa y La Gomera (Canarias).

Hoy pueden reabrir parte del comercio minorista y ciertas actividades de servicios profesionales que pueden dar servicio con cita previa: hostelería y restauración aunque solo con servicio para recoger y la práctica del deporte profesional y federado, además de la reapertura de archivos.

En el primer punto, el de comercio minorista y servicios profesionales, podrán reabrir al público aquellos locales que cumplan una serie de requisitos.

Entre otros, aquellos negocios que cuenten con una superficie de hasta 400 metros cuadrados y que permitan el acceso de los clientes a través de una cita previa. No podrán hacerlo los ubicados en centros comerciales que no tengan un acceso directo e independiente desde el exterior. Aquí no entran los supermercados o tiendas de alimentación instalados en estos centros, que sí se han mantenido abiertos durante el estado de alarma y lo seguirán estando.

Además de tener sistemas para la cita previa, en el local solo podrá haber un cliente por cada trabajador, y no se podrán utilizar las zonas de espera. El trato con los clientes que acudan al local deberá ser individualizado.



El propietario de una peluquería realiza un corte protegido con guantes y mascarilla.

Sanidad permite visitas a familiares vulnerables en la fase 1

► **Medidas.** Los mayores también podrán participar bajo ciertas condiciones en las reuniones de hasta 10 personas que se permitirán en la fase 1 de la desescalada, según la orden ministerial publicada ayer y que afecta desde hoy a las islas de Formentera, La Gomera, El Hierro y La Graciosa. En principio el Gobierno había señalado que se excluía de ellas a las personas vulnerables, pero finalmente también ellos podrán participar con "rigurosas medidas de protección", aunque la orden no define lo que se entiende por personas vulnerables y está por ver que la regulación sea igual en la fase 1 en el resto de España. En esta fase puede abrir el comercio en general de menos de 400 metros cuadrados sin cita previa. Las terrazas de bares podrán tener hasta el 50% de la ocupación, frente al 30% inicialmente.

paración física dos metros. Esta distancia es la que la orden ministerial marca como segura para toda interacción. Cuando no sea posible mantener esta separación, deberán instalarse mostradores o mamparas.

Peluquerías

En el caso de negocios como peluquerías, centros de estética o fisioterapia, donde es imprescindible el contacto físico con los clientes, los trabajadores deberán utilizar equipos de protección individual, siendo obligatoria la mascarilla. La orden especifica que el titular del negocio debe garantizar, además de geles hidroalcohólicos. En este tipo de locales, aunque la separación entre trabajador-cliente sea menor a dos metros, sí se debe garantizar esa distancia entre los clientes que coinciden en el establecimiento.

El resto del comercio minorista que sí debe garantizar una recogida escalonada de los productos que se encarguen. Otra cuestión importante son los trasladados a estas tiendas: el Gobierno establece que solo se podrán efectuar dentro del municipio de residencia, "salvo que el servicio o producto no se encuentre disponible en el mismo". En todo caso deberá haber un horario preferente para mayores de 65 años.

acometer una limpieza y desinfección de las instalaciones al menos dos veces al día, en especial ponos de puertas, mostradores, muebles, pasamanos, máquinas dispensadoras, suelos, teléfonos, perchas, carros y cestas, grifos, y otros elementos similares.

Una de esas limpiezas deberá ser al final del día, con desinfectantes como diluciones de lejía (1:50) recién preparada o cualquiera de los desinfectantes con actividad virucida. También con cada cambio de turno, con especial atención a elementos comunes como teclados o terminales de pago.

De cara a los clientes será obligatorio disponer de dispensadores de geles hidroalcohólicos en la entrada del local. En los locales con autoservicio solo podrá prestar este servicio un trabajador. Se prohíben los productos de prueba y en el comercio textil o negocios de arreglos de ropa, los probadores serán utilizados por una sola persona y deberán ser desinfectados después de cada uso.

En cuanto a restaurantes y hostelería, deberán establecer un horario de recogida y disponer de un espacio habilitado para la entrega de los pedidos, garantizando una distancia física de dos metros o una separación con

El Gobierno ultima nuevos avales del ICO por 24.400 millones

Pymes y autónomos contarán con 10.000 millones, y grandes empresas tendrán acceso a otro tanto

J. F. M.
MADRID

El Gobierno mantendrá el sistema de liberación gradual de los 100.000 millones prometidos en avales del ICO, con el objetivo de medir la efectividad de este apoyo financiero y determinar en qué segmentos empresariales resulta necesario, según apuntó ayer la ministra de Hacienda, María Jesús Montero.

El consejo de ministros fijado para mañana tiene previsto aprobar un tercer tramo de 24.400 millones, que se suma a dos remesas anteriores de avales por 20.000 millones cada una.

Sobre las nuevas garantías a la financiación, la ministra señaló que 10.000 millones se dedicarán a pymes y autónomos; otro tanto va dirigido al resto de empresas; 4.000 millones cubrirán la deuda canalizada por el sistema de financiación basado en pagarés del MARF, y

los últimos 400 millones quedan reservados para la Compañía Española de Reacondicionamiento (CERSA).

El Gobierno refrescó los datos sobre cómo va calando la lluvia de financiación en el tejido empresarial: ya son 285.000 operaciones de crédito ICO, de las que el 98% están relacionadas con autónomos y pymes, con un total de 25.836 millones avalados. "Hemos inyectado 35.227 millones al tejido productivo, del que esperamos una rápida reactivación", dijo Montero.

