



Confederación Española de Comercio



DOSSIER DE PRENSA

El comercio reclama un "plan de ayuda urgente" al Gobierno de Sánchez

PEDRO CAMPO PIDE LA NEGOCIACIÓN DE UN PAQUETE DE ESTÍMULOS PARA EL SECTOR

– DEIA/EFE | 08.06.2020 | 01:03



El comercio reclama un "plan de ayuda urgente" al Gobierno de Sánchez

BILBAO – El presidente de la Confederación Española de Comercio (CEC), el vizcaino Pedro Campo, reclama "voluntad política" al Gobierno de Pedro Sánchez para poner en marcha un plan de "ayuda urgente al comercio", con apoyo presupuestario y cuya puesta en marcha se facilitaría con la declaración de este sector como estratégico para la economía.

Campo, que intervino el pasado viernes en la comisión de Industria, Comercio y Turismo del Congreso de los Diputados, se cuestionó qué hubiera sido del periodo de confinamiento y posteriores fases de desescalada sin el comercio de proximidad. Por ello, el presidente de la asociación vizcaina de comercio Cecobi pidió que se ponga en valor este sector "con políticas concretas y mantenidas en el tiempo, tal como en otros sectores, considerados estratégicos, se han llevado a cabo".

En este sentido, Campo propuso la participación de la Confederación Española de Comercio en la toma de decisiones que afectan al sector, así como la constitución de los foros necesarios para ello, a semejanza de lo que sucede en otros sectores económicos considerados estratégicos.

Hay que recordar que el pequeño comercio es uno de los más afectados por la parada de actividad desde mediados de marzo, a excepción de los servicios esenciales como la alimentación. El sector ha recuperado parte de la actividad en las últimas semanas, pero sigue siendo uno de los más tocados a nivel de empleo.

ES MOMENTO DE AHORRAR SIN SUSTOS A FIN DE MES O EXTRAS OCULTOS

Saber siempre lo que pagas... sin sorpresas, sin permanencia y sin gastos de alta o instalación. Fibra Simétrica de 300Mbps en casa y una línea móvil de 5GB acumulables, con llamadas ilimitadas = 38,90€/mes IVA incluido). Sin



teléfono fijo, sin sustos a fin de mes y sin extras ocultos

PATROCINADO POR PEPEPHONE

En el mismo sentido que Campo, el diputado del PP, Jesús Postigo, explicó en la comparecencia en el Congreso que su grupo pedirá un "plan estratégico de ayuda para el comercio minoritario y de proximidad" al considerarlo "un sector estratégico".

En respuesta al diputado socialista Alejandro Soler sobre los retos que tiene el pequeño comercio, Campo indicó que los profesionales han detectado una "falta de coordinación con los agentes y con el sector del comercio" en concreto y añadió que "muchas medidas de descoordinación entre ministerios podrían haberse subsanado con la intervención de los sectores afectados".

IMPACTO DE LOS ERTE A la pregunta sobre el impacto de los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) en el sector realizada por el diputado de Unidas Podemos Alberto Rodríguez, Campo planteó posibilitar la tramitación de nuevos ERTE en función a la evolución y fases del desconfinamiento, con el fin de garantizar la sostenibilidad y el empleo de las empresas a la salida de la crisis.

Campo también se refirió a que son necesarias medidas de apoyo fiscal y financiero que garanticen la liquidez a las empresas, las pymes y autónomos del sector, el aplazamiento del pago de la deuda tributaria y suspensión del pago de tributos, así como la "reducción drástica del recargo de equivalencia".

En cuanto a la derogación de la reforma laboral, Campo explicó que ello supondría "entre un 30 y un 40% del cierre del comercio minorista" de manera inmediata, por lo que destacó que, a su juicio, "ahora no toca".

Por último, sobre las rebajas, Campo afirmó que es necesario su regulación porque se ha hecho "un daño muy importante al comercio de proximidad". En ese sentido, el vizcaino remarcó que desde el año 2014 en que se liberalizaron, las rebajas han quedado "desvirtuadas", indicó.

LA CEC ADVIERTE QUE, SI NO SE APLICAN, UN 20% CERRARÁN

Estas son las medidas que proponen los comerciantes para sobrevivir a la crisis



Desde medidas en el ámbito fiscal, hasta campañas para concienciar a la población, pasando por el fomento del relevo generacional y hasta la puesta en marcha de un nuevo plan de seguridad. Son sólo algunas de las 26 medidas que incluye la propuesta de la CEC para que el sector sobreviva a la crisis..



REDACCIÓN AYE

00:09 08/06/20

Antes del estallido de la crisis sanitaria por el COVID-19, el comercio -principalmente el minorista- [estaba ya tambaleándose](#), pero la pandemia fue la puntilla definitiva que lo ha llevado a una situación límite. Si no se ponen en marcha una serie de medidas, [el 20% de los negocios podría echar el cierre para siempre](#), tal y como advirtieron desde la Confederación Española de Comercio (CEC).

La patronal de los comerciantes presentó este viernes en la Mesa de la Comisión de Industria, Comercio y Turismo, celebrada en el Congreso de los Diputados, una serie de propuestas que tienen el objetivo de revertir la difícil situación que atraviesa el sector y ayudarle a recuperarse. Durante su intervención en la Comisión, el presidente de la patronal Pedro Campo, expuso cuál serían algunas de las medidas que podrían ayudar a conseguirlo.

En concreto, el documento que la CEC llevó hasta el Congreso recoge un total de 26 propuestas de índole fiscal, laboral, económica e institucional. Pero también recoge iniciativas en materia de formación y legislativas encaminadas a proteger a un sector estratégico para la economía española, “no sólo por la dimensión y el empleo que genera – 3,2 millones en su conjunto –, si no porque en él se están manifestando los grandes cambios que están sucediendo en la economía global”, señaló Campo en un comunicado .

26 medidas para sobrevivir a la crisis

Para la CEC, la adopción y puesta en marcha de las medidas es fundamental si se quiere “favorecer la recuperación del sector” y reclaman una **“voluntad política para establecer un plan de ayuda urgente al comercio, con un importante apoyo presupuestario”**, según establece el documento de en el que recogen las 26 medidas

Sus propuestas, aunque todas de diferente ámbito, tienen el mismo objetivo y es intentar paliar aún más los daños en un sector que ya estaba pasando por dificultades. Todas ellas, están divididas en siete grandes grupos:

1.- Medidas de índole fiscal.

