



Confederación Española de Comercio



DOSSIER DE PRENSA



Los Reyes y el presidente de la CEC, Pedro Campo

CASA SM REY

Los Reyes se comprometen con el pequeño comercio

► Don Felipe y Doña Letizia se reúnen con la CEC el día de su aniversario de bodas

S. E.
MADRID

Apoyo de la Corona al pequeño comercio en plena crisis del coronavirus. Sus Majestades los Reyes mantuvieron ayer una videoconferencia con la Confederación Española de Comercio (CEC), en la que les trasladaron la preocupación del sector del comercio de proximidad ante el difícil momento que atraviesa por las consecuencias de la pandemia del Covid-19. Don Felipe y Doña Letizia celebraron este encuentro precisamente el mismo día en el que cumplían su 16 aniversario de bodas.

En la videoconferencia, los Reyes conversaron con el presidente de la CEC, Pedro Campo, y el presidente de Cepyme, Gerardo Cuerva. Como recoge el primer organismo en un comunicado, Don Felipe y Doña Letizia transmitieron a ambos su compromiso con el pequeño comercio, y les trasladó un mensaje de reconocimiento y ánimo.

La patronal del comercio calcula que tras dos meses en los que la mayoría de establecimientos del sector han permanecido cerrados, sin ingresos y haciendo frente a costes fijos, la situación del sector es crítica. La CEC estima que el 20% del sector cerrará sus puertas.

En el encuentro, Pedro Campo explicó que la CEC ve necesario adoptar un conjunto de medidas de estímulo para la reactivación de la demanda. Además, el organismo propone el lanzamiento de una campaña de concienciación en grandes medios, de la que sean partícipes y puedan trasladar al conjunto del sector y sus consumidores de cara a concienciar de la compra en pequeños establecimientos para garantizar su supervivencia.

Sector logístico

La CEC trasladó a Don Felipe y Doña Letizia la necesidad de que se establezca un plan económico de acompañamiento durante el reinicio de la actividad, al fin de flexibilizar los ERTe por fuerza mayor y causas objetivas y la prestación extraordinaria por cese de actividad, de modo que las empresas puedan modular sus recursos al grado de actividad en cada fase.

Tras este encuentro, Su Majestad el Rey se reunió, también por videoconferencia, con representantes del Centro Español de Logística (CEL). Su presidenta, Ana González, señaló que «el sector a futuro será más clave y estratégico en la medida en que hablemos de eficiencia y competitividad».

En el encuentro con Don Felipe, los representantes de CEL manifestaron que pese a todas las dificultades, el sector logístico relacionado con el abastecimiento de bienes esenciales ha desempeñado sus funciones.

*Ante la crisis
Ambos
reconocieron
el papel del
pequeño comercio
y mandaron un
mensaje de ánimo*



Las empresas reclaman mayor apoyo financiero

Comercio trabaja con la CEOE para tratar de «salvar» el sector exterior

- ▶ El Ministerio está rediseñando el plan de internacionalización 2021-2022
- ▶ Los exportadores solo han solicitado 430 de los 2.000 millones en avales del Gobierno

DANIEL CABALLERO
MADRID

La crisis del Covid-19 no hace prisioneros. Ya se deja sentir sobre el PIB, sobre el empleo, sobre la economía de las familias. Y también, por supuesto, en el sector exterior. El comercio internacional de España sufrió en marzo un retroceso interanual del 14,5% en las exportaciones y del 14,4% en las importaciones. Más grave aún si cabe teniendo en cuenta que el Gobierno no decretó el estado de alarma y el consiguiente confinamiento hasta mediados de ese mes. Las expectativas para estos próximos trimestres no son nada halagüeñas y tanto desde el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo como de la CEOE y la Cámara de Comercio se han puesto ya manos a la obra para diseñar cómo será la estrategia para tratar de «salvar» el sector exterior.

Las tres instituciones están trabajando conjuntamente en varios frentes. El primero de ellos: cuantificar el efecto real sobre las empresas. Más allá del desplome de las exportaciones, en juego están los puestos de trabajo que dependen de la actividad internacional, los proyectos de inversión a futuro y los créditos pendientes, entre otras cosas. Ahora se encuentran intentando poner cifras a las pérdidas económicas de la crisis; quizás una de las tareas más complicadas ya que el comercio a nivel global se encuentra más bien en «standby».

Asimismo, la Secretaría de Estado de Comercio, dependiente del Ministerio, en conjunto con el sector privado, está rediseñando y reorientando el nuevo Plan Bienal 2021-2022. Es ahí donde se tratará de fijar de manera más específica el campo de actuación a medio plazo. Este año, mientras dure la emergencia sanitaria y la crisis siga acuciando, la perspectiva es que el daño continúe lastrando la actividad y las cuentas de las compañías. Por lo pronto, según una encuesta realizada por el Club de Exportadores, casi ocho

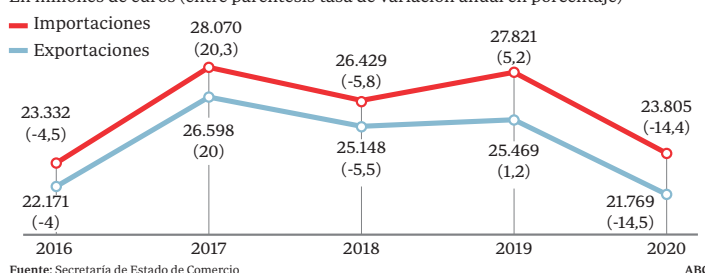


Contenedores en el Puerto de Algeciras

SERGIO RODRIGUEZ

Comercio exterior de mercancías en los meses de marzo

En millones de euros (entre paréntesis tasa de variación anual en porcentaje)



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio

de cada diez empresas con actividad foránea aseguran que la crisis del Covid-19 está impactando de forma bastante negativa o muy negativa en su negocio internacional. Entre los mayores problemas que destacan se encuentran las restricciones de movilidad primero y el hundimiento de la demanda después. Así, por bienes, la caída de las exportaciones en marzo

ha sido especialmente grave en productos energéticos (45,3%, en interanual), en el sector de la automoción (33,7%) y en las materias primas (31%).

En este panorama, los agentes implicados ya se centran en el siguiente ejercicio. Para ello, según confirman fuentes de Comercio y CEOE, resulta fundamental la negociación conjunta que están llevando a cabo para encontrar

nuevas oportunidades en el extranjero para empresas españolas. El rastreo que se está llevando a cabo abarca varias regiones y diversos objetivos. La intención de la Secretaría de Estado –que, pese al enfrentamiento de La Moncloa con CEOE, sí que mantiene una relación fluida con la patronal– radica en potenciar todo lo posible destinos en Asia como China, Japón y Corea del Sur, así como otros en África. Una vieja aspiración de este Ejecutivo desde que empezó a resentirse la economía.

Además, entre las intenciones del Gobierno está el dejar ligeramente de lado el comercio con países de la Unión Europea. Las exportaciones hacia el Viejo Continente ya son fluidas, constantes y muy elevadas desde hace tiempo; esa parte del negocio está garantizada y ahora lo que se busca es diversificar al máximo los mercados geográficos. El mayor foco está en Asia, particularmente en China, por las amplias oportunidades que ofrece con su intento –aunque tibio– de apertura al exterior.

Un panorama nada halagüeño

Con una caída de las exportaciones en marzo del 14,5%, se espera que el golpe continúe en próximos trimestres y se piensa ya en el próximo ejercicio

Líneas de liquidez del Gobierno

Hay en marcha una línea de avales de 2.000 millones, aunque no ha tenido la acogida esperada por duplicarse su función con la de los créditos del ICO

Colaboración institucional

Sin embargo, Comercio por sí sola no puede identificar esas oportunidades fuera que ahora tanto se necesitan. Para eso se requiere la capacidad de las empresas de CEOE y la Cámara de Comercio –además de las del Club de Exportadores– en esos mismos países de destino, por el conocimiento que tienen de cada mercado, más allá de



¿Cuál será la estrategia?

Asia y África entran en los planes como destinos prioritarios para exportar

El objetivo de la Secretaría de Estado de Comercio pasa por localizar nuevos mercados para lograr exportar los productos y servicios españoles. Entre los destinos prioritarios está potenciar al máximo países de Asia como China, Japón y Corea, así como otros de África como Marruecos o Sudáfrica. Todos ellos aún con un peso relativo muy bajo en las exportaciones de nuestro país.

La Unión Europea como destino seguro para el comercio español

El principal receptor de bienes y servicios españoles es la Unión Europea. Los Estados miembros reciben la mayor parte de las exportaciones de nuestro país, particularmente países como Reino Unido, Francia y Alemania. Ante esta situación, el Ejecutivo considera que son unos destinos ya tan consolidados que no hace falta «cuidarlos» tanto como otros que aún son menores por nivel de comercio.

Nuevas oportunidades de negocio e inversión

La CEOE y la Cámara de Comercio están siendo fundamentales para identificar oportunidades de negocio e inversión en el extranjero. Todo ello irá en función de los beneficios fiscales o laborales, por ejemplo, que vayan estableciendo los distintos países de destino que tiene la estrategia española. Es decir, si un país concreto de Asia fija bonificaciones tributarias para la inversión extranjera, ese sería un territorio a explorar.

El camino a medio hacer de la financiación

Aunque el Gobierno ha puesto en marcha una línea de cobertura de créditos para exportadores por un montante de 2.000 millones, apenas está en uso. El sector reclama mayor apoyo financiero, pero en forma de medidas a medio y largo plazo. Celebran las medidas de liquidez pero exigen otras como, por ejemplo, que el Gobierno ayude a las empresas a financiar estudios de viabilidad de operaciones e inversiones en terceros Estados.

que el Gobierno tenga sus oficinas comerciales repartidas por el mundo. «Efectivamente, surgen oportunidades: la reorientación de prioridades, el diferente impacto del Covid-19 en los países, en tiempo y en intensidad, los planes de estímulo que se van a aprobar en muchos países, etc.», indican fuentes de CEOE. En otras palabras, que buena parte de la estrategia para identificar esos posibles negocios futuros estará en función de cómo actúe cada Estado. Por ejemplo, si Japón estableciera beneficios fiscales para atraer la inversión extranjera, ese sería uno de los países a potenciar; o si Marruecos fijara ayudas a las fábricas y la industria. Y así sucesivamente: se hace y se hará un análisis y diagnóstico de las bondades de cada país que se quiera potenciar para saber cuáles son más convenientes para tratar de orientar a los exportadores hacia ese destino.

Así las cosas, para lograr el objetivo de «salvar» el sector exterior será necesario apoyo público. Dinero para paliar la crisis, pero no tanto a corto plazo sino a medio y largo. Hasta la fecha, el Ejecutivo ha puesto una línea de cobertura de crédito (avales) de 2.000 mi-

llones de euros para empresas exportadoras, que se extenderá hasta septiembre. El problema radica en la función de este dinero: son medidas puramente de liquidez, para el periodo más inmediato. De momento, «solo» se ha solicitado aval para 240 operaciones, por un montante de 430 millones; de ellas se han aprobado ya 170 peticiones por 250 millones, según datos a los que ha tenido acceso ABC.