El Ejecutivo prevé una recuperación de la economía "en V asimétrica". Tras el desplome del PIB del 9,2% estimado para este año, se augura un crecimiento del 6,8% en 2021.

La recuperación de los niveles económicos del pasado mes de febrero, cuando se esperaba un desarrollo del 1,8% en el PIB para el ejercicio 2020, ya "se producirá a lo largo de la legislatura".

Las muertes diarias por coronavirus caen a 164 y los contagios, a solo 838

CINCO DÍAS
MADRID

La cifra de muertes confirmadas por coronavirus en España cayó a solo 164 durante la jornada del sábado, la primera vez que está por debajo de los 200 fallecidos desde el 18 de marzo, según los datos oficiales publicados ayer por el Ministerio de Sanidad.

Hay que tener cautela por el efecto del fin de semana, que en ocasiones retrasa las comunicaciones de fallecimientos. Sobre este hecho insistió Fernando Simón, director del Centro de Coordinación de Emergencias de Sanidad,

de contagios y fallecimientos "con la cautela de estar en un fin de semana largo".

Es el tercer día consecutivo en que la cifra de muertes cae por debajo de las 300 y el primero en que baja de 200 prácticamente desde el inicio del estado de alarma. El total asciende ya a 25.264 fallecidos confirmados por Covid-19. Simón valoró durante su comparecencia la efectividad de las restricciones a la movilidad dentro del estado de alarma.

Además, la cifra de nuevos contagios ha caído por debajo de los 1.000, a 838, la menor cuantía desde el 11 de marzo, cuando se declaró la pandemia y antes del inicio del estado de

Empresas / Finanzas

Proyectos en 2020 y 2021
El virus amenaza con retrasar 3.500 millones en inversión hotelera

Los promotores acumulan atrasos y reprograman su calendario de aperturas

Madrid, Málaga y Canarias, las grandes afectadas

CARLOS MOLINA
MADRID

La crisis sanitaria derivada del coronavirus le ha pillado a la industria hotelera con una ambiciosa hoja de ruta en España, que pasaba por añadir 26.000 habitaciones nuevas a la planta hotelera entre este año y el que viene, según un informe elaborado por CERRE, lo que iba a suponer un volumen de inversión cercano a los 3.500 millones de euros, si se tiene en cuenta que el precio de las transacciones realizadas durante los anteriores ejercicios se había estabilizado en torno a los 130.000 euros por habitación.

El cierre de la planta hotelera hasta que decaiga el estado de alarma ha provocado retrasos en ese calendario y el posterior impacto de la caída de la demanda también va a generar que las empresas reprogramen sus aperturas para adecuarse al nuevo escenario. De esas 26.000 habitaciones, una gran parte estaban concentradas en Madrid, Barcelona, Málaga y Canarias, donde ya se han producido atrasos significativos.

Four Seasons y Ritz

En Madrid, la canadiense Four Seasons había previsto abrir su nuevo hotel en Madrid para el 15 de mayo y ya lo ha aplazado hasta el 1 de septiembre, mientras que Mandarin todavía no tiene fecha para la apertura del nuevo Ritz, tras dos años de reformas y 99 millones de euros de inversión. Marriott gestionará otro hotel de cinco estrellas en el centro de Madrid en el que la propiedad ha invertido 220 millones de euros y cuya apertura, prevista para diciembre de 2020, se ha retrasado hasta mayo de 2021.

El mayor volumen de inversión, sin embargo, se concentra en Málaga, ya que solo los proyectos previstos en la ciudad y en los destinos de Costa del Sol suman 4.692 habitaciones, lo que representa el 17,6% sobre el total. Entre ellos destacan dos proyectos: En el litoral, el inmueble diseñado por el grupo griego Ilios, que construye Acciona, para renovar el Costa del Sol Princess y convertirlo en un hotel de 411 habitaciones, tras una inversión de 150 millones, o el hotel Torre del Puerto, impulsado por un grupo catalán, que prevé una torre de 150 metros, 35 plantas y 350 habitaciones, que, además de por el coronavirus, ha visto retrasado el visto bueno a las obras por el rechazo vecinal y las cuantiosas modificaciones que le ha exigido la Autoridad Portuaria de Málaga.

El alemán FTI

Otro de los grandes proyectos que puede sufrir retrasos es el plan del baropero alemán FTI, que en la actualidad tiene 30 establecimientos en Canarias, para invertir 194 millones en los próximos tres años en el archipiélago, de los que 120 se destinarán a lo que denominan el mayor «ecosistema» de España, que estará situado en Puertoaventura. «Será un complejo de seis hoteles y 1.800 habitaciones que podrán dar cabida a 4.000 personas al mismo tiempo», recalcan desde la compañía. La previsión antes de que estallase la crisis era que dos de esos hoteles estuvieran construidos en un plazo inicial de entre 14 y 18 meses.

Albert Grau, codirector de hospitality de Cashman & Wakefield en España, apunta que la recesión ligada al coronavirus es muy distinta a la vivida con la

Proyectos de inversión hotelera en España

Por habitaciones. Previstos para 2020 y 2021



Fuente: CERRE

A. M. / CINCO DIAS

Los proyectos en la Costa del Sol y la capital malagueña suman 4.700 habitaciones

El grupo alemán FTI prepara un complejo de seis hoteles en Fuerteventura

crisis financiera de 2008 y eso ha provocado que haya retrasos en las aperturas y no ventas aceleradas. «No es una crisis financiera, es de demanda. Las empresas disponen, por ahora, de liquidez y todo el mundo está en condiciones de seguir invirtiendo, por lo que no se plantean ventas», resalta. Lo que sí ha detectado es que algunos grupos con la tesorería más dañada sí podrían optar en el futuro por acelerar la política de rotación de activos. «Algunos grandes grupos están apostando por sacar los hoteles menos rentables de la cartera. Pero también tienen claro que no quieren malversar. En el otro lado, los fondos están esperando, en un contexto de mucha liquidez, para ver qué descuento pueden obtener».