En este apartado destacan todas aquellas medidas de carácter fiscal que tienen el objetivo de facilitar la liquidez de autónomos, pymes y empresas del sector. Entre ellas, se encuentra el aplazamiento del pago de la deuda tributaria y suspensión del pago de tributos, la reducción drástica [del recargo de equivalencia](#) , piden que se rebaje, al menos, hasta el 0,5%. Esto último con el objetivo de equilibrar las desigualdades del pequeño comercio y **garantizar las mismas normas de funcionamiento para todos los operadores de comercio, con independencia de que el canal de venta sea *offline* u *online*.**

2.- Medidas de índole laboral.

En materia laboral, la CEC plantea dos medidas:

1. [La tramitación de los nuevos ERTes](#) en función de la evolución y fases del desconfinamiento, con el fin de garantizar la sostenibilidad y el empleo de las empresas a la salida de la crisis.
2. Asegurar las condiciones sanitarias y de higiene en el entorno de trabajo, **garantizando el abastecimiento de EPIs y la realización prioritaria de test rápidos en todos los subsectores** que lo soliciten.

3.- Medidas en materia de formación y gestión empresarial

Fomentar la formación profesional reglada para el sector, incrementar las medidas de control para luchar contra la falsificación y venta ilegal de productos o diseñar e impulsar campañas específicas orientadas a la dinamizar el consumo en subsectores.

En este punto, hacen hincapié también en la importancia tanto del fomento de la Formación Profesional Dual, pues consideran que puede ser clave para el sector; como de la promoción [del relevo generacional en los pequeños negocios comerciales](#), que facilita la transferencia de conocimientos a los emprendedores.

4.- Medida de índole Económica

La puesta en marcha de un plan de seguridad *ad hoc* en los establecimientos comerciales es uno de los aspectos que más destacan de este apartado. La patronal apuesta porque, junto a este plan, **se lleve a cabo una modificación del Código Penal y Ley de Enjuiciamiento Criminal** para corregir los errores en la interpretación jurisprudencial de la última reforma (2015) y luchar así con contra el hurto multirreincidente.

5.- Campañas de concienciación de las personas consumidoras y dinamización del consumo

Animar, tanto a adultos como jóvenes, a que compren en las tienda a pie de calle es el objetivo final de este apartado. La CEC propone la creación y puesta en marcha de campañas dirigidas a diferentes colectivos de la sociedad para concienciarles sobre el impacto positivo que tiene comprar en las tiendas.

Las campañas estarían enfocadas principalmente hacia a aquellos subsectores del comercio afectados por el cese de actividad, como las tiendas de electrodomésticos o de mobiliarios, y estarían en línea con los planes renove impulsados para el sector del automóvil.

6.- Medidas legislativas paliativas

Son dos las propuestas de la patronal en este apartado, una tiene un carácter más urgente por su afectación, y la otra se debería poner en marcha a medio plazo.

La que más prisa correría es la corrección de las "ineficiencias" del Real Decreto-ley 15/2020. Esto es, cambiar la norma que permite [aplazar el pago de los alquileres de un local](#), que tiene una serie de dificultades y a la que no todos los negocios pueden acceder. Y, a largo plazo, proponen la elaboración de una Ley de Arrendamientos Comerciales.

7. Medidas de e índole institucional

Piden que se cuente con la participación de la Confederación en la toma de decisiones que afecten al sector , así como en las diferentes iniciativas y/o planes dirigidos al mismo.

elEconomista.es

elEconomista.es

close

Empresas y finanzas

Los centros comerciales abren sus puertas hoy ya en toda España



Efe.

1. Javier Romera

7:00 - 8/06/2020

El gran comercio vuelve a abrir sus puertas por primera vez en doce semanas. Según lo establecido en el plan de desescalada aprobado por el Gobierno, **en las regiones que entren en fase 3**, las grandes superficies podrán abrir ya con un aforo limitado al 50% en el interior de los locales y del 40% en las zonas comunes y recreativas. Por su parte, en las que entren **en fase 2, como es el caso de Madrid y Barcelona**, los límites serán del 40% en cada uno de los establecimientos del centro comercial y del 30% en las áreas compartidas.

Desde Anged, la patronal de las grandes empresas de distribución, que agrupa a compañías como El Corte Inglés, Ikea, Leroy Merlin, Fnac o Media Markt, destacan que "las obligaciones de higiene y protección para los establecimientos comerciales,

empleados, clientes, así como las restricciones de aforo marcarán esta vuelta a la actividad comercial, para el que todas las tiendas de nuestras empresas están preparadas".

La patronal destaca que **los clientes van a encontrar un refuerzo de la seguridad en los establecimientos**, para asegurar una entrada y salida organizada y segura en las tiendas. Entre otras cuestiones, las empresas han dispuesto de señalización para ordenar la movilidad dentro del establecimiento, han creado amplias zonas de espera e instalado mamparas de separación con empleados y marcas para respetar la distancia de 2 metros entre clientes, especialmente en las zonas de caja o escaleras.

"Los clientes van a disponer de forma accesible geles desinfectantes y guantes. Las empresas informarán debidamente antes de entrar en la tienda sobre las medidas de prevención, el uso de mascarilla o la toma de temperatura. Nuestras empresas disponen de equipos de seguridad y limpieza permanentes, que son claves en la nueva fase de desescalada", explica Anged.

En el caso del textil, **se van a ampliar el número y distancia entre probadores**, para poder usar de forma alterna y desinfectar adecuadamente. Todas las prendas devueltas serán desinfectadas y puestas en cuarentena antes de volver a la tienda.

SUSCRÍBETE A LAS CLAVES DE MAÑANA

SUSCRIBIRSE

☐ He leído y acepto las [Condiciones de Uso](#) y la [Política de Privacidad](#).

Y es que, frente a lo que ocurre con el pequeño comercio en muchos casos, las grandes tiendas disponen de mayor disponibilidad de personas, medios y recursos para afrontar la nueva normalidad en los establecimientos. Así, los empleados van a disponer de medios de protección, desinfección y cambios de uniformes.

Desde Anged señalan, igualmente, que **el pago con tarjeta y dispositivos móviles reducirá también el contacto**. La toma de temperatura diaria a empleados, los protocolos de entrada, estancia y salida segura de los centros de trabajo o los test rápidos de anticuerpos son otras medidas prioritarias que se van a adoptar.