Una cantidad mínima, en todo caso, que, según fuentes empresariales consultadas, se explica sobre la base de que si una compañía necesita liquidez acude a los avales del ICO, no a esta fórmula. Por ello, desde el Club de Exportadores reclaman al Gobierno un mayor apoyo financiero, pero pensado para el medio y largo plazo y que sirva para financiar, por ejemplo, estudios de viabilidad en el exterior antes de lanzarse a realizar una inversión. Y entre otras medidas que reclaman los empresarios exportadores está el fomentar la actividad de las oficinas comerciales de España en el extranjero, algo que ya ha puesto en marcha la Secretaría de Comercio. La estrategia empieza a estar en marcha; solo queda comprobar su efectividad.

45,3
por ciento

Las exportaciones de productos energéticos se han desplomado en esta cantidad en términos interanuales

33,7
por ciento

El sector de la automoción, puntero en España, ha visto caer sus ventas al exterior un 33,7%.

► 23 Mayo, 2020

Economía

Tras el pacto con EH Bildu El Gobierno se compromete a llevar la contrarreforma laboral al diálogo social

B. LAPUENTE / J. PORTILLO
MADRID

El Gobierno de Pedro Sánchez abrió esta semana un inesperado frente en el marco de la solicitud de la prórroga del estado de alarma que le costó una disputa interna, dejar en el aire su estrategia de alianzas parlamentarias y tener que dar muchas explicaciones. El pacto del PSOE y Unidas Podemos con EH Bildu para asegurarse su abstención a la quinta ampliación recogía la derogación "íntegra" de la reforma laboral de 2012 en plena crisis por la pandemia, algo que fracturó la relación con la patronal de empresarios y llevó al Ejecutivo a comprometerse el viernes a llevar esa contrarreforma al diálogo social.

Tras estallar la polémica, Sánchez en persona mantuvo conversaciones telefónicas con los principales responsables de los sindicatos y el empresariado español para tratar de rebajar las tensiones desatadas por dicho pacto. La llamada clave fue la realizada el jueves al presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Antonio Garamendi, que aquel día decidió abandonar las reuniones de negociación con el Ejecutivo tras conocer un acuerdo que, denunció, había sido ocultado a los agentes sociales.

Aquel pacto suponía ir un paso más allá del discurso que venía manejando el Gobierno antes de desatarse la pandemia, cuando hablaba de derogar solo los aspectos "más lesivos" de esta regulación. Al desatarse la polémica, el ala ortodoxa del Ejecutivo obligó al PSOE a rectificar, abriendo un duro enfrentamiento entre ministros y vicepresidentes que se hizo público en declaraciones contradictorias.



Fuentes conocedoras de la llamada entre Sánchez y Garamendi aseguraron que la comunicación no logró calmar al empresariado, que sigue viendo con preocupación el acuerdo y las consecuencias que podría tener revertir una reforma, famosa por dar mayor capacidad de ajuste a las empresas en caso de crisis, en medio de la recesión actual.

Por su parte, el secretario general de UGT, Pepe Álvarez, admitió que el pacto con Bildu "no ayuda" a las negociaciones con la patronal y aseguró también haber mantenido contacto con el presidente del Gobierno, quien le trasladó que la situación sobre la reforma laboral es "la misma que hace tres meses".

La ministra de Hacienda y portavoz del Ejecutivo, María Jesús Montero, afirmó este viernes, en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros extraordinario en el que se aprobó la extensión del estado de alarma,

que el diálogo con las organizaciones empresariales y sindicales "es más importante que nunca" y ligó las reformas en materia laboral tanto al diálogo social como al político.

Nuevo estatuto

"La intención del Gobierno ha sido, es y será la negociación de todas las cuestiones laborales que tenemos planteadas en nuestra hoja de ruta en el marco del diálogo social", afirmó Montero, antes de explicar que la derogación de la reforma laboral es en realidad "un concepto" tras el que está la idea de impulsar un "nuevo Estatuto de los Trabajadores", tal y como se reflejó en el acuerdo programático de investidura. Así, aseguró que desde el Ejecutivo van "todos a una" aunque haya "distintas sensibilidades".

Además, la ministra consideró que el resto de formaciones políticas también deben participar en este debate aprovechando

La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, durante la rueda de prensa tras el Consejo de Ministros de este viernes, en el Palacio de la Moncloa. EFE

Montero achaca a la falta de apoyos de PP o ERC la necesidad de pactar con Bildu

El PNV advierte de que su nivel de confianza en el Gobierno está "en reservas"

el espacio de diálogo creado en el Congreso, la Comisión para la Reconstrucción.

Además, justificó el acuerdo con Bildu por la necesidad de "amarrar los apoyos" para garantizar la prórroga del estado de alarma que permite ordenar el confinamiento de la población protegiéndola de la pandemia. Montero sostuvo que la "dimisión de responsabilidad del PP" y la "dinámica imposible" de otros partidos progresistas, en referencia a ERC, obligaron al Gobierno a negociar aspectos ajenos a la prórroga. Aun así, Montero aseguró que el pacto con la formación abertzale es "particular y puntual", asegurando que se mantiene un acuerdo estable con el PNV. El presidente de esta formación vasca, Andoni Ortuzar, advirtió este viernes de que el nivel de confianza de su partido en el Gobierno "se ha ido gastando" durante la pandemia y ahora "tiene la luz de reserva encendida".

Sánchez llama a Garamendi para relajar tensiones

El Ejecutivo asimila la medida a una reedición del Estatuto de los Trabajadores

Con la vista puesta en los Presupuestos

► **PGE 2021.** A pesar de que polémico episodio provocado por el pacto con la formación abertzale cuestionó la credibilidad del Ejecutivo, el Gobierno mantiene la esperanza de llegar a acuerdos para aprobar los Presupuestos Generales del Estado de 2021. La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, confirmó este viernes que las claves se gestarán en la Comisión para la Reconstrucción en el Congreso y confió en llegar a acuerdos con los partidos. Señaló que el Ejecutivo sigue manteniendo un diálogo fluido con las fuerzas políticas que apoyaron la investidura de Pedro Sánchez, pero que "la vocación es llegar a un acuerdo amplio para que unas cuentas públicas puedan ver la luz en tiempo y forma, y no solo con Ciudadanos".

► **El PP pide explicaciones.** El episodio complica un ya difícil acuerdo con el PP. Después de duras críticas, la formación pidió este viernes, por un lado, la comparecencia en el Pleno del Congreso del jefe del Ejecutivo, Pedro Sánchez, para que explique el "tóxico pacto" alcanzado con Bildu; y por otro, la comparecencia de la Ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, en su comisión correspondiente, para que "dé cuenta de los planes de su departamento".

ECONOMÍA / POLÍTICA

“Los grandes cambios laborales exigen un amplio consenso de los agentes sociales”

ENTREVISTA JOSÉ LUIS ESCRIVÁ Ministro de Inclusión, Migraciones y Seguridad Social / Apoya a Calviño en su pugna con Iglesias sobre la reforma laboral: “Debemos proteger a empresas y trabajadores, y dotarles de instrumentos de flexibilidad, como los ERTE”.

M.Valverde. Madrid

José Luis Escrivá (Albacete, 1960) estaba a punto de dejar la presidencia de la Autoridad Fiscal (AIReF) por llegar al final de su mandato, cuando le llamó el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y le propuso ser ministro de Inclusión, Migraciones y de Seguridad Social. Como reconoce él mismo, no pudo decir que no a una propuesta del presidente, aunque también intenta dejar claro que él no hace política. No obstante, en una entrevista con EXPANSIÓN, Escrivá apoya a la vicepresidenta de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, cuando desautoriza el acuerdo del PSOE y Podemos con EH Bildu para cambiar íntegramente la reforma laboral de 2012, que hizo el Gobierno del PP.

– ¿Qué le parece el acuerdo del PSOE y Podemos con Bildu sobre la derogación íntegra de la reforma laboral? ¿No cree que puede ser un obstáculo más para la creación de empleo, ahora que tanto se necesita?

Como ha manifestado la vicepresidenta Calviño, en una coyuntura como la actual nuestros esfuerzos han de orientarse a proteger a empresas y trabajadores y dotarles de instrumentos de flexibilidad, como los ERTE. Y, en cualquier caso, los cambios sustanciales de nuestra normativa laboral deben venir acompañados de un amplio consenso con los agentes sociales.

– ¿Será obligatorio buscar trabajo para recibir el Ingreso Mínimo Vital? Se lo pregunto porque, desde el Banco de España hasta la CEOE y el Círculo de Empresarios, sospechan que puede ser otra vía de fraude a la protección social.

Sí, será obligatorio buscar trabajo, y será compatible con tener empleo [para estimular su búsqueda].

– ¿Será complementario con un salario modesto o una prestación similar de las comunidades autónomas?

La prestación de las comunidades autónomas será complementaria, subsidiaria a la cuantía mínima nacional que establezca el Gobierno. Es lo

que tiene sentido.

– ¿Cuál es la escala de las prestaciones, según las características de los beneficiarios?

Entre 460 y 1.100 euros al mes. Cuando salga la norma podremos precisarlas; antes, no. Estamos en el proceso de definición final. Lo importante es que haya una diferenciación por tipos de hogar, para que [el Ingreso Mínimo] realmente sea eficaz para la redistribución de la renta y la erradicación de la pobreza extrema. Vamos a diferenciar [el ingreso] hasta por doce tipos de hogares distintos. Eso es lo principal. Primaremos de forma clara los hogares con hijos y los monoparentales.

– ¿Dónde van a estar los umbrales del patrimonio para poder recibir la prestación? ¿En qué medida puede influir tener la casa en propiedad para no recibir el ingreso mínimo vital?

La vivienda habitual estará excluida del patrimonio neto. Estamos calibrando todavía el umbral del patrimonio, con el objetivo de evitar circunstancias injustas, pero al mismo tiempo reducir la pobreza severa.

– ¿Es verdad que serán los ayuntamientos los que gestionen esta prestación? ¿No teme que se repita la picaresca del Plan de Empleo Rural y las peonadas falsas en Andalucía y Extremadura?

El ingreso mínimo es una prestación de la Seguridad Social y será ella la que la reconozca. Se podrá solicitar telemáticamente o en las oficinas de la Seguridad Social, pero va a tener la máxima capilaridad [extensión por toda España]; buscaremos la colaboración tanto de los ayuntamientos, como del tercer sector, de todas las administraciones, para que haya un acceso multicanal.

– ¿Al final, los perceptores del ingreso mínimo van a ser un millón de familias, con tres millones de personas con extrema pobreza?

No sé si llegaremos a esas cifras, porque seguimos calibrando los umbrales del patrimonio [de los potenciales beneficiarios]; quizá, estén algo por debajo. [El presidente del



El ministro de Inclusión, Migraciones y Seguridad Social, José Luis Escrivá, en su despacho, durante la entrevista con EXPANSIÓN.

“La cuantía del Ingreso Mínimo oscilará entre los 460 y los 1.100 euros al mes, entre doce tipos de hogares”

Gobierno, Pedro Sánchez, ha informado este fin de semana de que 850.000 familias, la mitad con niños, con 2,5 millones de personas se beneficiarán de la prestación].

– ¿Será una prestación permanente, estructural, o será puntual para responder a la crisis en la que estamos?

Es absolutamente necesario que sea estructural. Entre otras cosas, porque el Consejo Europeo nos lo lleva pidiendo desde 2014. Es una petición sistemática, y eso es así porque España tiene un problema de pobreza severa y desi-

gualdad entre las rentas más bajas que no tiene parangón en Europa.