Las grandes cadenas también tendrán que ajustar su calendario de aperturas. Es el caso de Meliá, que tenía previsto abrir en el tercer trimestre el ME Barcelona, un hotel de cinco estrellas con 164 habitaciones, en pleno centro de la ciudad, gracias a una licencia que obtuvo a principios de 2016, antes de que entrara en vigor la moratoria. La fecha definitiva está en el aire.

Algo similar sucede con Riu, que tenía marcado el mes de abril en el calendario para la inauguración de la reforma integral del Hotel Riu Concordia, de 4 estrellas y 250 habitaciones, con el que completaba la reconversión de toda su planta hotelera en la playa de Palma, en la que ha gastado 70 millones de euros.

La francesa B&B aplaza la inauguración de cuatro hoteles

► **Hospitales.** La cadena francesa B&B fue de las primeras, junto a Room Mate y Pullman, que ofreció sus hoteles para tratar a los enfermos menos graves de coronavirus y alojar al personal sanitario dedicado a esa labor. En la actualidad tiene cinco establecimientos cerrados y destinados en exclusiva a esa labor, de los que tres están en Madrid (T4, T1 y Getafe) y dos en Barcelona (Rubí y Granollers). La cartera en España está integrada por 33 hoteles, a los que se añaden otros 3 en Portugal, que suman 3.100 habitaciones.

► **Estado de alarma.** La paralización de las obras de construcción durante la primera parte del estado de alarma y la revisión de los planes estratégicos de las hoteleras han llevado a retrasar las aperturas. La firma tenía previsto abrir dos hoteles en la primera mitad del año, que se postergan para la segunda mitad, y otros dos, cuya inauguración estaba prevista para el tercer trimestre, tendrán que esperar hasta 2021.

► **Negociaciones.** Lucía Méndez-Borito, consejera delegada de B&B en España, subraya que también se han visto afectadas las negociaciones que mantenían con distintos propietarios para alquilar o gestionar 19 inmuebles.



Compañías

DISTRIBUCIÓN

Las inversiones en centros comerciales se paralizan ante el hundimiento del consumo

- Operaciones previstas para 2020 se retrasan al menos un año



JAVIER GARCÍA ROPERO



Imagen del centro comercial Lagoh de Sevilla, una de las aperturas principales del sector en 2019.

[Ir a comentarios](#)

4 MAY 2020 - 06:14 CEST

El sector de los centros y parques comerciales ha sido de los que mayor inversión ha generado en los años posteriores a la crisis financiera que se desató en 2008. Entre 2014 y 2019 se llevaron a cabo transacciones por valor de **12.057 millones de euros**, según los datos que cada año recopila la patronal del sector, la Asociación Española de Centros y Parques comerciales (AECC). El año pasado fueron 957 millones, una cifra más baja a la espera de sumar operaciones muy próximas a cristalizar.

Sin embargo, el sector ya cuenta con que mucha de la inversión prevista para este 2020 se retrasará, como mínimo, hasta 2021 debido al impacto que una nueva crisis, la del coronavirus, tendrá sobre el consumo y, por tanto, sobre la capacidad de sus negocios de generar ingresos. “Preveamos una ralentización de las inversiones o un retraso de las operaciones durante unos meses hasta que se puedan materializar. Además, los nuevos desarrollos que estaban previstos para este año lo más probable es que también se retrasen”, explica a **CincoDías** el presidente de la AECC, Eduardo Ceballos. “El sentimiento de los inversores va a estar ligado a cómo evolucione la pandemia. Es un problema que afecta a todo el mundo y claro que afectará a las inversiones”, añade.

La AECC calculaba antes de que explotase la crisis actual que 2020 vería una mayor cifra de inversiones a la de 2019, lo que supondría algo más de 1.000 millones. Ahora, cualquier estimación está en cuarentena, al igual que la ejecución de los 18 nuevos desarrollos previstos entre este año y 2022 que debían añadir cerca de 700.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable, además de nueve proyectos de ampliación que deberían sumar otros 100.000.

Vuelta a la actividad

Que esas inversiones se retomen en buena parte dependerá de la capacidad del sector para superar este parón de actividad. Y Ceballos afirma que para ello es vital poder recuperarla al mismo tiempo que todo el comercio minorista. El plan de desescalada diseñado por el Gobierno deja para la fase 2, a finales de mayo, la posibilidad de que centros y parques comerciales reabran. “No entendemos la discriminación. Sí, nuestro tamaño es mayor, pero precisamente por eso podemos gestionar mejor el aforo. Y con una restricción del 40% que plantea el Gobierno el riesgo es muy pequeño”, analiza Ceballos, quien recuerda que la “gran mayoría” han estado abiertos durante el estado de alarma, para permitir el acceso a las tiendas de alimentación o supermercados instalados en ellos.