La tecnología, clave para el éxito de los centros comerciales tras la crisis

Experiencia

Las empresas de distribución han conseguido acumular en las últimas semanas experiencia en la gestión de la pandemia, no sólo por la respuesta que se ha dado en el caso de la distribución alimentaria, sino también por la experiencia contrastada de otros países de nuestro entorno. "Además, desde el sector se está trabajando de forma coordinada con las Administraciones Públicas y representantes de los trabajadores desde el inicio de la pandemia para ofrecer soluciones adecuadas en cada momento a la nueva realidad que vivimos", explican en Anged.

Ante el proceso de desescalada la mayor parte de las compañías está asimismo rescatando de los Erte (Expedientes de Regulación Temporal de Empleo) a sus trabajadores. Ikea ha cancelado ya por ejemplo su Erte y El Corte Inglés irá incorporando también de forma paulatina a sus empleados, según fuentes del grupo de distribución. La empresa de grandes almacenes podrá abrir totalmente en toda España sin restricciones de superficie y con un aforo limitado al 40% y horario preferente para personas mayores.

- La patronal vallisoletana emite una Guía con recomendaciones para la vuelta a la actividad de las empresas
- El Corte Inglés prepara la apertura total de sus centros a partir del lunes y la salida paulatina del ERTE
- Ikea cancela el Erte y reincorpora a 8.725 trabajadores

AQUI CERCA



Platero Abogados

Servicios legales - A Coruña
635 869 201



De La Guardia Asesoría

Asesoría fiscal - Tenerife
922 620 713

anuncios locales por

© Copyright Editorial Ecoprensa, S.A.

Quiénes somos • Archivo • Últimas Noticias • Ibex 35

Política de Privacidad • Aviso Legal • Política de cookies • Ajustes de cookies



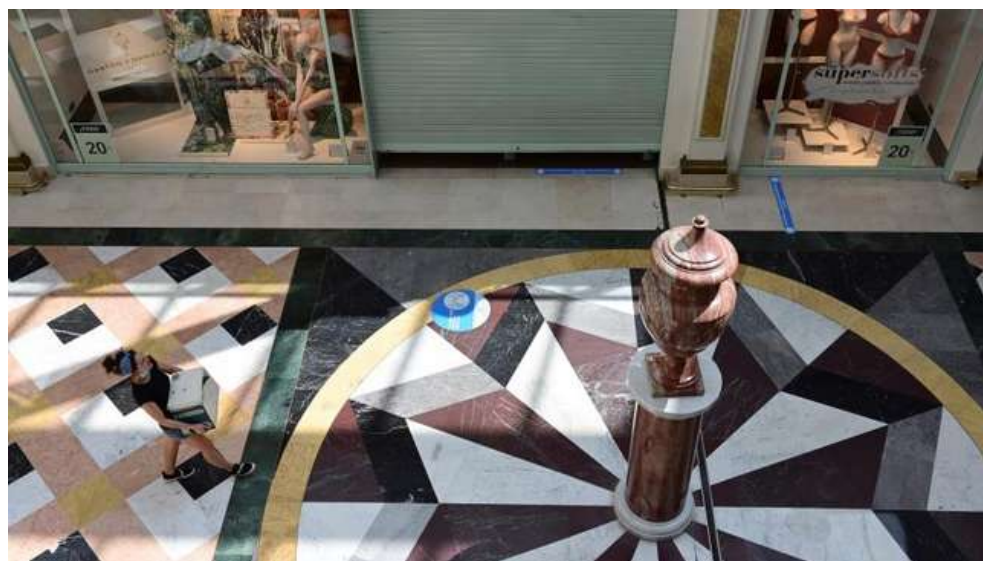
Noticia servida automáticamente por la Agencia Efe

Inicio (/) / **ECONOMÍA** (/ECONOMIA/)

Las grandes superficies abren mientras que el 12% de las tiendas continúan cerradas

EFE - Madrid

07/06/2020 - 11:47h



Aspecto del centro comercial Plaza Norte 2 de Madrid. Las grandes superficies abrirán en su totalidad este lunes, mientras que 90.000 tiendas, el 12 % de las cerca de 779.000 que hay en España, continuarán cerradas, al considerar que no es rentable abrir los comercios . EFE

Las grandes superficies abrirán en su totalidad este lunes al pasar a fase 2 toda España, mientras que 90.000 tiendas, el 12 % de las cerca de 779.000 que hay en España continuarán cerradas, al considerar que no es rentable abrir los comercios.

Según ha informado a Efe la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), a pesar de que Madrid, Barcelona, la región sanitaria de Lérida, las regiones metropolitanas norte y sur de Cataluña y toda Castilla y León pasen este el lunes a la fase 2 de la desescalada, el 12 % de los autónomos que regentan comercios no abrirá y optará por continuar con el cierre echado.

ATA ha destacado que al estar el turismo desactivado, muchos comerciantes que tienen negocios muy ligados a ese sector, como las tiendas de souvenirs, las que están dentro de las estaciones de tren o en los hoteles, no les merece la pena reanudar su actividad.

TODOS LOS CENTROS COMERCIALES ABIERTOS

Al poder abrir en fase 2, este lunes estarán ya operativos los 568 centros comerciales que hay en España, ya que abrirán los 164 centros que permanecían cerrados en las zonas que se encontraban en fase 1, es decir el 29 % de los mismos.

A lo largo de la semana que termina han funcionado el 71,1 % de los parques y centros comerciales, 404 en total, según ha señalado a Efe la Asociación Española de Centros Comerciales (AECC).

En Madrid reanudarán su actividad 101 centros comerciales, mientras que en Castilla y León, 24, teniendo en cuenta que el que está en El Bierzo ya estaba funcionando, y en Cataluña levantarán el cierre otros 39.

Los 568 centros comerciales suman una superficie bruta alquilable (SBA) de 16.436.650 metros cuadrados, integran 36.126 locales, de los cuales el 85 % es inferior a 300 metros, y ponen a disposición del público una dotación de 871.608 plazas de aparcamiento.

En 2019 recibieron más de 1.998 millones de visitas (un 16 % más que en 2018), las ventas fueron de 46.163 millones de euros (1 % superior) y crearon más de 740.000 puestos de trabajo, un 46 % de ellos directos y un 54 % indirectos, según sus datos.

La industria de centros y parques comerciales contribuye con 8.400 millones de euros al producto interior bruto, lo que supone un 0,7 % del PIB, y un 5,7 % del PIB del sector servicios.

EL CORTE INGLÉS INCORPORA A LOS ÚLTIMOS 5.400 TRABAJADORES AFECTADOS POR ERTE

Con el paso a fase 2 en toda España, El Corte Inglés incorporará este lunes a los últimos 5.400 trabajadores que estaban afectados por Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE), ha informado la compañía a Efe.