– ¿Usted no cree que puede tener problemas para financiar entre 3.000 millones y 3.500 millones de esta prestación, en un momento en el que las cuentas públicas se han disparado?

Va a haber un aumento de deuda enorme para responder a la crisis. Muy grande. Aquí, y en toda Europa, pero es una subida de una vez y para siempre, asociada a gastos no permanentes, que va a retrasar el proceso absolutamente necesario de consolidación fiscal y de vuelta a deuda sostenible, pero ésta es una medida absolutamente estructural. Estaba ya prevista en el programa de cuatro años del Gobierno, y es mucho más

urgente en este momento porque la situación de vulnerabilidad que va a originar el coronavirus es evidente, y hace más perentoria esta política pública.

– ¿Ha tenido que defender sus competencias en el Ingreso Mínimo Vital frente al vicepresidente de Asuntos Sociales, Pablo Iglesias?

No, no. Las competencias del Ministerio de la Seguridad Social son claras de diseño y de gestión de la prestación. Lo que pasa es que, efectivamente, ellos [en Asuntos Sociales] tienen competencias sobre políticas generales, y de coordinación de las prestaciones que tienen las comunidades autónomas. Por lo tanto, como ocurre con otros muchos temas hay una colaboración horizontal con otros ministe-

“El Gobierno hará una rebaja de cotizaciones sociales a los autónomos, hasta el 30 de junio, similar a la de los ERTE”

rios y, singularmente, con la Vicepresidencia Segunda [de Pablo Iglesias]. Se ha funcionado en este tema como en muchos otros temas.

– ¿Cómo va ser la rebaja gradual de cotizaciones sociales de los autónomos hasta el 30 de junio?

Estamos todavía perfilándola, y también tendremos que sacarla pronto. Yo creo que haremos algo similar a lo que hemos hecho con los ERTE, [para el resto de empresas y trabajadores]. Yo creo que tendríamos que funcionar en esas horquillas, sí. [El Gobier-

Ingreso Mínimo

“Para cobrar el Ingreso Mínimo Vital será obligatorio buscar trabajo; también será compatible con tener un empleo”

Impuesto de pensiones

“Nunca he defendido ni voy a defender un impuesto finalista y concreto para financiar las pensiones”

Déficit del sistema

“El déficit de la Seguridad Social de este año va a depender de muchos factores, pero va a ser muy, muy considerable”

no ha establecido que tendrán exención total de cotizaciones, hasta el 30 de junio, las empresas de menos de 50 trabajadores que no puedan reanudar su actividad. Para quienes puedan volver a trabajar, en este tipo de empresas, la exención será del 85%, en mayo, y del 70% en junio. Con los asalariados que no puedan volver a trabajar, la exención de cotizaciones será del 60%, en mayo, y del 45%, en junio. Y, después habrá un tratamiento específico para los sectores, como ocurre en el caso de los ERTE. Tendremos que analizarlo en un acuerdo de Consejo de Ministros.

– **¿Y no puede usted decirme las horquillas del recorte de las cotizaciones sociales de los trabajadores autónomos hasta el 30 de junio?**

No. Eso hay que anunciarlo cuando toca.

– **¿Ha pensado en extender estas medidas de apoyo a los autónomos con la prórroga de la prestación extraordinaria por desempleo más allá de esa fecha?**

Yo creo que habrá que evaluarlo sectorialmente. Eso lo haremos en una norma del Consejo de Ministros.

– **¿Qué ha ocurrido con la prestación que iba a pagar la Seguridad Social a los padres y madres que no pueden ir a trabajar porque tienen que cuidar de sus hijos por el cierre de los colegios? Usted la anunció.**

Sí, esa iniciativa fue diseñada en un momento en que estábamos concentrados en el cierre de los colegios. Posteriormente, tuvimos una extensión enorme del confinamiento a gran parte de la economía, y dejó de ser una prioridad en el nuevo contexto. De todas formas, el tema de la conciliación se ha ido reconduciendo hacia Administraciones de nivel más bajo.

– **¿Y retomará usted esa medida?**

Dependerá, un poco, de cómo evolucione la situación en el ámbito de la educación. De todas formas, a través de otras administraciones [como los ayuntamientos] están buscando soluciones a esta situación. No todo van a ser prestaciones de la Seguridad Social.

“España no necesita, en ningún caso, un rescate de la Unión Europea”

M.V. Madrid

– **¿Cuál puede ser el déficit de la Seguridad Social este año, si el de 2019 fue de 16.400 millones de euros? La Autoridad Fiscal, que usted presidió, estima que puede estar entre el 5% y el 6,1% del PIB. Eso, en cifras absolutas son más de 50.000 millones de euros.**

He sido reactivo y sigo siendo reactivo a dar cifras cerradas, más allá de que haya que darlas en determinados documentos, por la incertidumbre que todavía tenemos con la pandemia. ¿Cuánto tiempo van a durar las prestaciones? ¿A qué sectores se va a extender? ¿Cuándo se van a revertir? Todos estas son incertidumbres muy grandes. Cualquier número que diéramos lo tendríamos que dar en un rango bastante amplio. Y la verdad es que cuando uno da rangos se suele quedar con el punto más alto. Yo, en este momento, soy muy reactivo a dar cifras, más allá de que este año vamos a tener un déficit muy, muy considerable. Sí, sí.

– **El Tribunal de Cuentas acaba de reflejar que, en los últimos ocho años, la Seguridad Social ha acumulado un déficit de 115.000 millones de euros.**

Sí. El déficit de la Seguridad Social se debe a cómo se contabilizan dentro del sistema los ingresos y los gastos, pero, para el nivel de cotizaciones sociales que hay en España, debería verse mucho mejor su situación financiera. Si realmente no lo es, es porque tiene que asumir políticas públicas, o mermas de ingresos, resultado de políticas públicas que deberían contabilizarse en otro sitio. Previamente a la crisis ya he explicado varias veces que, si no fuera por esto, la Seguridad Social podría tener una situación de equilibrio presupuestario.



Escrivá defiende una reforma de la financiación de la Seguridad Social.

– **¿Por qué no le preocupa que este año se termine el Fondo de Reserva de las pensiones, donde apenas quedan 2.000 millones de euros?**

Porque es parte del ejercicio contable. El Fondo de Reserva estaba y ha estado invertido en deuda pública. Lo he explicado varias veces. Imaginémoslo una sociedad de ganancias donde el marido le presta a la mujer, que es la deudora, pero lo que importa es el neto. Eso no se mueve nunca. Antes prestaba la Seguridad Social al Estado con la compra de deuda pública. Ahora es al revés. Lo que importa es la situación financiera agregada.

– **¿Es posible obtener otro préstamo dentro de este mismo año para poder pa-**

gar las pensiones, con un presupuesto prorrogado? Obviamente, habrá que hacerlo.

– **¿Ha calculado usted de qué cuantía tendría que ser ese préstamo? ¿Otra vez de 13.800 millones de euros?**

Pues habrá que ir ajustándolo, en función de las necesidades, que dependen también de la evolución de la crisis. Habrá que ir ajustándolo a lo largo del año, a medida que recibamos la información sobre cómo van las cosas.

– **¿Usted cree que es suficiente el impuesto sobre las**

transacciones financieras para financiar las pensiones? No llegan ni de lejos los 800 millones de euros anuales del futuro impuesto previsto por el Gobierno para este fin.

Yo no creo que las pensiones tengan que financiarse con impuestos finalistas. Nunca lo he defendido ni lo voy a defender. Con un impuesto concreto. Insisto, lo que hay que hacer es devolver la solvencia financiera a la Seguridad Social, reclasificando sus ingresos y gastos. Y, a partir de ahí, hay un déficit agregado del conjunto de las administraciones públicas del Estado, que tendrá que financiarse con los distintos instrumentos que se consideren oportunos. Y, ahí, efectivamente, el Gobierno tiene un plan fiscal, para los próximos años, con distintas figuras. El Gobierno ha solicitado a la Autoridad Fiscal (AIReF) una evaluación, tanto del gasto público, como de bonificaciones a la contratación y beneficios fiscales de distinto tipo. Lo que la AIReF evalúe y plantee puede ser muy relevante.

– **¿Usted cree que España va a necesitar un rescate para salir de la crisis?**

En ningún caso. Seguimos un poco instalados en la respuesta europea a la crisis anterior [2007-2013] y ésta no tiene nada que ver. Es importante decir que España se está financiando ahora por debajo del 1% a diez años, negativo en la parte más corta del tramo, y eso en el periodo más agudo de la crisis, que es a principios de mayo. Ninguna agencia de calificación nos ha ajustado nada. En el periodo más agudo de la crisis anterior que, probablemente, pudo ser la primavera del año 2012, yo creo que perdimos hasta siete escalones. Y había una percepción de que con el rescate financiero no era sufi-

ciente. Después, ya llegó Draghi [con su advertencia a quienes especulaban contra la deuda soberana de España, entre otras]. Se nos ha olvidado, pero no tiene nada que ver la crisis anterior con la de ahora. Además del Banco Central Europeo (BCE), ahora tenemos el MEDE, el Fondo de Reconstrucción, el Banco Europeo de Inversiones, el Fondo Europeo para el Desempleo. Tenemos instrumentos europeos de salvaguarda. Yo viví aquella crisis en primera línea y la de ahora no tiene nada que ver con aquella. Además, ya estamos saliendo en algunos sectores.

– **¿Cuándo cree usted que España saldrá de la crisis?**

No lo sé. Habrá que ir viendo. De manera muy tentativa creo que va haber crisis este año y el que viene. Lo importante es la naturaleza temporal de esta perturbación. Con la respuesta española y europea, es mucho menor la probabilidad de que tenga efectos económicos permanentes.

– **El presidente del Círculo de Empresarios, John de Zulueta, dice que si la inflación es negativa las pensiones tienen que bajar.**

Las pensiones tienen que mantener el poder adquisitivo. Yo creo que hay que mantener, probablemente, en horizontes promedios, el poder adquisitivo.

– **¿Y eso qué significa?**

Quiero decir que lo que hay que hacer son buenas previsiones de inflación para no tener que ajustar, pero no me parece particularmente relevante que un año se haga un ajuste. Las pensiones tienen que mantener el poder adquisitivo, porque no se puede sorprender a los pensionistas de esa forma con ajustes, porque ya no tienen ninguna capacidad de reajustarse en el mercado de trabajo. Los ajustes se tienen que hacer sobre los activos.

Sánchez estudia acelerar la desescalada para reactivar el turismo

CAMPAÑA DE VERANO/ El Gobierno abre la puerta a reducir la duración de cada fase con el objetivo de que a finales de junio toda España entre en la 'nueva normalidad' y que en julio vuelva el turismo extranjero.

A.Ormaetxea. Madrid

El Gobierno quiere que a finales de junio España entera haya entrado ya en la que ha denominado *nueva normalidad* y que en julio pueda volver el turismo internacional.

Para ello se plantea reducir el tiempo mínimo fijado para pasar de una fase a otra de la desescalada (ahora son dos semanas) y aplicar el estado de alarma sólo "donde haga falta y el mínimo tiempo necesario", según avanzó ayer el ministro de Sanidad, Salvador Illa, en la rueda de prensa posterior a la videoconferencia dominical del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, con los presidentes autonómicos. El presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijóo, avanzó que pedirá ser una de las comunidades que abandonen el estado de alarma tras la fase 2. Por el contrario, el presidente de la Junta de Castilla y León criticó la anticipación del Ejecutivo y pidió "prudencia y sensatez en la salida definitiva".