“Abrir dos semanas más tarde es muy malo para los centros, para el empleo y para la supervivencia de las empresas de los centros. Más del 85% de los locales tienen menos de 300 metros cuadrados; son pequeños comercios, pymes, franquicias... Para la restauración también es malo”, insiste Ceballos, y alega que cuando estos centros abran “el tráfico va a ser inferior ya de por sí. Por eso, esas dos semanas de retraso nos crea un daño terrible a todos y afecta a la recuperación del empleo”.

La patronal de los centros y parques comerciales ha insistido en varias peticiones desde que el coronavirus obligase su cierre. Entre ellas, la flexibilización de los ERTE para acompañar el retorno de los afectados a la recuperación de la actividad,

una ampliación de las líneas de liquidez avaladas por el ICO, reducciones de IVA o aperturas durante más días festivos en 2021 para impulsar el consumo.

‘Nosotros y el resto de asociaciones del comercio estamos intentando poder hablar con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo para matizar cosas, proponer... Queremos poder hablar estos días para poner de relieve que somos el formato que está mejor preparado para reabrir’, dice Ceballos, que sí recibió una llamada del ministerio para explicar los criterios utilizados en el diseño del plan.

DISTANCIA DE DOS METROS, MENOS PLAZAS DE PARKING...

Protocolo. La Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC) ha diseñado un protocolo de medidas higiénicas para los centros, empleados y clientes de los mismos, a aplicar desde el momento en que reabran las puertas. Este establece, entre otras cuestiones, la desinfección diaria de los edificios, controles diarios de temperatura para trabajadores y el uso por parte de estos de guantes y mascarillas, sistemas de conteo de personas y control de aforos, o que en los aparcamientos haya una plaza libre de separación entre coches, además de garantizar una distancia de seguridad de dos metros entre clientes. Pese a que surgen tecnologías de controles masivos de temperaturas, por ejemplo con cámaras térmicas o arcos, Eduardo Ceballos cree que es “complicado de aplicar y gestionar”, aunque reconoce que los operadores los están valorando.

Archivado en

[CENTROS COMERCIALES](#)[INVERSIÓN INMOBILIARIA](#)[FONDOS INVERSIÓN](#)[ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES](#)

Newsletter

La mejor información económica
en tu bandeja de entrada

#UNIENDOMÁSENERGÍAS >

**La energía de los
voluntarios frente a la
Covid**

El Tema del Día

Impacto del Covid-19

Los bares rechazan el plan de Moncloa, pero abrirán al tener más capacidad

El Gobierno ha rectificado y ampliado el límite del aforo del 30% al 50% del total

Javier Romero MADRID

La hostelería española sigue en pío de guerra. Aunque se valora de forma positiva, en líneas generales el Ejecutivo haya rectificado y ampliado las limitaciones de aforo del 30 al 50% del total, que «el 11 de mayo abrirán las terrazas y a partir del 26 el interior de los locales», el sector sigue entendiendo que ésta no es la solución. La patronal Hostelería de España, que se ha mostrado en los últimos días muy crítico con el Gobierno de Pedro Sánchez, asegurando incluso que a la ministra Teresa Ribera, la responsable de la desescalada, le faltaba sensibilidad al respecto, valora la rectificación, aunque insiste en que el camino debe de ser otro.

Primeras aperturas

«Al ampliarse el aforo al 50% de la capacidad, es muy probable que a partir del día 11 algunas terrazas, sobre todo las más grandes, empiecen a abrir, pero nosotros seguimos demandando que se establezcan distancias de seguridad en lugar de limitar los aforos», explican desde la organización que preside José Luis Yruel.

En la misma línea también, Paula Nevada, secretaria general de la asociación Marcas de Restauración, que engloba a las grandes cadenas de restaurantes de España, insiste en que «la limitación del aforo, aunque se haya ampliado del 30% al 50% no es la solución y va a provocar la caída del sector».

Según Nevada, «lo que hay que hacer es establecer distancias de seguridad y contar con todos los equipos de protección necesarios». En esta misma línea, la secretaria general de Marcas insiste en que «el Gobierno debe escuchar al sector y atender sus propuestas».

La semana pasada, la ministra



Un camarero recogiendo una mesa. II

Ribera causó un gran malestar en el sector al asegurar que el que no se sienta cómodo, que no abra, pero finalmente se ha visto obligada a rectificar, ante la presión de un sector que da empleo en conjunto a más de 1,7 millones de trabajadores y que es absolutamente clave en el crecimiento de la economía española. Por otro lado, y en una rueda

de prensa conjunta con la patronal alimentaria Fish y la organización de fabricantes y distribuidores Aecoc, el presidente de los hosteleros reclamó hace unos días, al margen de la eliminación del límite de aforos, ayudas y rebajas de impuestos.

El pequeño comercio, ante una caída de ventas de hasta el 70%

La situación del comercio español no es igual a la de hostelería. Aunque en este caso no afectan las limitaciones de aforo, este sector teme una caída de ventas del 70% en el primer mes tras la vuelta a la actividad, un porcentaje que será del 60% el siguiente y de alrededor del 50% en los meses que queden al menos hasta final del año. Ante una caída tan drástica de la actividad y la facturación, el pequeño comercio reclama ayudas directas, tal y como ocurre en otros países, además de una condonación de los alquileres.

Reclamaciones

«Necesitamos una bajada temporal del IVA, como en Alemania, y microcréditos, como en Francia, con intereses del 0,25% y avalados por el Estado porque los créditos avalados por el ICO son un calvario y no llegan», aseguró Yruel.

El sector calcula que podrían cerrar entre 40.000 y 80.000 establecimientos.