Por tanto, desde mañana tendrá incorporada el cien por cien de la plantilla a sus centros, de manera que los 25.900 empleados afectados por ERTE volverán a la actividad.

El pasado 25 de marzo, 11 días después de que el Gobierno decretara el estado de alarma y por tanto el cierre de las tiendas por la pandemia, El Corte Inglés presentó tres ERTE que han afectado en total a unos 25.900 trabajadores, el 28,7 %, y de los que 22.000 pertenecen al gran almacén.

AFORO DEL 40 % EN FASE 2

Al entrar en fase 2, todas las tiendas de España aumentan el aforo del 30 % que había en fase 1 al 40 %, y permanecerán cerradas las zonas comunes de los centros comerciales, que se permite en la fase 3, donde la capacidad ya aumenta al 50 %.

Los centros comerciales, además de controlar la limitación del aforo, deberán cumplir estrictas medidas de seguridad sanitaria, entre ellas la implantación de puntos de desinfección equipados con geles hidroalcohólicos, la limpieza de todas las superficies de contacto y de baños constantemente.

Además, los centros comerciales recuerdan mediante numerosas señalizaciones de la necesidad de mantener la distancia de seguridad de dos metros y en las tiendas de ropa se deberá higienizar las prendas que hayan tocado los clientes y no hayan comprado.

ECONOMÍA / POLÍTICA

Medio millón de empresas, en riesgo de quiebra por los retrasos en los pagos

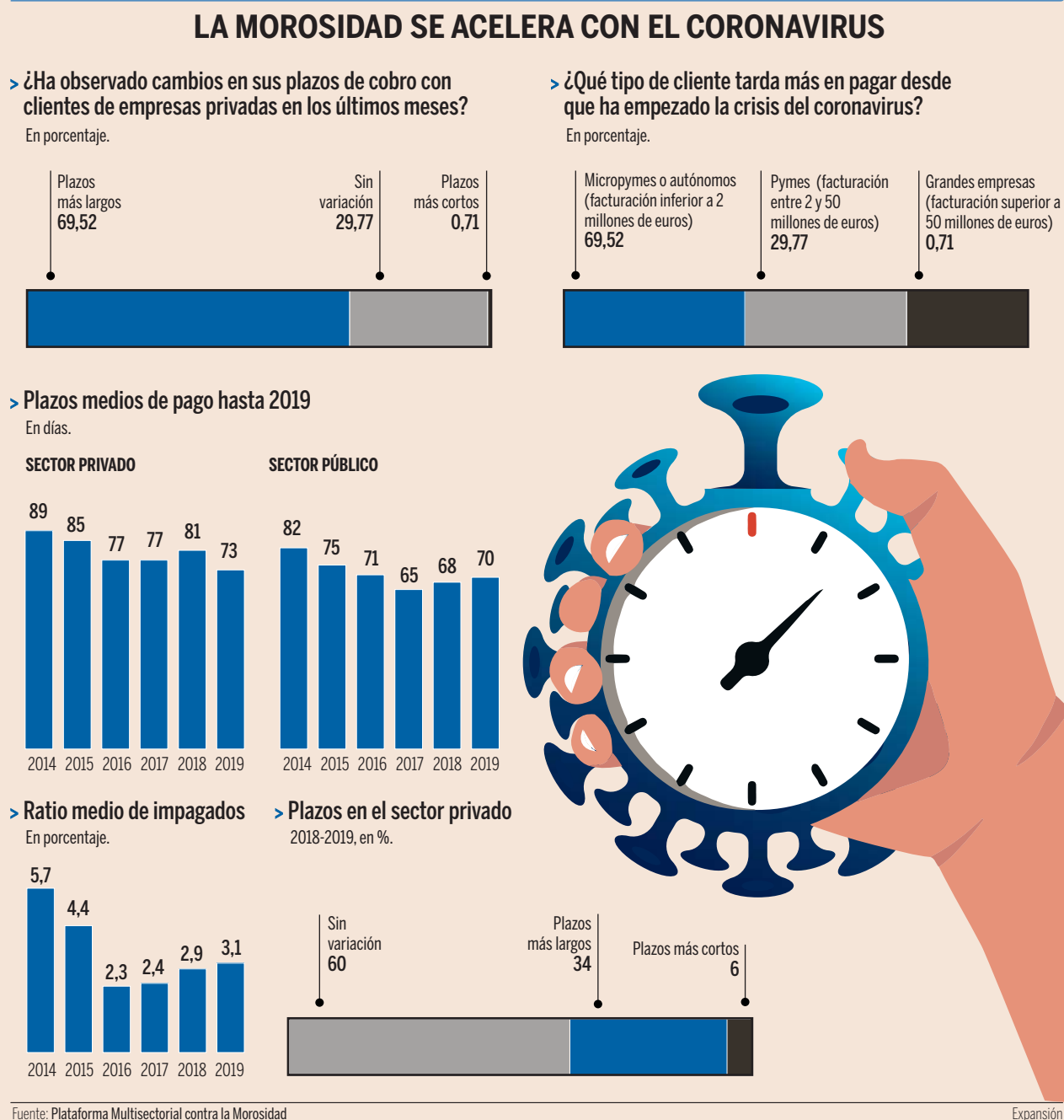
PLATAFORMA CONTRA LA MOROSIDAD/ Las compañías están atesorando liquidez por el miedo generado ante la crisis al tiempo que alargan sus plazos de pago, lo que pone en aprietos la cadena de pagos y la solvencia de otras empresas.

Pablo Cereza. Madrid

En los primeros compases de la irrupción del coronavirus en España, en marzo, hubo 122.000 empresas que echaron el cierre ante la falta de actividad, una cifra cuatro veces mayor que el peor mes de la crisis de 2008. Pero lo peor podría estar por llegar, ya que hay más de medio millón de compañías que podrían quebrar en los próximos meses por los retrasos en los pagos por parte de sus proveedores, según denuncia la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM), que agrupa a un millón de compañías. De hecho, el presidente de la Plataforma, Antoni Cañete, que expondrá estos datos hoy en la Comisión para la Reconstrucción Social y Económica del Congreso, denuncia que aunque se han facilitado líneas de liquidez para muchas empresas, la mayoría han optado por guardar buena parte de este dinero por si acaso, retrasando los pagos a sus proveedores, lo que hace que la solvencia del conjunto del sistema se hunda y pone en jaque la supervivencia de gran parte de las compañías.