El objetivo de este *acelerón* en la desescalada no es otro que reactivar el sector turístico -que aporta el 12% del PIB de España- con las vacaciones de verano a la vuelta de la esquina. Este asunto capitalizó ayer la videoconferencia dominical del Jefe del Ejecutivo, Pedro Sánchez, con los presidentes de las Comunidades Autónomas (CCAA).

Sánchez detalló a sus ho-

Moncloa quiere aplicar el estado de alarma "donde haga falta y el mínimo tiempo necesario"

El Ejecutivo estudia prolongar los ERTE del sector turístico más allá del 30 de junio

mólogos autonómicos lo que ya avanzó a los ciudadanos el sábado en su también ya habitual rueda de prensa televisada semanal. El plan del Gobierno consiste en que, a primeros de julio, españoles y extranjeros ya podamos hacer turismo en España y disfrutar de playas y hoteles, aunque sin olvidar las medidas de seguridad.

Satisfacción en el sector

No dar por perdida la campaña de verano supondría un "balón de oxígeno" para el sector, según aseguró ayer el presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (Cehat), Jorge Marichal. En esa misma línea, el vicepresidente ejecutivo de Excetur, José Luis Zoreda, aplaudió la "señal muy positiva" dada por Sánchez para el sector, al alentar la llegada de turistas extranjeros a principios de julio.



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ayer, en Moncloa, durante la videoconferencia con las CCAA.

Moncloa quiere reunir en los próximos días al Consejo Interterritorial de Turismo para buscar una fórmula de reactivación del sector consensuada con las CCAA. Una de las medidas que está estudiando el Gobierno es la prórroga de los ERTE en el sector turístico más allá del 30 de junio. La portavoz del Gobierno y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, explicó que el Ejecutivo trabaja "en el diálogo social" para debatir la posibilidad de este aplazamiento en sectores "de especial dificultad, como el turismo"; se-

ñaló también que el Gobierno trabajará con el sector para que "las medidas de la *nueva normalidad* estén presentes en todos los establecimientos" y con la Comisión Europea para acordar temas como los protocolos para viajeros.

Sobre este asunto, en concreto, Montero explicó que el Ejecutivo espera alcanzar "un consenso general en los próximos días" en el seno de la Unión Europea acerca de la movilidad de turistas extranjeros de cara a julio. Moncloa espera un acuerdo "por lo menos" con los países

con los que España se relaciona con más frecuencia, como los vecinos Portugal y Francia, así como con Reino Unido o Alemania, que juegan un papel importante para el sector turístico español. "Es un debate a nivel internacional que ya se está produciendo y que creemos y esperamos que pueda alcanzar un consenso general de aquí a los próximos días", aseguró Montero.

Editorial / Página 2

Página 3 / Las cadenas hoteleras inician fuera de España la reapertura

Se dispara la búsqueda de hoteles en España

La agencia de viajes online española Destinia detectó un aumento en las búsquedas de hoteles en territorio nacional de un 142% entre las 14.00 y las 19.00 horas del sábado, y observó un repunte en el número de reservas durante esas cinco horas, justo después de que el Gobierno, Pedro Sánchez, animara a los españoles "a planificar sus vacaciones desde ya", al tiempo que aseguró la existencia de una "temporada turística este verano" abierta al turismo extranjero. Las palabras de Sánchez provocaron un "notorio efecto", según Destinia, sobre las búsquedas y las reservas de hoteles en territorio nacional; hasta un 142% se incrementaron las consultas en las cinco horas analizadas, en comparación con el mismo periodo de tiempo del sábado pasado.

Por mayor volumen de consultas, las localidades más buscadas desde las declaraciones del presidente del Gobierno han sido Benidorm, Salou, Peñíscola, Lloret de Mar, Torremolinos, Cambrils, Benalmádena, Gándia, Mojácar, Santa Susana, Calella y Puerto de la Cruz. Además de los hoteles de playa, también aumentaron las búsquedas de hoteles rurales.

Las CCAA recibirán 6.000 millones de euros en junio

Expansión. Madrid

Las Comunidades Autónomas (CCAA) recibirán en junio el primer pago del Fondo No Reembolsable de 16.000 millones de euros para luchar contra las consecuencias del coronavirus. Ese primer pago será de 6.000 millones de euros, según anunció ayer la Ministra de Hacienda y Portavoz del Gobierno, María Jesús Montero, en la rueda de prensa posterior a la ya habitual reunión telemática dominical del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez con los presidentes autonómicos.

Montero informó de que esta semana comenzarán las

negociaciones con los grupos parlamentarios para la aprobación del fondo en el Congreso y para consensuar los criterios de reparto. "Los criterios de reparto del fondo serán negociados y consensuados con las formaciones políticas", aseguró la ministra, que especificó que de los 16.000 millones, 10.000 serán para gasto sanitario, 1.000 para asuntos sociales y 5.000 para caída de ingresos propios.

Durante la videoconferencia -la undécima desde que se decretó el estado de alarma- Sánchez insistió en que la "magnitud" de la crisis justificaba la aprobación del Fondo

El Gobierno negociará los criterios de reparto con los grupos parlamentarios

No Reembolsable, que anunció por primera vez a principios de mayo para que "ninguna comunidad autónoma se quede atrás". En aquella ocasión, el jefe del Ejecutivo planteó que el fondo tendría un impacto de 10.000 millones de euros para el gasto sanitario, que es donde más están invirtiendo los gobiernos autonómicos. Asimismo,

La mayor parte del Fondo, 10.000 millones de euros, será para financiar gasto sanitario

5.000 millones de euros tendrían como objetivo paliar las consecuencias de la "caída económica", mientras que los 1.000 millones de euros restantes irían destinados al gasto social.

Sánchez trasladó ayer a los presidentes autonómicos la importancia de "resolver cuanto antes" los criterios de reparto para así poder "trans-

ferir cuanto antes" los fondos, según fuentes consultadas por Europa Press.

Debate europeo

Por otro lado, el presidente informó a los dirigentes de las comunidades de los debates que existen actualmente en el marco europeo para hacer frente a la crisis provocada por la pandemia. Así, ha hablado del marco financiero plurianual y del fondo de recuperación, íntegro de transferencias y no de préstamos. Para Sánchez, es "un buen primer paso" sobre el que cada Estado se está posicionando: mientras que los países del

Este quieren hablar del marco financiero, otros como Austria, Dinamarca, Países Bajos y Suecia no quieren mutualizar la deuda, aunque comentó que esto ya se da "de facto". El jefe del Ejecutivo recordó que en junio la Presidencia de la UE pasará a Alemania y que este país quiere tomar una decisión cuanto antes.

En todo caso, añadió que el 1 de junio se pondrán en marcha tres líneas de ayuda derivadas de las consecuencias de la crisis y consistentes en el reaseguro de desempleo, la línea para garantizar liquidez a las empresas y la de los gastos vinculados a la pandemia.

La subida fiscal que planea el Gobierno amenaza con lastrar la recuperación

▶ El Ejecutivo mantiene su intención de elevar impuestos a empresas pese al impacto sobre la actividad, el empleo y la inversión tras la recesión

JAVIER TAHIRI
MADRID

La crisis del coronavirus está dejando al desnudo los diferentes márgenes fiscales que tienen los Estados miembros para ayudar a sus empresas ante el golpe de la crisis. A esto se le suma otro factor negativo para las compañías nacionales: a la hora de hacer el ajuste en el futuro, el Gobierno mantiene su intención de subir el Impuesto de Sociedades a grandes empresas, además de querer aprobar este año las tasas Google y Tobin que pueden tener consecuencias negativas en la inversión y el empleo en un momento en el que la economía se debe reponer de la mayor recesión desde la Guerra Civil (-9,2%).

Los expertos consultados coinciden en señalar que habrá que acometer un ajuste para embriagar el déficit público (el Ejecutivo prevé un 10,3% del PIB este año) y la deuda (115,5%), pero que una subida de Sociedades como la que estudia el Gobierno puede suponer un importante golpe a la actividad saliendo de la recesión, por lo que es una opción poco recomendable. El Ministerio de Hacienda mantiene sus planes de subir a medio plazo Sociedades a las grandes empresas que repatrien beneficios del exterior y fijar un tipo mínimo de tributación del 15% y del 18% a los bancos y las petroleras. Esta es la principal fuente de ingresos que tiene el ministerio sobre la mesa, con 1.776 millones anuales calculado antes de la epidemia. A ello se le sumará un alza de IRPF a los que ga-

nan más de 130.000 euros en rentas del trabajo y el capital. En cuanto a las tasas Google y Tobin, la intención es aprobarlas para que entren en vigor a finales de este año.

«Los impuestos más agresivos con el crecimiento económico son, en primer lugar, el impuesto sobre sociedades, seguido del impuesto que grava las rentas personales. La imposición sobre el consumo es la forma menos lesiva al crecimiento», alerta el catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense y director de estudios tributarios de Funcas, José Félix Sanz.

Precisamente, este economista junto a Desiderio Romero-Jordán señalan que frente a Europa, los aplazamientos tributarios aprobados por el Gobierno son más largos que en la mayoría de países, pero tienen un volumen de recursos menor al de Alemania, Francia, o Italia porque solo benefician a empresas que facturan hasta seis millones y deuda de 30.000 euros: es decir, las medidas desplegadas a las grandes empresas son menores que las del entorno europeo.

«España tiene un déficit de grandes empresas y todo lo que sea obstaculizar su creación, va en detrimento de la inversión y empleo», incide el responsable económico de BBVA Research, Rafael Doménech, quien apuesta por aprobar reformas para impulsar el crecimiento y hacer que el gasto público sea más eficiente antes que subir impuestos. Precisamente, el acuerdo para derogar la reforma laboral entre el PSOE y

Ajuste
Los expertos apuestan por suspender las alzas en Sociedades y eliminar gasto ineficiente



JAIME GARCÍA

La ministra de Hacienda, María Jesús Montero

Impacto de las subidas tributarias de los presupuestos
En euros. (Entre paréntesis, % de subida respecto al año anterior)

IRPF a las rentas del trabajo

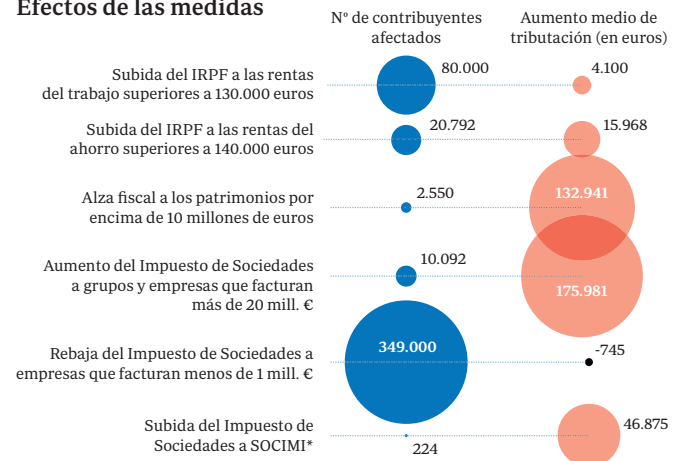
Base liquidable (ingresos)	Cuota íntegra estatal 2019	Aumento de la cuota íntegra
150.000	29.600,75	400 (1,37%)
200.000	41.850,75	1.400 (3,46%)
350.000	79.600,75	5.400 (7,28%)
500.000	119.350,75	11.400 (10,56%)
600.000	145.850,75	15.400 (11,81%)
644.000 (*)	157.510,75	17.160 (12,23%)
1.000.000	251.850,75	31.400 (14,24%)