La CEOE no se cree la ruta de estabilidad del Gobierno

Piensa que el déficit público estará por encima del previsto

Agencias MADRID

El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi, considera «muy difícil» que la economía española pueda crecer un 6,8% en 2021, tal y como estima el Gobierno en el Plan de Estabilidad remitido a Bruselas, pues implicaría un ritmo de recuperación «muy cercano al de caída».

«Nuestra experiencia en crisis como ésta, que afectan fuertemente al tejido empresarial, nos señalan que si bien las caídas suelen ser bruscas y rápidas, las recuperaciones son siempre más lentas y moderadas», defiende Garamendi en una entrevista con Europa Press. El líder de la CEOE subraya que, del análisis del Plan de Estabilidad, puede concluirse que el déficit público será «algo mayor» al previsto por el Gobierno para este año (10,3% del PIB), ya que «lo difícil» que, estimándose una contracción de la economía española del 9,2%, los ingresos públicos sólo se vayan a reducir un 5%.

Garamendi advierte de que si el déficit público se desvía, la deuda pública en relación al PIB probablemente superaría el 115%. Las provisiones difundidas por CEOE hace unas semanas apuntaban a un déficit del 11% y a una deuda pública de entre el 115% y el 120% del PIB.

«A nosotros, lo que más nos preocupa no es tanto el déficit o la deuda en un año como éste, que también, sino el déficit estructural, ya que es el que más incide a largo plazo para valorar la sostenibilidad de las finanzas públicas», afirma. Así, cree que es necesario acometer «de una vez por todas» un plan integral de mejora de la eficiencia del gasto público.

elEconomista.es presenta

INFORMALIA

LO SABEMOS TODO

ACTUALIDAD - CASAS REALES - MODA - BELLEZA - ESTILOS DE VIDA - HORÓSCOPO - IMÁGENES

El portal de crónica social, moda, belleza y estilo de vida de elEconomista

www.informalia.es

elEconomista.es



Gestión Empresarial

La nueva realidad en el consumo: nunca volveremos a comprar igual

El coronavirus provocará cambios en el modelo de relación entre las marcas y sus clientes

Las personas redescubren la importancia de su casa y de pasar más tiempo con la familia

Ramón Oliver MADRID

Mientras el planeta entero se encuentra inmerso en una novela distópica en la que la principal preocupación es derrotar a la enfermedad, los líderes empresariales trabajan entre bambalinas en el retorno a la normalidad si es que tal cosa existe en este momento en el que, en palabras de Tommaso Canonici, *managing director* de Opiano, más que a una "época de cambios, asistimos a un cambio de época". Canonici ha dicho esto durante un encuentro online que esta consultora especializada en innovación ha celebrado con varios CEO y expertos empresariales. El objetivo: tratar de avanzar cómo será el mundo del consumo a partir del día uno post-coronavirus.

Esa mirada de doble alcance, con un ojo puesto en las urgencias del presente y otro en lo que está por venir, es precisamente, según los participantes en el evento, uno de los rasgos que definirán a los encargados de dirigir a las organizaciones en los meses y años próximos.

"Esta crisis nos va a traer líderes mejores, más resistentes, más resilientes y mejor preparados", opina Antonio Núñez, socio de Paragon Partners. Dirigentes, añade, "dotados de gran capacidad estratégica, pero al mismo tiempo revisable en el corto plazo". El análisis riguroso de riesgos "con escenarios realistas y planes de contingencia concretos" será, según Núñez, otra cualidad de esos líderes post-pandemia.

Para Jaime de Jauritz, presidente y CEO de LG Electronics Iberia, esta crisis sanitaria tiene mucho de cura de humildad. "Nos hemos dado cuenta de que la tecnología no lo puede todo y de que somos más vulnerables de lo que pensábamos. Muchas cosas han cambiado, y esto nos ha hecho personas más profundas, propiciando que afloren en nosotros los valores verdaderos". Y en ese despertar, agrega, "las empresas con propósito, que aspiran a algo más que limitarse a venderle sus productos a sus clientes, tendrán más éxito, porque van a conectar mucho mejor con la sociedad".

Una de las consecuencias visibles de la paralización de la economía es el desamparo del consumo. Aunque más que un parón coyuntural, los expertos ven en la actual situación un punto de inflexión en la relación entre personas y marcas. "Vamos a salir un poco más pobres



de volver la mirada hacia planteamientos sostenibles y la economía circular. Y reclama que "es necesario hacer inversiones sostenibles en el tiempo, que no busquen el consumo masivo sino aportar valor a la sociedad".

El confinamiento de la población va a marcar el signo del gran consumo en los próximos meses. Javier Solans, director general de Procter & Gamble (P&G) en España y Portugal, piensa que "no se trata tanto de una evolución de los gustos del consumidor como de un cambio de hábitos". ¿En qué elementos concretos se traduce? "Ahora pasamos mucho tiempo en casa, y esto hace que se consuman más productos de higiene personal o del hogar. De alguna manera, estamos redescubriendo el hogar y le estamos otorgando más valor a cosas como pasar más tiempo con nuestras familias".