De acuerdo con un estudio de la PMcM, el 70% de las empresas están observando plazos de pago más largos desde que comenzó la crisis del coronavirus y, aunque normalmente son las grandes empresas las que más se retrasan, ahora son las pymes las que más extienden el abono de sus facturas más allá de la fecha de vencimiento, lo que pondría de manifiesto la falta de liquidez. “Si no se pone remedio a la ruptura de la cadena de pagos, habrá un gran número de quiebras, sobre todo entre las pequeñas y medianas empresas y los autónomos, que están a dos mensualidades de no aguantar más. Entre el 15% y el 20% de las empresas podrían desaparecer, y la mayoría de las quiebras se producirán por falta de liquidez por la ruptura de los flujos monetarios”, subraya Cañete. Esto es, entre 500.000 y 600.000 empresas.

El gran problema es que el Estado se ha preocupado de inyectar dinero en las empresas, pero no de asegurar que ese dinero se emplee para pa-



gar las facturas pendientes. Hasta la fecha, el Estado ha garantizado financiación por valor de 65.000 millones de euros a empresas y autónomos, situando a las compañías del sector del turismo y el ocio entre los principales beneficiarios. Por regiones, la mayor parte de las operaciones se han producido en Cataluña, Andalucía y Madrid. Sin embargo, esto no resuelve el pro-

“Las empresas se están proveyendo de liquidez, pero el pánico hace que se la guarden para sí”

blema. “Las empresas se están proveyendo de financiación, pero el pánico y la no obligación de hacer los pagos hace que se la guarden para sí, lo que está rompiendo las cadenas de pagos y perjudicando al conjunto del sistema, ahí es donde está realmente el drama y nadie está velando porque eso no se produzca”, señala Cañete, que achaca este escaso cumplimiento a que el Instituto de Crédito Oficial (ICO) delega esta responsabilidad en los bancos, cuando es la Administración quien debería ocuparse de ello, ya que la Agencia Tributaria y el Ejecutivo “disponen de informa-

ción sobre el del 90% las facturas en España, saben cuándo se emiten, cuándo se pagan y cuándo se deberían haber pagado”, subraya.

Un nuevo virus

¿Y cuál es el impacto de este alargamiento en los pagos? “Esto es como una expansión de un virus, por cada factura que se deja de pagar se ponen en peligro tres o cuatro facturas más, y eso al final genera un flujo concatenado de impagos que lleva al cierre de las empresas”, señala Cañete. Además, añade que el problema se incrementará el próximo ejercicio, ya que ahora los

préstamos del ICO carecen de intereses, pero en 2021 “las empresas van a tener problemas de tesorería y van a tener que hacer frente a estos pagos, cuyo tipo medio está al 2,5%”, lo que puede ser un problema añadido. Y eso puede suponer que la salida de la crisis sea mucho más lenta, tal como han advertido varios organismos, ya que si no hay empresas para responder a la

La PMcM propone aumentar la liquidez en las empresas y obligarlas a efectuar los pagos

Un elevado endeudamiento empresarial

El alargamiento de los plazos de pago no es nuevo, ya que venía se venía produciendo también los dos últimos años, a pesar de la recuperación económica, de acuerdo con la PMcM. De hecho, los plazos medios de pago del sector privado se situaron en 73 días el año pasado, 13 más de lo permitido legalmente, mientras que el sector público abonó sus facturas a 70 días, más del doble de lo permitido. Y, más preocupante todavía, el 3,1% de las facturas se quedaron sin pagar, una cifra que muestra una notable subida desde el 2,3% registrado tres años atrás y que supone el dato más elevado desde 2015. Además, esta situación coincide con una posición financiera muy vulnerable entre el tejido empresarial, según Crédito y Caución, ya que el endeudamiento de las empresas españolas equivale a dos terceras partes de sus activos, una cifra que se dispara entre las micropymes, ya que este ratio llega a alcanzar el 80,5% del balance en las empresas de entre 2 y 5 empleados.

demanda cuando ésta se recupere, la demanda se irá hacia otros países. Por ello, la PMcM propone varias recetas enfocadas a aumentar la liquidez en manos de las empresas y a obligar a estas a mantener la cadena de pagos. Entre ellas, plantean forzar a la Administración a pagar ya las facturas pendientes que han excedido el plazo legal (cerca de 8.500 millones de euros), que se implante un sistema de compensación de créditos fiscales entre el Estado y las empresas o libere parte de los 12.000 millones de euros de remanente que los municipios tienen retenidos.

El riesgo de abrir demasiado pronto



Martin Wolf

Una pandemia es como una guerra, y no sólo porque muera gente o porque lo domine todo. Las pandemias pueden hacer añicos las ilusiones de competencia. El fracaso en la gestión de una pandemia revela brechas entre la grandilocuencia y la realidad. Eso es lo que ha sucedido con el Covid-19. Reino Unido ha sufrido una pandemia especialmente mala. Temo que la decisión de abrir vaya a ser más de lo mismo.

Reino Unido posee la segunda mayor tasa oficial de muertes por millón de habitantes, por detrás de Bélgica, y superando a Italia y a España, a pesar de haberse visto golpeada más tarde. Aunque su capacidad para realizar test ha mejorado, el número de test por caso confirmado está muy por detrás de Nueva Zelanda, Australia, Taiwán, Corea del Sur, Alemania e Italia.

Una explicación para la alta tasa de muertes es la tardanza en dar una respuesta: cuanto mayor ha sido el índice de infecciones cuando se han impuesto los confinamientos, más ha aumentado la tasa de mortalidad. Pero hay algo más que los retrasos. Un artículo de Martin McKee de la Escuela de Higiene y Medicina Tropical de Londres, entre otros, señala más fallos: una falta de coordinación con los gobiernos regionales y las autoridades locales; el desabastecimiento de bienes y servicios esenciales, los fallos de coordinación entre el Gobierno, el Servicio Nacional de Salud (NHS), Public Health England y los departamentos de salud públicos locales; y la caótica coordinación con nuestros vecinos europeos.

El Gobierno tiene que reconocer y aprender de estos fracasos. Sin embargo, en la presentación el mes pasado de la hoja de ruta para la recuperación, el primer ministro Boris Johnson se atrevió a referirse a lo dicho en su plan anterior, publicado en marzo: "Dije que tomaríamos las decisiones adecuadas en el momento adecuado, basándonos en la ciencia. Y dije que la prioridad absoluta de aquel plan era mantener a salvo a nuestro país".