(*) Sueldo medio de un consejero del Ibex

IRPF a las rentas del ahorro

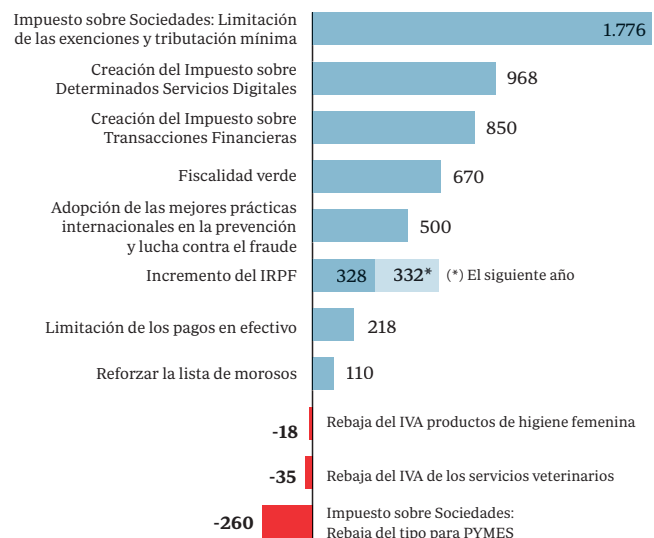
Base liquidable (ingresos)	Cuota íntegra estatal 2019	Aumento de la cuota íntegra
150.000	33.780	400 (1,20%)
200.000	47.280	2.400 (5,35%)
350.000	87.780	8.400 (10,58%)
500.000	128.280	14.400 (12,64%)
600.000	155.280	18.400 (13,44%)
1.000.000	263.280	34.400 (15,03%)

Efectos de las medidas



(*) Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria

¿Cuánto espera ingresar el Gobierno con las nuevas medidas?
En millones de euros



Fuente: Ministerio de Hacienda y Gestha

ABC



Bildu va en sentido contrario. BBVA calcula que una reducción de nueve puntos del paro eleva en 6 puntos los ingresos públicos. Todo ello cuando el Ejecutivo prevé que el desempleo supere el 19%. Una investigación de Doménech junto a los economistas José E. Boscá y Javier Ferri calculó hace años que cada aumento en la presión fiscal de las rentas del capital de un punto del PIB de- traía a la economía 1,22 puntos.

«No es momento de subir impuestos ni de bajarlos aunque de 2021 en adelante necesitaremos un plan de ajuste presupuestario. Cuando se habla de la brecha de ingresos con la UE, lo primero es que nuestra presión fiscal está en línea con nuestro nivel de eficiencia de las administraciones. La gran diferencia de estructura fiscal con Europa está en la imposición indirecta, no en Sociedades ni en las rentas de capital», abunda Doménech, que avisa que si se aprueba la tasa Google en solitario, sin la UE, pasará factura a la inversión.

El profesor de la Universidad Complutense, Jorge Onrubia, también alerta del «impacto sobre la actividad» de la tasa Tobin y aboga por «aparcarse la subida del Impuesto en Sociedades». «Es injusto gravar los dividendos del exterior y a las grandes empresas de esta

Efectos sobre el PIB de un aumento de la presión fiscal equivalente a un 1% del PIB

Desviación respecto al escenario base al cabo de dos años



Fuente: Boscá, Doménech y Ferri

ABC

manera. Se viene haciendo una campaña de populismo fiscal en los últimos cuatro años con que pagan poco», denuncia, para abogar por bajar el tipo de Sociedades y eliminar las deducciones que tiene ahora el impuesto, suprimir ineficiencias en el sector público y bonificaciones en el IVA, junto a más impuestos verdes. «Pero si no hay un pacto fiscal entre PP y PSOE no veo esta reforma, sino solo parches», lamenta.

En cuanto a la propuesta de Podemos de crear un impuesto a las grandes fortunas a partir de un millón de euros para recaudar 11.000 millones de euros, ninguno de los expertos consultados cree que se podría ingresar una cantidad cercana y un informe de Freemarket avisa de la deslocalización de capitales. «Son los números del cuento de la lechera: es más vendible políticamente subirle los impuestos a los «ricos» pero no va a recaudar como sí haría un recargo en el IRPF a los que ganan más de 15.000 euros, que sería impopular», reflexiona Onrubia. El desafío del próximo ajuste será todo un juego de equilibrio entre sanear el sector público sin dañar a una actividad maltrecha.

IBEX 35 ▲ 0,97% / EUROSTOXX 50 ▲ 0,70% / S&P 500 ▲ 0,24% / EUR X USD ▼ -0,202% / PETROLE

EL PAÍS ECONOMÍA

= CincoDías



ACTUALIDAD

Así es la red de rentas mínimas de inserción de las comunidades autónomas »

TERRITORIO PYME

Autónomos



AUTÓNOMOS >

Créditos ICO para autónomos: hay más demanda que oferta

- Desde ATA se valora positivamente la nueva de avales, pero reclaman más recursos y mayor agilidad para que la liquidez llegue al colectivo.

5D

J. A. VEGA ORTEGA



Madrid (Spain), 24/05/2020.- A handout photo made available by the office of the prime minister of Spain ('La Moncloa') shows Spanish Prime Minister Pedro Sanchez reacting during a video conference with the leaders of Spain's autonomous communities (partially self-governing regions) at La Moncloa Palace, in Madrid, Spain, 24 May 2020. The Spanish government is implementing a nationwide plan to gradually lift certain lockdown restrictions imposed as part of the current state of emergency in response to the devastating spread of the SARS-CoV-2 coronavirus that causes the pandemic COVID-19 disease. (Lanzamiento de disco, España) EFE/EPA/JM CUADRADO JIMENEZ / LA MONCLOA HANDOUT
HANDOUT EDITORIAL USE ONLY/NO SALES JM CUADRADO JIMENEZ / LA MONCLOA EFE

[Ir a comentarios](#)

Madrid | 25 MAY 2020 - 08:26 CEST

La situación del coronavirus continúa causando estragos entre los autónomos españoles. Desde la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA), consideran positiva pero insuficiente la nueva tanda de financiación que el Gobierno ha dispuesto para este colectivo a través de **las líneas ICO**.

Estos avales de créditos administrados por el Instituto de Crédito Oficial y gestionados por las diferentes entidades bancarias ya cuentan con el desbloqueo de una cuarta tanda en la que el Ejecutivo de Pedro Sánchez ha destinado **20.000 nuevos millones de euros**.

Los datos indican que la demanda de crédito ICO **ha superado ya el millón de solicitudes**, siendo más de un tercio las que provienen de pymes y autónomos. No obstante, tan solo se ha llegado a un 40% de aprobación, mientras que otro 40% continúa a la espera de respuesta.

Tal y como asegura Lorenzo Amor, presidente de ATA, los autónomos que han recibido ya los créditos ICO apenas alcanza la cifra de 400.000. “Es necesario, además de poner ya a disposición de los autónomos los 100.000 millones de euros anunciados, ampliar en otros 50.000 millones esta línea”, añade.

De lo contrario, opina Amor, no se podrá atender la demanda de crédito de este colectivo, que tanto necesita. “Consideramos necesario ampliar a un 90% el aval del estado en estas líneas para amortiguar las denegaciones de financiación que las entidades bancarias están emitiendo. **Actualmente la cifra de solicitudes rechazadas se sitúa en torno al 19%**.”

El crédito y la financiación se han convertido “en una vacuna fundamental para poder aguantar la caída de actividad y la reducción de ingresos”, argumenta Amor, quien añade además que supondría un colchón vital para poder mantener los negocios de los autónomos a flote durante los próximos meses. “La liquidez es fundamental”, sentencia el presidente de una de las asociaciones más representativas del colectivo autónomo.

Archivado en

CRISIS ECONÓMICA CORONAVIRUS COVID-19

EMPLEO AUTÓNOMO

CORONAVIRUS COVID-19

Más información

A Fondo

El papel de los empresarios en la comedia política

CEOE debe esquivar su utilización política, defender sin complejos el interés de la empresa y firmar solo pactos útiles

José Antonio Vega Director adjunto de CincoDías



Desde el desembarco de España en las economías abiertas, la participación de los empresarios y de su movimiento asociativo en la transformación de la economía ha sido estratégica. El desmontaje del esqueleto económico franquista y la construcción de unas relaciones industriales democráticas y abiertas no habría sido tan acelerado y tan plácido como lo fue sin la participación activa del asociacionismo empresarial, liderado inicialmente por Carlos Ferrer Salat y consolidado por José María Cuevas. Ahora, tras un par de mandatos tormentosos y erráticos, la patronal trata de recuperar su rol precisamente cuando más inestables e impredecibles son sus interlocutores, tanto gubernamentales como sindicales.

El sainete aderezado con ribetes de comedia absurda vivió estos días a propósito de la contrarreforma laboral ilustra como ningún otro episodio la condición errática y adolescente de sus interlocutores, especialmente de los que estampan cada semana sus rúbricas en la gaceta oficial. En medio de la más grave crisis económica de cuantas conocemos, cuando la templanza política debe ser el norte de cada comportamiento y el consenso el prelujo de toda decisión, los irresponsables políticos dinamitan el endeble entendimiento al que habían arrastrado, no sin esfuerzo, a la parte capital de la recuperación de la economía: los empresarios.

Aunque rectificado a tiempo por la vicepresidenta Calvino, el embrollo de la contrarreforma laboral integral demuestra por qué adivinadas brujadas se orienta el Gobierno, más interesado en la política que en la economía, más en imponer un discutible criterio jurídico en un debate parlamentario que en clarificar una salida del barranco por el que se han despeñado la economía y el empleo; más en demostrar la habilidad en la supervivencia política que en la supervivencia de una economía herida en los principales pilares productivos: turismo, automoción, comercio...

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) ha perdido mucho brillo en los últimos años. Tras un mandato convulso protagonizado por un presidente que acabó en la cárcel por corrupción económica y uno insulso en el que la experiencia de un presidente catalán y catalanista neutralizó el liderazgo económico que se esperaba de la patronal, parte ahora de cero. Y lo hace con el descarado entusiasmo que aparece la búsqueda de protagonismo a todo precio y el inevitable tropiezo que conllevan decisiones no del todo meditadas.

Dos veces han escuchado los líderes empresariales decisiones capitales de este Gobierno que iban directamente contra los intereses de sus representados, y dos veces han explicado su comportamiento con argumentos peregrinos. Primero estamparon su OK bajo una subida descomunal del salario mínimo que censuraban abiertamente con la justificación de que habían logrado reducir a la mitad la descabellada intención del Gobierno y su socio preferente. Ahora, tras haber encajado varias decisiones del Ejecutivo lideradas por el vicepresidente Iglesias y la ministra Díaz que vulneran la libertad de empresa cuando más precisa es, vuelven a Moncloa, aunque de mala gana, a escenificar un buen rollo que no existe a mayor gloria del Gobierno y



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y Antonio Garamendi, presidente de CEOE. PABLO MONTE

los corifeos sindicales, y argumentan, solo en privado, que está en juego la malhadada imagen de España en el exterior y que "hay que contribuir a recomponerla". Dos veces en las que en vez de representar su auténtico papel representaron un indeseado papelón.