Seguridad y salud

Tras los actuales sobresaltos, también es probable que la seguridad se convierta en un must para el consumidor que viene. Una circunstancia que, señala Solans, supone oportunidades y desafíos a partes iguales para los grandes nombres. "Porque una marca reconocida y de

"Vamos a salir un poco más pobres de esta crisis, y eso va a provocar cambios"

El comercio 'online' llega a nuevos nichos con el Covid-19

En estas semanas de cierre comercial, el comercio electrónico es el que está sosteniendo ciertos niveles de consumo. Una circunstancia que es vista por los expertos como una oportunidad para ganar nuevos nichos de consumidores para la causa digital. "Mucha gente que nunca lo había hecho antes se ha visto forzada a probar la compra online. Cuando todo esto pase algunos volverán a la vía tradicional, pero muchos de los hayan tenido una buena experiencia se quedarán. O al menos incorporarán esta

opción como alternativa a la de la tienda física", vaticina Javier Solans, director de P&G. Algo similar podría aplicarse al ámbito tecnológico. La presión domiciliar impuesta para evitar los contagios ha llevado a la población a lanzarse al uso de todo tipo de dispositivos y aplicaciones, ya sea para trabajar, para comunicarse o para su ocio. Y muchas personas lo están haciendo por primera vez, lo que va a provocar que el salto tecnológico va a ser más rápido y natural a raíz de esta crisis.

de esta crisis y esto va a provocar cambios", advierte Tommaso Canonici. Entre las tendencias que se aventuran para ese futuro inmediato, este experto apuesta por "un *low cost* con valores", en el que los comportamientos de las empresas ante la actual crisis sanitaria no están posando inadvertidos.

Elección consciente

En esas elecciones cada vez más conscientes del consumidor se prestará mucha atención a lo que Canonici denomina la *diarrogancia programada*. Es decir, "una preferencia por productos más asequibles y con mayor duración", explica. Michel Caputi, director general del banco guatemalteco Bantrab, también cree que ha llegado el tiempo para las empresas

de confianza es un valor seguro para el consumidor, pero también es una enorme responsabilidad para estas empresas, que saben que no pueden fallar a sus clientes".

Para el sector de la salud, uno de los más activos y con papel protagonista en esta crisis, también el planteamiento cambia sustancialmente. Jesús Ponce, director general de Novartis Farmacéutica y presidente de Novartis España, cree que esta industria va a necesitar "líderes audaces con una visión a medio-largo plazo". Y que en su gestión van a tener que lidiar con "más preguntas que respuestas". "Una vez controlamos la enfermedad y tengamos una vacuna, irán surgiendo nuevos desafíos, y abordar las enfermedades globales será uno de ellos", sugiere.

DEPOSITO

ECONOMÍA Y TRABAJO

LA CRISIS DEL CORONAVIRUS

El gigante del comercio ha disparado su facturación un 26%, pero podría entrar en pérdidas el próximo trimestre

Más poder y gastos para Amazon



Empleados de Amazon durante un reparto en Nueva York el sábado pasado. (PETER POLY/REUTERS)

PABLO X. DE SÁNCHEZ
Los Ángeles
La crisis del coronavirus ha atrapado a la gente en sus casas, y al comercio, en la Red. Ignorar las tiendas online ya no es una opción, porque no hay otras. Y en esta realidad, sobre el papel, hay un ganador: Amazon. La tienda virtual más grande del mundo, o la tienda más grande del mundo a secas, ha pasado de distribuir las compras consumistas a vender la harina, las mascarillas y el papel higiénico. El impacto del coronavirus está ofreciendo el primer atisbo de un mundo en el que Amazon sea imprescindible en la vida. Y con ese poder llega una responsabilidad y un escrutinio que antes no había.

Las cifras que define Amazon ya eran difíciles de digerir. Las ventas del año 2019 fueron de 280.500 millones de dólares, un 20% más que en 2018, con un beneficio de 11.600 millones. Hay 150 millones de miembros de Prime (su servicio de socios en el mundo). Fire TV está en 40 millones de hogares, Amazon Music en 55 millones. Su robot inteligente Alexa está en "decenas de millones" de aparatos.

Aparte, es el líder en el mercado de los servicios web, como el almacenamiento (por ejemplo, el contenido de Netflix está en servidores de Amazon). La compañía entera vale 1,1 billones de dólares, casi el PIB de España.

El 16 de marzo, ante la cascada de órdenes de confinamiento en occidente, todas las miradas se volvieron a Amazon. La empresa ha contratado a 170.000 personas para atender la avalancha de pedidos y ha aumentado el salario en dos dólares la hora. Los puestos de trabajo están en los centros de distribución y en la red de entrega final, lo que en logística se llama la última milla. Los pedidos ya no son libros o juguetes. Según una encuesta de la consultora RBC Capital Markets hecha en pleno mes de marzo, el 41% de los consultados en Estados Unidos di-

jeran que planeaban comprar comida online en los próximos meses. El año pasado esa cifra era del 19%. Las descargas de aplicaciones como Instacart y Walmart Grocery se han disparado en el último mes.

Pero todo tiene un precio. En cierto que en primer trimestre de este año la empresa disparó sus ingresos un 26%, hasta los 75.454 millones, pero eso no se tradujo en mayores ganancias. Al revés, su beneficio neto descendió en el trimestre en 1.026 millones hasta los 2.536, un 28% menos, porque sus costes operativos se han incrementado sustancialmente, en especial los relativos a ventas, almacenamiento,

La compañía vale casi tanto como el PIB que genera España

La firma está siendo investigada por abuso de su posición en el mercado

tecnología y marketing. Y lo peor puede estar por llegar: Amazon calcula que se gastará 4.000 millones en equipos de protección nuevos, más de envío menos eficientes y más salarios, por lo que el próximo trimestre podría entrar en pérdidas de hasta 1.500 millones. Aún así, su victoria puede ser a largo plazo. La consultora BuyBoard apunta, que se dedica a guiar a las empresas para vender en Amazon, está viendo dos fenómenos, por un lado el parón económico y por otro la necesidad de empezar a vender online de muchos comercios que antes no lo hacían. "No recibo más llamadas que antes, pero las que recibo son desesperadas. En gente

que necesita abrir tienda en Amazon mañana mismo, y no es tan fácil cuando no estás preparado", dice por teléfono James Thomson, uno de sus socios.