El Gobierno no ha mantenido el país a salvo, bajo ningún parámetro razonable. ¿Estará mejor gestionada la salida del confinamiento que la entrada?

Los gobiernos han respondido a la pandemia con tres estrategias claras: supresión, contención e inmunidad de grupo o, dicho de forma más sencilla, "dejarlo actuar".

Bajo la supresión, como en el Este de Asia y Australia, el objetivo es eliminar el virus de la sociedad. Esto debería permitir a todo el mundo llevar una vida normal, lo cual es deseable desde el punto de vista económico y social. Pero ha requerido una actuación temprana y efectiva.

El objetivo de la contención es simplemente limitar el virus a niveles gestionables. Si la pandemia ya ha cobrado fuerza, los confinamientos serán más breves que bajo el objetivo de la supresión. La actividad social y económica se reanudará por lo tanto antes. La desventaja es que la actividad económica y social será más limitada que bajo la estrategia de la supresión, ya que el virus seguirá estando extendido. Por el mismo motivo, también es probable que las segundas o terceras oleadas de infección causen daños económicos, aunque no se impongan confinamientos. La contención parece ser la estrategia seguida por gran parte de Europa. Por último, "dejarlo actuar" es la política de los presidentes Jair Bolsonaro en Brasil y Donald Trump en EEUU: nadie da la impresión de mostrar más indiferencia por la suerte de las personas que los populistas.

Johnson parece haber escogido la contención. Esto encajaba con las condiciones que el Gobierno estableció para la reapertura: que el NHS pudiese asumirlo; que el país registrase una caída sostenida del número de muertes; que la tasa de infecciones se situase en niveles gestionables; que la capacidad para hacer test fuese adecuada y efectiva; y que no existiese riesgo de que se produjese un segundo pico de infecciones.



Boris Johnson.

El cumplimiento de estas condiciones está abierto a la interpretación. Lo que sabemos, no obstante, es que "R" —la tasa de reproducción— no está todavía muy por debajo de uno, y la cifra oficial de nuevos casos diarios confirmados ha rondado los 1.920, frente a 390 en Italia, 440 en Alemania y 570 en España. Dado el alto número de casos que se registra aún en Reino Unido, la eficacia de los test y del régimen de rastreo es muy cuestionable. Es muy probable que los contagios despeguen de nuevo. De ser así, no se volverá a la normalidad económica y social, haya o no más confinamientos, porque mucha gente seguirá actuando con mucha cautela.

¿Qué haría el Gobierno entonces? Preveo que lo "dejará actuar", con la esperanza de que el NHS pueda hacerle frente y proteger a los más vulnerables. Si deja que la enfermedad actúe, mientras los países europeos aplican sus estrategias más severas, la economía probablemente se comportaría peor y la tasa de muertes seguiría aumentando. El excepcionalismo británico podría parecer muy desagradable.

Keir Starmer, el líder del Partido Laborista, en la oposición, ha pedido al primer ministro que "se calme". Lleva razón. La violación de Dominic Cummings del confinamiento ha acaparado los titulares. Pero la realidad es que Reino Unido ha cometido un error garrafal detrás de otro, con resultados fatales. Con su salida precipitada del confinamiento, está haciendo otra apuesta. Si esta también falla, ¿tiene la más mínima idea de lo que haría?

© Financial Times



Se puede consumir en el interior de bares y restaurantes, donde será obligatorio estar sentado, en fase 2.

Madrid y Barcelona, en fase 2, y el 52% de españoles, en la 3

DESESCALADA/ Centros comerciales, grandes tiendas y bares y restaurantes abren desde hoy con aforo del 40% en fase 2.

Mercedes Serraller. Madrid

Madrid y Barcelona pasan hoy a fase 2 mientras la mayoría de España entra ya en fase 3. Desde este lunes, el 48% de los españoles estará en fase 2 de la desescalada, unos 23 millones de personas, y el 52%, 25 millones, en fase 3. El BOE ha publicado medidas de flexibilización en ambas fases. En la 2, pueden reabrir las plazas de toros con aforo limitado y ocuparse todos los asientos en transporte público y en la 3, pueden hacerlo bares nocturnos y discotecas sin zonas de baile. Andalucía, Aragón, Canarias, Galicia y País Vasco permitirán moverse entre provincias.

La Comunidad de Madrid, Barcelona, la región sanitaria de Lérida, las regiones metropolitanas Norte y Sur de Cataluña y toda Castilla y León pasan hoy a la fase 2. Por su parte, continuarán en la fase 2, porque así lo han considerado ellas mismas, la Comunidad Valenciana, Ceuta, Toledo, Ciudad Real y Albacete.

A la fase 3 pasa otra gran parte de España: Galicia, La Rioja, el País Vasco, Asturias, Cantabria, Extremadura, Murcia, Navarra, Baleares, Andalucía, Canarias, Cuenca, Guadalajara, Melilla y en Cataluña, el Alto Pirineo y Arán, Tierras del Ebro y Camp de Tarragona.

En la fase 2, grandes tiendas y centros comerciales abren con aforo del 40% y se

Andalucía, Aragón, Canarias, Galicia y País Vasco permitirán moverse entre provincias

puede ir a bares y restaurantes, tanto en terraza como en el interior, con un aforo del 40%, que podrá ser aumentado por las comunidades hasta el 50%. Todavía no se puede tapear o tomar cañas en las barras porque es obligatorio estar sentado y está prohibido el uso de cartas de menú o servilleteros. Las terrazas mantienen el 50% de su aforo. Los hoteles reabren las zonas comunes. Se permite la reanudación de la competición de las ligas profesionales, sin público. Las reuniones podrán ser de hasta 15 personas. Se eliminan las franjas horarias salvo para personas vulnerables. Se puede ir a la playa, se abren las piscinas y los gimnasios con un tercio del aforo y se reanudan las visitas a residencias. Las comunidades pueden decidir la vuelta a las clases para la educación no universitaria. Abren cines, teatros, museos y salas de conciertos con tercio del aforo y butacas preasignadas. Y vuelven a celebrarse bodas, con hasta 100 personas en espacios abiertos.

En la fase 3, comercios, bares y restaurantes amplían su

aforo al 50%. Se eliminan las franjas horarias y se permiten grupos de hasta 50 en velatorios. Las bodas y lugares de culto permiten un aforo del 75%. Cines, teatros, auditorios y museos pueden abrir con la mitad del aforo. Las comunidades deciden sobre movilidad provincial.