Alfombras envenenadas como estas dos le pasieron varias veces a José María Cuevas en su dilatado cargo en CEOE y a Ferrer Salat

en su efímero paso por la cúpula empresarial. Y más el primero que el segundo practicaban la socorrida táctica del chubasquero, consistente en cubrirse de los más acerados dardos de los políticos y aguantar a que pasase el chaparrón, a que escampase la furia de unas declaraciones que identificaban a los empresarios con bestias insaciables que raptaban el sudor de los trabajadores. Líndeces como las que recibirían ahora si defendieran en voz alta los intereses de las empresas ante ataques continuos a su rol social, en vez de apostar por el apaciguamiento sistemático del tigre al que cabalgan, y que podría acabar devorándoles.

Ejemplos hay a decenas, pero nos quedamos con la respuesta que Cuevas dio a Felipe González y Carlos Solchaga, cuando apretados por los sindicatos insinuaron, sin mucha convicción, promulgar una norma de control y limitación de los beneficios, la ley de hierro de los beneficios: "Eso, ni con las Fuerzas Armadas". Y ahí acabó el asunto.

En todo caso, parece que en esta ocasión la patronal también ha dicho ¡basta!, tras ver cómo cuando la situación demanda flexibilidad, los políticos más antiempresariales del Parlamento pactan con el presidente del

Gobierno, y a sus espaldas, cerrar las únicas vías de flexibilidad de que disponían con la legislación laboral de 2012. No será fácil imponer a Pedro Sánchez ni a ninguno de sus ministros, ni siquiera a los que defienden sensatamente la libertad económica, la figura de un empresario para que lidere la reconstrucción de la economía con la simple función del asesoramiento, como han hecho en Italia.

Pero cualquier decisión que se tome basando la recuperación sólida de la economía debe cuidar el criterio empresarial, por que sin empresa no hay empleo, no hay consumo, no hay recaudación fiscal, no hay economía. La historia de la transición económica ha demostrado que las decisiones consensuadas penetran con intensidad en la capa freática de la actividad, desde la gran empresa a la pyme, y catapultan el crecimiento estable y el empleo. Los resultados de las decisiones de políticas fiscales, laborales o de rentas siempre fueron rápidos y duraderos si estaban avalados por un pacto, o poco significativos si eran impuestos.

La situación actual exige más que ninguna antes el acuerdo en las decisiones, para evitar un largo invierno como el que la economía atravesó entre 2008 y 2013. Ahora la intención del acuerdo por parte del Gobierno parece más nominal que nunca, con un uso instrumental de las patronales que mezcla mal con buena parte de las decisiones tomadas hasta ahora y otras que revolotean en el programa del Gobierno de coalición.

Los empresarios que lideran proyectos de éxito tienen vías alternativas para hacer llegar sus opiniones a los gobernantes o a sus asesores, incluso articulando instituciones glamorosas al margen de CEOE, a la que ningunosaban y empujaban a un rol instrumental en su relación con los Gobiernos. Pero ahora refortalece el papel de la gran patronal y recuperar la representatividad y el prestigio perdido es vital en estos momentos para que recupere su iniciativa y haga aflorar y respetar unos cuantos criterios en defensa de la libre iniciativa y del respeto a la economía de mercado, que es la que ha llevado a España donde está, superando el modelo anglosajón y arbitrario de la autarquía franquista y la escopeta nacional tardo franquista.

Si el asociacionismo empresarial supo en la transición democrática superar y ayudar a superar la legislación paternalista de la dictadura, muchas veces pese a la resistencia y nostalgia del sindicalismo poco evolucionado; sacudirse los intentos de ser convertidos en instrumentos políticos, como el protagonizado por el empresario/político José Antonio Segurado en 1984, e impulsar unas relaciones industriales democráticas, ahora debe vigorizar su protagonismo y acoplar su papel a la defensa de una economía digitalizada, con nuevos formatos de negocios y de empleo, defendiendo la competencia libre, el emprendimiento y la internacionalización que tan buenos resultados ha proporcionado.



Los empresarios han puesto dos veces la alfombra roja al Gobierno y a los sindicatos sin justificación y sin pedir nada a cambio

Últimas noticias Primeras horas de Fase 1 en Madrid, Barcelona y Castilla y León



Aforo del 30% y sin zonas recreativas: así abren los centros comerciales este lunes

No se permitirá la permanencia de clientes en las zonas comunes excepto para el mero tránsito entre los establecimientos comerciales.

25 mayo, 2020 02:01

CENTROS COMERCIALES CORONAVIRUS ENFERMEDADES INFECCIOSAS INFECCIONES

Sandra Tobar

Noticias relacionadas

- Guía práctica de la fase 2 en comercio, hostelería y centros comerciales
- Tiendas, restaurantes y museos abiertos: Italia arranca hoy la última fase del desconfiamento
- Las rebajas comienzan este lunes en toda España mientras no haya aglomeraciones

Los **centros comerciales exigieron desde un principio abrir en la fase 1** ya que su gran capacidad evitaría aglomeraciones. Sin embargo, el Gobierno les relegó **a la fase 2**. Aunque el pasado lunes podían abrir en las islas de La Gomera, El Hierro y La Graciosa y en la isla balear de Formentera, lo cierto es que no lo hicieron porque apenas hay espacios catalogados como tales en este territorio. Así

que a partir de este lunes, abrirán la mayoría de los 568 centros comerciales que hay en España con una serie de condiciones.

Entre ellas, la limitación de consumidores. Estos centros podrán **abrir sus puertas con una limitación del 30% del aforo** de sus zonas comunes y que en el caso de los establecimientos y tiendas dentro de estos el límite sea del 45%.

No se permitirá la permanencia de clientes en las zonas comunes excepto para el mero tránsito entre los establecimientos comerciales, algo que no influirá en la actividad de hostelería y restauración que se desarrolle en dichas zonas comunes.

Por otro lado, queda **prohibida la utilización de las zonas recreativas** como pueden ser zonas infantiles, ludotecas o áreas de descanso, debiendo permanecer cerradas.

Limpieza y seguridad

Asimismo, el documento recoge que **el uso de aseos familiares y salas de lactancia se restringirá a una única familia**, no pudiendo simultanear su uso dos unidades familiares. El uso de los aseos y salas de lactancia comunes de los centros y parques comerciales deberá ser controlado por el personal de los mismos, con obligación de proceder a su limpieza y desinfección

El personal de seguridad velará para que se respete la distancia mínima interpersonal de dos metros y evitará la formación de grupos numerosos y aglomeraciones, prestando especial atención a las zonas de escaleras mecánicas y a los ascensores.

En la zona de aparcamiento, además de la desinfección continuada de los puntos de contacto habituales y puesta al alcance del cliente de gel hidroalcohólico, se fomentará el pago por medios electrónicos sin contacto.

En caso de que sea necesario, **se utilizarán vallas o sistemas de señalización equivalentes para un mejor control** de los accesos y gestión de las personas a los efectos de evitar cualquier aglomeración. Preferiblemente, siempre que el centro o parque comercial disponga de dos o más accesos, se podrá establecer un uso diferenciado para la entrada y la salida, reduciendo así el riesgo

de formación de aglomeraciones.

También, se deberán establecer **sistemas que permitan el recuento y control del aforo**, de forma que este no sea superado en ningún momento, y que deberá incluir a los propios trabajadores.

Tiendas en centros comerciales

En el caso de establecimientos y locales comerciales que se encuentren dentro de parques o centros comerciales, podrán proceder a su reapertura al público siempre que tengan una superficie útil de exposición y venta al público **igual o inferior a 400 metros cuadrados**, o acoten la misma a este umbral, y cuenten con acceso directo e independiente desde la vía pública.

Pero en cuanto a las entidades concesionarias de juego público de ámbito estatal, **como una administración de lotería, no podrán abrir** si se encuentran ubicadas dentro de centros comerciales o parques comerciales, sin acceso directo e independiente desde la vía pública. En el resto del país sí.

Territorios de la fase 2

Así, los centros comerciales podrán abrir en los siguientes territorios que están en fase 2 desde este lunes 25 de mayo: Almería, Córdoba, Cádiz, Huelva, Jaén y Sevilla (Andalucía); Huesca, Zaragoza y Teruel (Aragón); Asturias; Ibiza, Menorca y Mallorca (Islas Baleares); Tenerife, Gran Canaria, Lanzarote, Fuerteventura y La Palma (Canarias), Cantabria; Guadalajara y Cuenca (Castilla La Mancha).

En Cataluña las zonas sanitarias de Campo de Tarragona, Alto Pirineo y Arán y Tierras del Ebro; así como Extremadura, Galicia, Murcia, Navarra, País Vasco, La Rioja, Ceuta y Melilla.

EMERGENCIA ECONÓMICA

El comercio electrónico vive una maduración exprés con la pandemia

Sectores como la alimentación y la moda duplican la actividad respecto al 2019



El sector del comercio electrónico trabaja a un alto ritmo y la distribución se ha convertido en un servicio clave. En la foto, un repartidor en Dinamarca carga cinco cajas. (MARTIN SYLVEST / EFE)

BLANCA GISPERT

25/05/2020 00:14 | Actualizado a 25/05/2020 06:44

El comercio electrónico está madurando de forma exprés durante la pandemia del coronavirus. El consumidor ha aumentado las compras por internet durante las semanas de confinamiento, las empresas se han visto obligadas a potenciar la venta online y los distribuidores están haciendo todo lo posible para responder a un ritmo de actividad similar al *black friday*.

No todos los sectores lo viven igual. La alimentación, la moda, la electrónica, los productos del hogar, la belleza y la parafarmacia son algunos de los ganadores mientras que, por razones obvias, el

turismo y las aerolíneas (que acostumbraban a comerse casi el 25% del pastel, según datos de la **CNMC** del 2019) han quedado en la práctica paralizados.

Un estudio de la escuela de negocios **EAE**, que recoge datos de **Digital Market Outlook**, pronosticaba este año un crecimiento de las ventas del 12% –al pasar de los 18.193 millones a los 20.451 millones– un ritmo similar al del 2019. “Es una previsión anterior la pandemia. Todavía no se han publicado estudios posteriores al coronavirus debido a la incertidumbre que crea la situación. Sin embargo, todo indica que el ritmo será superior al del año pasado. Previsiblemente, **España** avanzará posiciones en el ranking de países europeos con más penetración en el comercio online”, comenta **Pablo Contreras**, autor del informe *El estado del comercio electrónico en el retail*.

La pandemia ha forzado a los consumidores reticentes a superar los temores

El impulso que vive el *e-commerce* se explica por su comodidad. “Las restricciones a salir a la calle y el temor al contagio han forzado a muchos a aumentar las compras online, especialmente en el canal de alimentación. También los usuarios más reticentes se han visto obligados a superar los temores asociados a los pagos por internet”, comenta **Roberto Fernández**, analista especializado en *retail* en **PwC**. La última encuesta del **CIS** asegura que el 23% de los ciudadanos ha aumentado las compras online durante la pandemia y que el 1% lo ha hecho por primera vez (el informe de EAE sube el porcentaje al 4%).