Thomson, que trabajó como jefe de Amazon Services y es autor del libro *Controlling your Brand in the age of Amazon*, explica que "durante 20 años, Amazon ha ganado muy poco dinero porque estaba invirtiendo en almacenes, logística y software". Con el tiempo se ha visto hacia dónde iba esa estrategia. "Eso les dio una enorme ventaja. Nadie, ni siquiera el Ejército o la Cruz Roja, tiene esa capacidad de distribución".

De pronto, las sociedades occidentales se han visto en una situación en la que han desaparecido las tiendas y en la necesidad de una referencia para seguir comprando. Y ahí estaba Amazon. En áreas como los alimentos frescos, compete con Walmart o Instacart. En muchas otras, con nadie. "La sociedad se ha beneficiado de que Amazon sea grande y centralizado, en vez de que haya 100.000 vendedores independientes compitiendo cada uno con su web", opina Thomson.

En esta situación, lo que haga Amazon de puertas para dentro empieza a importar. La seguridad en esos hangares, la eficiencia de esa cadena de distribución, qué vende y qué no vende Amazon, son decisiones que afectan a mucha gente. Las preguntas que instituciones, sindicatos y consumidores se hacían sobre Amazon solo pueden ir a más. La Unión Europea y Estados Unidos tienen abiertas investigaciones por posibles abusos de posición en el mercado.

En el lado laboral, Amazon ha sido acusado de no respetar la distancia social entre sus trabajadores y en países como Francia ha suspendido muchas de sus operaciones. Mientras, el rostro de la compañía, Jeff Bezos, se acaba de comprar la casa más cara jamás registrada en Los Ángeles: 165 millones de dólares.

MARIANGELA MARSEGLIA Directora de Amazon en España e Italia

"Bloqueamos a 6.000 vendedores por subir precios sin justificar"

JAVIER SALVATERRA, Madrid
"Crisis as usual" (algo así como "crisis como de costumbre"). Con estas tres palabras define Mariangela Marsiglia (Rovato, Italia, 1974) la situación actual de su empresa, Amazon, de la que es vicepresidenta y directora general para España e Italia, los dos países de Europa más afectados por el coronavirus. Se refiere a que la firma de comercio electrónico se ha visto obligada a realizar muchos cambios en los procesos y rutinas de funcionamiento por el virus, que afectan a la marcha del negocio. Pero muchas otras empresas quieren estar en su situación: el gigante estadounidense ha registrado, admite, un "enorme aumento de la demanda" —que rechaza cuantificar— por el cierre de tiendas, lo que le con-

vierte en uno de los ganadores de la alerta sanitaria.

Este incremento del negocio, que Comisiones Obreras cifra en el 30%, no llega a ser de crítica. Ante la polémica desatada por las subidas de precios de mascarillas o guantes, Marsiglia sostiene que hacen "todo lo posible" para detectar y retirar a vendedores que encarecen el producto. "Tenemos tolerancia con a esas prácticas y más con mascarillas o lo que la gente necesita para estar sana", asegura, y afirma que han bloqueado a unos 6.000 vendedores y medio millón de productos que sobieron el precio sin justificarlo.

En el ámbito laboral, en la última semana de marzo, la Inspección de Trabajo, tras tres denuncias de CC OO, visitó el macroalmacén de Amazon en San Fernan-

do de Henares (Madrid) y dio tres días a la empresa para subsanar las insuficiencias en materia de seguridad e higiene. El sindicato pidió "cambios en el diseño del trabajo o mejora en la limpieza y desinfección". Desde entonces, no se ha paralizado la actividad en ninguno de sus centros logísticos.

"Hemos cambiado 150 procedimientos en nuestros almacenes para mantener la seguridad", afirma Marsiglia en videoconferencia con EL PAÍS, y cita ejemplos como el mayor espacio entre puestos (dos metros), la toma de temperatura, el suministro de mascarillas o la eliminación de los turnos. Estas medidas, sostiene, han frenado un poco el beneficio de la empresa en España, que, como es habitual, rechaza desgo-



Mariangela Marsiglia.

zar. "Hemos tenido que ir más despacio de lo normal, si no hubiéramos tomado todas esas medidas, podríamos haber atendido más demanda", afirma la directiva. El aumento ha sido especialmente significativo en alimentación envasada y detergentes. La gente ha descubierto la compra online de alimentación con el confinamiento y, aunque es una parte muy pequeña del negocio en España, Marsiglia no se plantea aumen-

tar su presencia en este sector: "No estamos pensando en cambiar esa ola", sentencia.

Desde el estado de alarma, Amazon.es ha contratado a 1.500 personas más, en su mayor parte para los almacenes. Ha suplido a "unos pocos" empleados enfermos y otros se han tenido que quedar en cuarentena. Asegura que a todos se les cubre el 100% del salario y que se les ha recompensado con dos euros extra por hora trabajada desde mediados de marzo hasta finales de abril.