A partir de la fase 3, los presidentes de las comunidades recuperarán la "gobernanza plena" y podrán determinar si permiten la movilidad entre sus provincias así como cuándo llegan a la "nueva normalidad", lo que tendrán que consultar al Gobierno. Esto ha planteado dudas sobre el alcance de su autonomía. El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, aseguró ayer que pueden decidir abandonar la fase 3 y entonces habilitar la plena movilidad, pero deberán pedirlo y recibir el aval del Ejecutivo.

El borrador del Decreto que el Gobierno prevé aprobar mañana en el Consejo de Ministros para regular la nueva normalidad plantea restricciones al comercio y deporte e impone a las comunidades controles. Deberán realizar test PCR a todos los casos sospechosos de Covid-19. Las mascarillas serán obligatorias pasado el estado de alarma y se prevén multas de hasta 100 euros si no se llevan en espacios cerrados.

El reto digital de Inditex para liderar la era pos-Covid

ESTRATEGIA/ El grupo se enfrenta al reto del incremento de la venta online, al cambio de rol de las tiendas y a reducir costes.

Víctor M. Osorio. Madrid

La crisis económica que estalló en 2007 supuso un punto de inflexión para Inditex. El grupo entró en la recesión con una facturación de 9.435 millones y un beneficio de 1.258 millones. Seis años después, en 2013, sumaba unas ventas de 16.724 millones, un 77% más, y un resultado neto de 2.377 millones, un 90% más.

Este crecimiento se vio impulsado por una fuerte expansión. El grupo abrió 2.649 tiendas entre 2007 y 2013 y desembarcó en 19 mercados. España pasó de representar el 37,5% de las ventas a ser el 19,7% e Inditex aprovechó la crisis para desarrollar su venta online. La estrenó en 2007 y en 2013 ya vendía por Internet en 27 países.

Inditex salió de la recesión como un líder sólido del sector. Ahora, el grupo presidido por Pablo Isla se enfrenta a otra crisis, aunque muy diferente. El Covid-19 ha puesto a prueba al sector textil con una situación inédita, un cierre global de tiendas durante más de dos meses, lo que ha supuesto un desplome de ventas y la entrada en pérdidas -Gap, Ralph Lauren o Hugo Boss- de gran parte de la industria.

El impacto se mantendrá durante meses, aunque en menor medida si no hay rebrotes. Al golpe económico se sumará un cambio en los hábitos de compra de los ciudadanos y muchos retos para el sector. Así lo afronta el grupo Inditex.

1. La nueva era online

La crisis del Covid ha disparado las ventas online y “el cierre de tiendas ha llevado a millones de personas que antes no compraban por Internet a entrar en el canal. Muchas de ellas se quedarán”, según señala Bruno Rodríguez, socio de Deloitte experto en *retail*.

Inditex cerró 2019 con unas ventas digitales de 3.900 millones, el 14% del total, y ha

Un alza sostenida de la venta online arrojaría desafíos en logística y nuevos competidores

RESULTADOS

Inditex presentará este miércoles sus resultados del primer trimestre de su año fiscal (de febrero a abril). Los analistas esperan **una caída de las ventas del 42%** y que el grupo arroje pérdidas.

indicado en alguna ocasión que sus ventas online no tienen menos margen que las que realiza en tienda. Un incremento elevado de las mismas podría derivar en más eficiencia por la vía del volumen, pero también en más costes si no se articula una buena gestión de la logística inversa.

Las empresas están tratando de potenciar las devoluciones en tienda para ahorrar costes ante un nuevo cliente acostumbrado a comprar cinco prendas y devolver cuatro. Eso tiene un precio y la presión de los *pure players* online hace difícil repercutirlo en costes de envío o devolución.

Estas empresas, desde Amazon a Zalando, se podrían convertir además en actores más relevantes del sector ante un crecimiento del

negocio online. Si los grandes rivales de Inditex han sido hasta ahora H&M, Uniqlo o Gap, eso podría cambiar.

Además, un fuerte desarrollo del canal online implicará “cambios logísticos, mayor automatización de procesos, un uso más intenso del *big data* y la inteligencia artificial para acertar en la previsión de la demanda o la personalización de la oferta y un replanteamiento de las tiendas”, dice Joan Sol, socio director de BCG.

2. El nuevo rol de la tienda

Inditex tiene 7.500 tiendas en el mundo. ¿Tiene sentido mantener esa red si sus ventas online se disparan? La respuesta no es tan sencilla. El grupo ha sido pionero en el desarrollo de un modelo integrado con un *stock* único y en el desarrollo de una nueva estrategia de tiendas, cerrando locales pequeños en localizaciones secundarias para abrir *flagships* en calles *prime*.

Esto le ha servido para que sus tiendas adoptaran dos nuevos roles además de la venta: ser puntos de *stock* desde los que gestionar los pedidos online cuando es más eficiente repartir desde tienda que desde el almacén y ser prescriptoras de la marca y sus valores, lo que acaba impulsando las ventas online.

Estos dos nuevos roles co-



Pablo Isla, presidente del grupo Inditex.

gerán más fuerza si se eleva el peso del online. La última milla es cara y si cada tienda se convierte en un almacén desde el que repartir en cercanía eso abaratará el proceso, aunque implicará personal y tecnología para gestionarlo.

3. Reducción de costes

El sector textil se enfrenta a una caída de ventas inédita, lo que obliga a las empresas a reducir sus costes si no quieren quemar recursos. El sector tiene básicamente tres vías de gasto: el producto, los alquileres y el personal.

Inditex ha decidido no hacer ERTE en algunos mercados, como España, y aguantar a pulmón ese coste, por lo que es previsible que actúe sobre los otros dos. Lo normal sería una renegociación con sus arrendadores y proveedores

para lograr descuentos, pero también podría estar buscando más flexibilidad.

Empresas como Primark, que realizan sus compras a un año vista para obtener ahorros, pueden tener problemas ante la situación de incertidumbre a la que se enfrenta el sector. Y otras, “aunque sea más caro, podrían estar planteándose acercar producción”, explica Joan Sol, de BCG.

Inditex produce en Europa -incluida Turquía- el 60% de sus prendas, aunque a corto y medio plazo podría plantearse elevar este porcentaje.

4. Sostenibilidad

Producir más cerca está directamente ligado a uno de los grandes desafíos de la industria: ser más sostenible. “Se trata de un tema que aho-

Las tiendas perderán parte de su rol de ventas para ganar peso a nivel logístico y como prescriptoras

El sector se enfrenta a una caída acusada de ingresos, lo que exigirá buscar ahorros de costes

ra ha pasado a un segundo plano pero que pronto volverá a la primera línea. Las nuevas generaciones de compradores así lo exigen”, dice Bruno Rodríguez, de Deloitte.