El sector que ha vivido con más intensidad el fenómeno ha sido, sin duda, el gran consumo. La consultora **Kantar** asegura que las compras online han más que duplicado su cuota respecto al año anterior. En la última semana de abril, llegaron al 3,6%, frente al 1,5% del 2019. El porcentaje en las grandes ciudades, **Madrid** y **Barcelona**, es mayor: ha crecido del 2,5% al 5%. “Los

supermercados han superado los primeros días de colapso, en los que vimos empresas como **Mercadona** cerrar su *e-commerce*, y han empezado a asumir el crecimiento”, comenta el analista **Florencio García**. Para hacer frente al pico de demanda, grandes empresas como **Dia** han ampliado plantilla con más de 1.000 trabajadores y han convertido una decena de supermercados en plataformas de logística.

El sector de la distribución asegura vivir con la tensión habitual de un 'black friday'

En el sector de la moda también se han duplicado las cuotas. Según Kantar, las compras de ropa por internet en el mes de marzo casi duplicaron las del año anterior, al pasar del 8,8% al 16% de las ventas totales del sector. **Albert Serrano**, director general de **Veepee** y **Privalia** en **España**, dice que al principio sufrieron un retroceso de la demanda, por el miedo y la incertidumbre, pero que en los últimos dos meses, las ventas crecen a ritmos del doble dígito en categorías como la moda, el deporte y el hogar. También señala que las marcas realizan grandes descuentos para sacar el stock acumulado, lo que beneficia su modelo de ofertas flash.

La patronal de empresas de logística **UNO** constata que está viviendo un periodo de máxima actividad. “El incremento de demanda ha sido el más acusado de los últimos 30 años. Hemos duplicado la actividad en cuestión de semanas. Trabajamos con la misma tensión que en un *black friday* y con el añadido de todas las precauciones sanitarias que hay que tomar”, asegura el presidente, **Francisco Aranda**.

Según una encuesta de EAE, el 53% asegura que comprará más por internet tras superar el confinamiento

La gran pregunta que todavía no pueden contestar es cuántos consumidores van a seguir comprando online al mismo ritmo. Hay consenso de que algunos abandonarán cuando acabe el confinamiento y de que el crecimiento se estabilizará a la baja. García comenta que “en el sector de la moda pueden haber mayores crecimientos porque habrá más temor al contagio al comprar en la tienda física”. Sin embargo, en el gran consumo, Kantar constata que “muchos clientes ya vuelven a la rutina de salir a comprar a pie de calle”. La encuesta de EAE, realizada a un millar de personas en la segunda semana de mayo, da un indicador: el 53% asegura que aumentará las ventas online una vez acabe el confinamiento. Buena parte de este porcentaje dependerá de la experiencia de compra y de las estrategias de fidelización con el cliente. Por ello, Contreras señala que muchas empresas aumentarán la inversión en tecnología y logística. “El consumidor será más exigente, querrá tener la opción de comprar online. Las compañías que vayan justas de músculo financiero perderán competitividad”, añade.

Aranda detalla que la inversión ira destinada a la digitalización. “En logística, no veremos drones ni nada por el estilo en al menos 20 años, pero un fenómeno que irá al alza será el de las *dark stores* o mini *hubs* logísticos en las ciudades”. Compañías como **Amazon**, **Dia** o **Ikea** han empezado a implantarlos con el objetivo de ahorrar tiempo y estar más cerca del cliente.

El reparto será el nuevo marketing para las empresas, el servicio que les diferencia de la competencia

El pequeño comercio trabaja en una línea similar. **Jordi Bacaria**, de la consultora **J3B3**, explica que el sector plantea la creación de puntos comunes de recogida. Por ejemplo, “comerciantes de municipios como **Sant Quirze del Vallès**, **Manlleu** o **Sant Fruitós de Bages** ya estudian esta iniciativa y están pidiendo

ayuda a los ayuntamientos. El sistema logístico es complejo y será un gran hándicap para los micronegocios que no tengan experiencia o poco dinero para invertir en vehículos y personal”.

Por los costes y la complejidad, todo apunta a que la logística será el mayor reto que deberán afrontar las empresas. Aranda, de la patronal UNO, ya considera el reparto el nuevo marketing del *e-commerce*: “Como el producto tenderá a ser cada vez más igual, la experiencia de compra y recepción marcará la diferencia entre las compañías”.

Marcas de bebidas se saltan al distribuidor

La paralización del sector de la hostelería y la restauración (horeca) ha dejado fabricantes y marcas sin buena parte de sus ingresos habituales. Algunas compañías han decidido suplir la caída de la facturación con la apertura de un canal online en el que por primera vez han empezado a vender directamente al cliente final, sin necesidad de la intermediación de los distribuidores. El caso más sonado ha sido el del grupo **PepsiCo** en **Estados Unidos**. En España, compañías cerveceras como **Estrella Galicia** y **Mahou** han seguido los mismos pasos (**Damm** ya vendía sus cervezas online desde finales del 2018). El analista de Kantar, Florencio García, opina que este tipo de iniciativas son excepcionales, que han surgido para suplir la caída de la demanda y que desaparecerán cuando se reactive el canal horeca. De permanecer en el tiempo, restarían buena parte del negocio a todo el sector intermediario.

Ulabox: “La demanda se ha desbordado”

La pandemia ha desbordado incluso a los *pure players* del sector del comercio electrónico. El supermercado online **Ulabox** asegura que durante el confinamiento más estricto hubo días en los que la demanda se multiplicó por seis y por siete y que, de

media, la compañía trabaja el triple que en el mismo periodo del año anterior. El director comercial **David Campoy** admite que la compañía “podría haber trabajado incluso más”, ya que “nadie esperaba una situación en la que la demanda se ha visto completamente desbordada”. Campoy no solo se refiere al aumento de clientela sino también al incremento de pequeños negocios y mercados de barrio que se han adscrito a la plataforma para vender sus productos por internet. Es el caso del mercado de **Sant Gervasi**, que justo antes de la pandemia había llegado a un acuerdo con la plataforma y de la cadena **Organic Market**, que ha puesto a la venta mas de 3.000 productos ecológicos en Ulabox durante el estado de alarma. “La pandemia ha provocado que aquellos negocios que miraban desde la distancia el comercio online hayan decidido dar el paso de forma definitiva. Hemos recibido muchas solicitudes durante estos días”. Ante el previsible aumento de la demanda, a partir de ahora la compañía barcelonesa, fundada por **Jaume Gomà**, **Sergi de Pablos** y **David Baratech**, está ultimando un plan de reestructuración del negocio y de su sistema logístico con el objetivo de mejorar la eficiencia en el reparto de los pedidos dentro de la ciudad.

Exclusivas del Bebé: “Amazon nos aporta un 30% más”

Cuando se decretó el estado de alarma, **Santiago Salazar** tuvo que bajar la persiana de sus dos tiendas de productos para bebés en **Albacete**. Una decena de trabajadores se veían abocados al ERTE y decidió potenciar la venta online para salvar el negocio. Desde hacía un par de años, **Exclusivas del Bebé** ya tenía plataforma propia, pero con la pandemia decidió entrar en Amazon y potenciar aún más la venta online. “Desde el mes de marzo, tenemos acceso a un mercado mayor, a clientes que no nos hubieran conocido de otra forma porque solo confían en esta plataforma”. Salazar, que gestiona el negocio desde hace treinta años, comenta que la integración en el *marketplace* del gigante del comercio electrónico ha supuesto ganar un 30% de negocio, lo

que le ha permitido suplir las ventas físicas. “La clave ha sido tener stock suficiente porque muchas empresas del sector no servían. Hemos tenido el margen suficiente para operar y asumir los costes que genera Amazon. No es un proceso sencillo ni rápido. Estamos reestructurando las categorías”. Salazar no duda de que tras superar el confinamiento, la empresa seguirá vendiendo en Amazon y a través de su plataforma propia. Del total de clientes, el 20% se ha sumado en los últimos dos meses. “Esperamos conservarlos y que hayan superado el miedo a comprar online. Al principio, nos sorprendió la cantidad de correos y llamadas preguntándonos dudas sobre el funcionamiento”.

Grupo Lancaster: “Empezamos a vender por plataformas”

El sector de la restauración lleva años entrando en el reparto a domicilio a través de plataformas online. Aunque la cara más visible sean grandes cadenas de comida rápida, muchos restaurantes locales han dado definitivamente el paso durante la pandemia. Es el caso del grupo **Lancaster**, dueño de restaurantes y chiringuitos en **Castelldefels**, **Gavà** y **Viladecans**. El gerente **Albert Estragués**, socio del negocio junto a **Marcos Ruiz**, explica que acaba de darse de alta en **Just Eat** y **Uber Eats** ante la paralización completa del negocio. “Estábamos en casa, con 40 trabajadores en ERTE que no cobraban del SEPE y con deudas acumuladas, así que decidimos probar la venta online para ver si nos ayudaba. Sacamos a algunos empleados del ERTE y abrimos una cocina, donde preparamos platos de todos los restaurantes”. De momento, Estragués cuenta que la experiencia es buena, que realiza entre un 20% y un 30% de los pedidos habituales. El dueño del negocio se muestra satisfecho con la experiencia y espera seguir vendiendo a través de las plataformas cuando se levante el confinamiento. Sin embargo, piensa que la venta online no es sustitutiva de la física. Como Lancaster, decenas de restaurantes se han sumado a las plataformas durante el confinamiento. La empresa Just Eat asegura que ha registrado un

incremento del 200% en nuevas altas de restaurantes respecto al año anterior. En Uber Eats señalan que el crecimiento ha sido del 15%.

Las ofertas 3x2 y los descuentos volverán a los supermercados poco a poco en la desescalada

- Los expertos coinciden en que el trabajo promocional ha sido sensiblemente inferior al habitual, lo que puede explicar en parte cierto encarecimiento en la alimentación



Supermercado - VALERIO MERINO



EFE



MADRID - Actualizado: 25/05/2020 09:15h



GUARDAR



Las cadenas de supermercados ya se preparan para una nueva fase tras el confinamiento social provocado por el coronavirus, y anticipan **un mayor esfuerzo en materia de promociones y ofertas para captar a un consumidor preocupado por su bolsillo** debido al empeoramiento de la economía.

NOTICIAS RELACIONADAS

Los diez productos más vendidos en los supermercados durante el encierro por el coronavirus

El «suplemento Covid» o el sobrecoste de hasta 60 euros que algunos negocios cobran en la reapertura

Así lo auguran expertos de las consultoras Nielsen, Kantar y Future Retail consultados, que coinciden en apuntar que durante los últimos dos meses ese trabajo promocional ha sido sensiblemente inferior al habitual -lo que puede explicar en parte cierto encarecimiento en la alimentación- y abogan por sacar lecciones de la última crisis (2008) para aplicar en el actual contexto.

Los informes sobre tendencias de consumo son unánimes a la hora de dibujar un escenario con los clientes más pendientes del gasto que en los últimos años, cuando la relación calidad-precio (sobre todo en los frescos), la proximidad, lo «premium» o la innovación ganaron peso

LO MÁS LEÍDO EN ABC

Economía

ABC

- 1 El Gobierno francés no recomienda reservar vacaciones en España por la política contradictoria de Sánchez



- 2 España ha perdido casi 200 grandes empresas en solo dos meses

- 3 Así reacciona Europa al plan de Sánchez para salvar la temporada turística de verano



- 4 Fiebre ciclista con el desconfinamiento: «Estamos desbordados, hay lista de espera de 15 días»



- 5 Preocupación en Bruselas porque España no apoya a sus empresas

**pisos**.com

El piso de tu vida te está buscando

COMPRAR

ALQUILAR

OBRA NUEVA

Provincia, Población, Barrio

ENCUÉNTRALO

HORÓSCOPO



Aries



Tauro



Géminis



Cáncer



Leo



Virgo



Libra



Escorpio



La pandemia ha provocado un cambio sustancial para las cadenas de supermercados: de la tendencia a vender cestas cada vez más pequeñas pero con mayor gasto -con numerosas visitas a las tiendas a lo largo del mes- se ha pasado a **grandes compras con los productos básicos** como elemento principal.