Marsiglia rechaza la demanda de la Confederación Española de Comercio, la patronal del pequeño comercio, para prohibir a Amazon u otros operadores vender productos no esenciales, como alimentación o farmacia, como sucede en Francia. "Amazon y el comercio online son como una línea de vida para muchos consumidores confinados para conseguir lo que necesitan", afirma, y considera legítimo hacerlo si se garantiza la seguridad de los empleados. Además, se pregunta: "¿No es esencial para una madre que no puede salir de casa un juguete para su hijo?".

Amazon pierde 704 millones con su negocio de venta online en Europa

EN 2019/ El gigante del comercio electrónico facturó 32.185 millones en sus grandes mercados en Europa, incluyendo España. Su filial de 'cloud computing' creció un 149% hasta 4.786 millones.

M. Prieto-Medri

Amazon sigue consolidando su liderazgo en el negocio europeo de comercio electrónico. La multinacional estadounidense elevó el año pasado sus ingresos un 15 % hasta 32.185 millones de euros, según recoge en las cuentas de la sociedad Amazon EU depositadas en Luxemburgo y consultadas por EXPANSIÓN, en las que declara unas pérdidas de 704 millones de euros.

Esta sociedad consolida las ventas online de Amazon a través de las filiales que tiene en sus mercados principales en Europa: Reino Unido, Alemania, Italia, Francia y España, una estructura a la que se sumó el año pasado Países Bajos. La compañía opera desde mayo de 2015 con un modelo de sucursales, de manera que tributa en cada uno de estos países el impuesto de sociedades por las ventas minoristas online. Esta estructura le evita desvelar la cifra de negocio local de cada país, por lo que los ingresos de Amazon siguen siendo un misterio.

La multinacional estadounidense ha disparado en los últimos años su negocio de venta online en Europa gracias a la explosión del comercio electrónico y a la consolidación de su liderazgo online. En el último año, en el que añadió el negocio de Países Bajos, los ingresos de Amazon EU crecieron un 15% interanual, frente al 12% de incremento registrado en el ejercicio previo.

La cifra de negocio por ventas online de Amazon en estos países se ha más que duplicado en cinco años impulsada tanto por su actividad como vendedor online como por su creciente negocio a través del marketplace, un centro comercial online en el que ven-

den artículos multitud de pymes.

Sin embargo, el negocio de la venta online de Amazon en Europa sigue siendo deficitario. En más, la sociedad Amazon EU dispuso el año pasado sus pérdidas un 171,5% hasta 704 millones de euros. La suma de las pérdidas declaradas en los tres últimos ejercicios se eleva a 1.839 millones de euros.

Bruselas le reclama 250 millones en impuestos más intereses por ayudas fiscales del Estado de Luxemburgo, decisión que recurrió tanto la compañía como el Gobierno de Luxemburgo. Amazon depositó en fideicomiso en marzo de 2018 el pago que exige la Comisión Europea.

Mientras el negocio de venta minorista sigue en pérdidas, sí es rentable el cloud computing. Amazon Web Services EMEA, también con sede en Luxemburgo, consolidó el negocio de provisión de servicios informáticos en la nube de una veintena de países, entre ellos España.

La multinacional estadounidense copia aquí también la estructura de sucursales de su negocio minorista, de manera que tributa en cada país el impuesto de sociedades por el negocio cloud generado, pero consolida las cuentas en la sociedad con sede en Luxemburgo.

El 'cloud' se dispara

Según las cuentas depositadas en el Registro Mercantil de este país, Amazon Web Services registró el año pasado unos ingresos de 4.786 millones de euros, un 149% más. El espectacular crecimiento refleja el tirón del negocio de provisión de servicios informáticos en la nube de Amazon.

La sociedad ha declarado un beneficio de 97,4 millones de euros, frente a los 31 millones del año previo.

A nivel mundial, este negocio generó el año pasado a Amazon unos ingresos de 35.026 millones de dólares, un 36% más. La explosión de la demanda de informática en la nube debido al teletrabajo durante la pandemia dibujó un horizonte de alta demanda para este negocio, en el que Amazon compete con jugadores como Microsoft,

Google y la china Alibaba.

La compañía está, de hecho, ampliando a buen ritmo su red de centros de datos para hacer frente al aumento de la demanda. Este mes, a pesar de la pandemia, ha anunciado la apertura de centros en Milán (Italia) y Ciudad del Cabo (Sudáfrica). En total, la compañía cuenta ya con 24 regiones en todo el mundo.

España

Precisamente, España acogerá una nueva región de cloud computing de la compañía, lo que le permitirá fortalecer su

posición frente a los competidores. La multinacional estadounidense instalará en Aragón tres centros de datos de provisión de servicios tecnológicos en la nube, que estarán operativos a finales de 2022 o comienzos de 2023.

España será la séptima de estas regiones de AWS en Europa, sumándose a los centros en Irlanda, Reino Unido, Suecia, Francia e Italia. Precisamente, Microsoft respondió este año al anuncio anunciando la apertura de una región en Madrid aprovechando la infraestructura de Telefónica.

TRES AÑOS

La suma de las pérdidas declaradas por Amazon EU, con sede en Luxemburgo, en los tres últimos años asciende a 1.839 millones.



Centro logístico de Amazon en Madrid.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA EMPRESAS

Autenticación biométrica de voz

Bot gestor de conversaciones

Síntesis y diseño de voz

Supervisor de empleados

Control por voz e identificación de defraudadores

Lucha contra la suplantación de identidad en llamadas

Empresa certificada

www.utoxia.ai +34 911 22 44 66 ai@utoxia.ai

BERLÍN · NUEVA YORK · MADRID · SAN DIEGO · BURDEOS · VENECIA