Inditex presentó en su última junta unos ambiciosos objetivos en este terreno y no parece probable que vaya a dar un paso atrás porque su compromiso es firme y eso supondría además transmitir una imagen negativa.

5. Crisis económica

La mezcla de una crisis económica y una sanitaria introduce un panorama nunca visto. El grupo no tiene problemas de liquidez, al carecer de deuda y tener una posición financiera neta de más de 8.000 millones, pero se enfrenta a la necesidad de incentivar las ventas ante un descenso de la renta disponible de los hogares. En este contexto, sería lógico traducir parte de su potencial ahorro de costes a precios.

Otra cuestión es cómo se repartirá la futura tarta de ventas. Aunque ésta sea más pequeña, es posible que como ya ocurrió en 2008 los grandes grupos logren un pedazo mayor, debido a que las tiendas independientes y las cadenas pequeñas lo van a pasar peor. En este sentido, Zara tiene una potencia de marca y un peso online que no tienen el resto de enseñas del grupo.

Primark se resiste a entrar en Internet

R. Casado. Londres

El cierre de tiendas en todos los países donde opera Primark dejó a la empresa durante varias semanas sin un céntimo de ingresos. Entre el 11 y el 23 de marzo, los establecimientos de la cadena en Europa y Estados Unidos fueron echando las persianas. En las seis semanas hasta el 4 de mayo, todos estuvieron clausurados, lo que supuso perder ventas por unos mil millones de libras (1.110 millones de euros).

La marca, que pertenece al holding Associated Bri-

El cierre de tiendas por el Covid-19 dejó a la empresa sin ingresar unos mil millones de libras

tish Foods (ABF), no pudo compensar esas pérdidas por otros canales, ya que no comercializa sus prendas por medios digitales.

Ahora, 128 de las tiendas ya han reabierto (incluidas 35 en España), y para el 15 de junio prevé contar con 281 puntos de venta en opera-

ción. La empresa admite que las medidas de distancia social, que le impiden acoger al mismo número de compradores en sus tiendas, puede restar ingresos a sus locales. En el lado positivo de la vuelta a la actividad en parte de la cadena, los clientes están comprando más en cada visita, dice Primark, pero existen cuellos de botella en las cajas que ralentizan el flujo de visitantes.

Pese a esta dura experiencia, la empresa mantiene su negativa a vender por Internet. Tres razones pueden

La cadena no quiere vender por canales digitales porque sus precios no cubrirían los costes logísticos

explicar esta actitud, a contracorriente de la mayor parte de los distribuidores de ropa.

La primera es que Primark considera que los costes de las operaciones online (logística y devoluciones, principalmente) se comerían los márgenes en mu-

chos de sus productos, que suelen tener precios muy bajos.

La segunda es que muchas de las prendas de la empresa no están muy atadas a la moda del momento. Esto permitirá al grupo ir vendiendo poco a poco el inventario acumulado en las tiendas, sin necesidad de presencia online.

Y la tercera es que la pertenencia al grupo ABF (dueño de negocios de azúcar y pan, entre otros) garantiza la liquidez de Primark en periodos de apuros.

IBEX 35 ▼ -0,50%

/ EUROSTOXX 50 ▼ -1,02%

/ S&P 500 ▲ 2,62%

/ EUR X USD ▲ 0,080%

/ PETROLEO BRENT ▲ 1,229%

EL PAÍS ECONOMÍA

= CincoDías



APERTURA

El Ibex abre con una caída del 0,76% en 7.813,1 puntos »

TERRITORIO PYME

Pyme



PYMES >

Las SGR suman más de 550 millones en avales para pymes y autónomos

- El número de solicitudes se ha incrementado un 32%, en lo que va de año.



ROCÍO GONZÁLEZ

[Ir a comentarios](#)

Madrid | 8 JUN 2020 - 08:52 CEST

Las sociedades de garantía (SGR) han concedido avales a pymes y autónomos por un valor de 556 millones de euros durante el primer cuatrimestre de 2020. Hasta final de año prevén, además, conceder más de 4.300 millones de euros a pymes y autónomos de todo el país que se han visto afectados por el impacto económico de la Covid-19.

Dicha previsión proviene del número de solicitudes recibidas por las sociedades de garantía durante el primer cuatrimestre de 2020. Según sus datos han recibido un incremento del 32% en el importe solicitado por las pymes y los autónomos, respecto al año 2019.

Actualmente operan en España 18 sociedades de garantía recíproca que han inyectado financiación por valor de más de 556 millones de euros, a partir de 6.446 avales realizados.

Más de 136.000 beneficiarios

El último barómetro realizado por Cepyme muestra que la financiación de las SGR ya ha beneficiado a 136.845 pymes, autónomos y emprendedores. De hecho, estas empresas mantienen activos créditos y préstamos por valor de 4.497 millones de euros.

Entre las ventajas de las SGR destaca que tienen mejores plazos de devolución en préstamos. Un 74,2%, afrontarán la amortización de sus préstamos o créditos en un plazo superior a los tres años, mientras que el 25,8% de ellos podrá devolverlo en un plazo superior a los ocho años. Además, cabe destacar que el 75% de los préstamos se han concedido a microempresas.

El sector servicios, a la cabeza

Por sectores, el sector servicios es el que más operaciones de este tipo ha realizado, los datos muestran que el 38,3% de operaciones corresponden a este sector. En cuanto a los avales concedidos a la Industria, se sitúan en el 24,9%, lo que supone un crecimiento del 5,2%.

Por su parte, el comercio también ha incrementado el número de operaciones con un 21,9% de avales concedidos, un 2,3% más que años anteriores. También ha sufrido un incremento el número de avales en la construcción, suponiendo un 10,1% del importe financiado el primer cuatrimestre de 2020.

Por el contrario, las operaciones para el sector Primario han disminuido un 2,3%, situándose en el 4,9% del total.

Archivado en



SOCIEDADES GARANTÍA RECÍPROCA

PYMES

FINANCIACIÓN

BANCOS

EMPRESAS

SERVICIOS BANCARIOS

ECONOMÍA

BANCA

FINANZAS

Más información

Las SGR ultiman su plan de inyección para pymes de aquí a final de año

Los 100.000 millones en avales públicos solo movilizarán un 30% más en crédito bancario