Con el paso de las semanas la composición de esa lista de la compra ha ido cambiando, y aunque los expertos en consumo pronostican que la preocupación sanitaria por el coronavirus no desaparecerá a corto plazo, se avecinan algunos cambios. «Lo que pase dependerá del balance entre la preocupación por motivos de salud y por la economía. Por ahora gana el primero, y por eso **los operadores con más establecimientos de proximidad (DIA, los regionales e incluso las tiendas de conveniencia) ganan peso** frente al resto de formatos», argumenta el experto en paneles de consumo de Kantar Carlos Cotos.

Aquí se enmarcan **las dificultades que afrontan ahora los hipermercados** (Carrefour, Alcampo, etc.) e incluso los supermercados grandes (Mercadona y Lidl entre ellos), pero el entorno es cambiante y Cotos no descarta movimientos. «Cuando la prioridad es la cercanía, en ese ambiente la presión promocional es mucho menor. Estas semanas hemos visto a la gente haciendo sobre todo compras de carga, sin preocuparse tanto por buscar el mejor precio o comparar ofertas», explica.

Sin embargo, las tiendas grandes también ofrecen ventajas una vez superadas las restricciones a la movilidad, ya que al contar con más superficie es más fácil evitar las concentraciones e incluso en los hiper se pueden comprar productos de otras categorías diferentes a alimentación. «En ese caso, la actividad promocional sería mucho mayor, tendría sentido volver a esas ofertas de tres por dos y demás», incide.

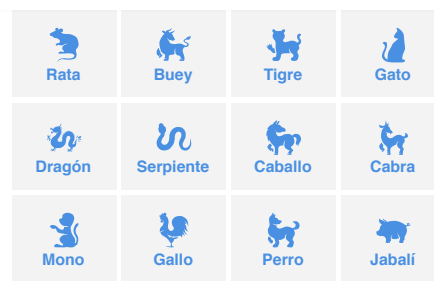
«El esfuerzo promocional en confinamiento ha estado casi suspendido, **con las empresas centradas en garantizar el surtido y un cliente que compraba lo que hubiera, no lo más barato.** Pero en esta fase en la que entramos, esto va a ir de descuentos y ofertas, como pasó en la crisis», augura Javier Pérez de Leza, exdirectivo de las cadenas Makro y Supersol y fundador de Future Retail.

Pérez de Leza recuerda que entonces el consumidor era capaz de visitar varios supermercados en busca del mejor precio, y defiende que ante la necesidad de reducir márgenes -en un sector donde suelen ser ya de por sí bajos, de entre el 1 y el % aproximadamente- triunfarán aquellas compañías con mayor solvencia y músculo financiero.

«Polarización» entre consumidores

La responsable del área de Desarrollo de Cliente de Nielsen, Noelia Arenas, anticipa una «polarización» entre los consumidores, divididos en quienes pasan por dificultades y aquellos «sin estrecheces económicas».

Ello exigirá a la distribución «estratificar» precios para atender a todas las necesidades, aunque da por descontado **un mayor**



[Consulta tu horóscopo](#)

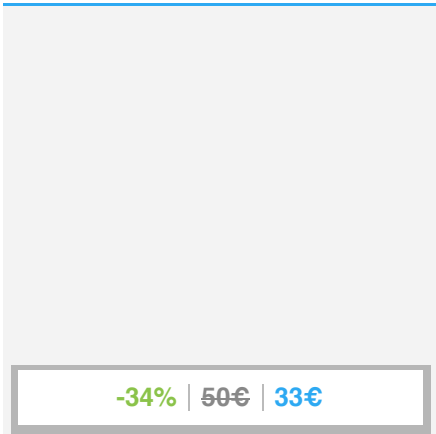
Arenas recuerda que **en la anterior crisis «aumentó mucho la presión promocional pero de forma poco eficiente, con promociones que no generaban valor»**. «Creemos que el mercado aprendió de entonces y diseñará promociones más lógicas», señala la experta, que recuerda un dato: Nielsen calcula que en España sólo uno de cada tres euros invertidos en promoción generan beneficio.

TEMAS

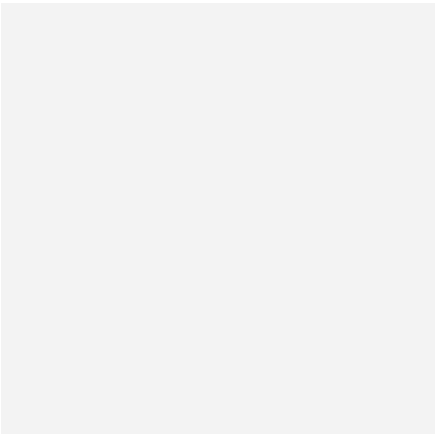
- Lidl
- Supermercados
- Nielsen
- Mercadona
- Carrefour
- Alcampo
- Distribución
- Consumo

+

Deja tu comentario



Lote Productos Gourmet Vegetarianos



Código descuento Barceló

ABC



- Vocento
- Sobre nosotros
- Contacto
- Política de privacidad
- Política de cookies
- Condiciones de uso
- Aviso legal
- Horóscopo
- Horóscopo chino
- Ultimas noticias
- Programación TV
- Calendario laboral 2020
- Escuchar noticias del día
- Blogs
- últimas noticias
- La Colmena
- Descuentos
- Declaración Renta 2019-2020
- Elecciones Gallegas 2020
- Elecciones Vascas 2020
- Bienestar
- Lotería de Navidad 2019

Copyright © DIARIO ABC, S.L.

ENLACES VOCENTO

- ABC
- ABC Sevilla
- Hoy
- El Correo
- La Rioja
- El Norte de Castilla
- Diario Vasco
- El Comercio
- Ideal
- Sur
- Las Provincias
- El Diario Montañés
- La Voz Digital
- La Verdad
- Leonoticias.com
- Burgosconecta
- Unoauto.com
- Infoempleo
- Guapabox
- Finanzas
- Autocasión
- Oferplan
- Pisos.com
- Mujerhoy
- XL Semanal
- Código Único
- TopComparativas

GRAN CONSUMO

Las grandes del consumo diseñan cambios de estrategia ante el nuevo comprador tras la pandemia

Las compañías del sector reducen surtidos como efecto de la compra de aprovisionamiento y por la crisis económica que viene, pero además rechazan acumular stock, como sí que se hacía con anterioridad.



Supermercado

MARIO MORATALLA 25/05/2020 04:45

Muchas de las grandes empresas del **sector del gran consumo** en España (que engloba tanto a la industria alimentaria como a la distribución) ya diseñan en sus cuarteles generales cómo va a ser el panorama del consumidor post coronavirus. La crisis ha llevado a las empresas a hacer un giro de 180 grados en apenas dos meses. Los paradigmas que se manejaban han cambiado.

OKDIARIO ha hablado con directivos del sector del gran consumo que relatan cómo en las mesas de grandes compañías se ha establecido un cambio, no se sabe si momentáneo o definitivo, de dirección. Lo cuenta un alto cargo de una empresa alimentaria: «Hasta ahora, se buscaba aumentar el margen y obtener más precio por la vía de encarecer, bien sea vendiendo productos con *packs* o presentaciones de más valor añadido. Un litro de una bebida normal lo puedes vender a 1,15 euros pero tres latas las vendes a 1,8, con lo cual acabas vendiendo un litro sacando mucho más margen. Todo esto va a involucionar».

Con el inicio del confinamiento y con las compras de acopio que se hicieron durante los primeros días, ni fabricantes ni *retailers* tuvieron mucho tiempo para actuar. Pero pasadas las semanas tanto unos como otros han llegado al pacto no escrito de que es mejor **reducir los SKU** -referencias de producto, distintas tipologías con variedades de tamaño o *packaging*- para dejarlos en unos cuantos modelos muy básicos.

De este modo, la tendencia de los últimos años se trunca. Hasta ahora, las compañías de alimentación o bebidas se beneficiaban de un entorno donde primaba el consumo fuera de casa, **los productos gourmet**. Estos productos son mejores para las empresas para generar margen, empaques más pequeños o sensaciones *premium*.

Confirma esta tendencia **Rosario Pedrosa**, gerente del área de Estrategia Comercial y Marketing de la patronal **Aecoc**: «Tras las primeras semanas de confinamiento con la demanda desbordada, lo que han hecho fabricantes y distribuidores es priorizar el suministro con un gran trabajo por toda la cadena, garantizar el aprovisionamiento y un surtido más básico. Ahora se ha visto que hay un 25% de ocasiones más en casa que antes se producían fuera y ahora se hace en el hogar. Fabricantes y distribuidores sin haberlo previsto se están volcando en satisfacer los **productos más básicos**», asegura.

Así que ahora, este cambio, ¿ha venido para quedarse?

«Recuperar lineales no es fácil»

La directiva de Aecoc también señala que «recuperar los lineales no se hace de la noche a la mañana, no va a ser tan fácil y además hay otro factor que es la crisis económica que se acerca que también llevará a una transformación en el comportamiento del consumidor y muy probablemente comprar producto más básico y cocinar más en casa y fijarse más en el precio».

Por ello, asegura, «se va a transformar lo que vemos en el punto de venta. Probablemente iremos a surtidos más básicos y con efecto precio. Hay otras tendencias que también se refuerzan como la salud o la proximidad, y los *retailers* de proximidad deberán de complementar sus surtidos básicos para satisfacer las necesidades ya que no todos los consumidores son iguales».

«Nadie quiere almacenar nada»

Junto a la reducción de los SKU y la ya conocida tendencia al *delivery* -el comercio electrónico de alimentación ha crecido más en dos meses que en los últimos tres años- y

por la salud, otro efecto muy importante, según un conocido directivo del sector, ha sido la búsqueda de cadenas de distribución más rápidas que eviten tener que almacenar.

«Ahora El Corte Inglés ya no quiere almacenar nada, nadie quiere almacenar nada, sino un modelo con el proveedor de que me sirvas en 24 horas y punto. Al principio de todo, ante el miedo a quedarse desabastecido todos han hecho acopio. Por ejemplo durante todo el tiempo del confinamiento las cadenas almacenaban *stock* de grandes marcas porque tenían miedo de que fallara el suministro y no pudieran llegar a vender», dice este alto cargo.

Todos estos miedos se están atemperando conforme van pasando las semanas y se va restableciendo la situación de normalidad. Por tanto, ahora lo que se busca es reforzar la cadena logística para que abastezcan rápido.

De todos estos cambios, algunos vendrán para quedarse como tendencias y otros se podrán revertir. Pero nadie duda de que esta crisis dejará una cicatriz profunda en algunas empresas y en un sector que ha señalado cómo ha tenido que **sacrificar margen** -el propio Mercadona dijo que era lo que le había pasado- para garantizar el abastecimiento de la población en momentos tan sombríos como los que se han vivido.