



## Los descuentos permanentes dinamitan las rebajas y la campaña de Navidad

El balance de ventas del mes de diciembre no deja buenas noticias para nuestro comercio minorista, con un **crecimiento interanual absolutamente plano (0,0%)**. La campaña de Navidad no ha cumplido por tanto con las expectativas iniciales de crecimiento, con unos datos que suponen un duro varapalo en el que era tradicionalmente el mes de las compras y el consumo, y quedando lejos de los datos del año pasado, cuando en diciembre se creció un 1,5%.

Las ventas de diciembre, además, quedaron **1,5 puntos por debajo de las de noviembre**, estas últimas impulsadas por el Black Friday. En opinión del presidente de la Confederación Española de Comercio, **Manuel García-Izquierdo**, "estos resultados, lejos de ser algo aislado,

se han convertido ya en una tendencia muy preocupante y confirman que **las promociones y descuentos permanentes están acabando con la campaña de Navidad, como ya lo hicieron con las rebajas**".

"Los picos de consumo ahora se reparten a lo largo del año", afirma el presidente de la CEC, quien lamenta que, de esta forma, "si han tenido un mal año, los comerciantes ni siquiera podemos remontar en las campañas de Navidad y Reyes".

Por formatos, y exceptuando un leve crecimiento en las ventas de las grandes cadenas, el resto ha registrado caídas (en el caso de las empresas unilocalizadas, del -0,5%), lo que viene a confirmar que esta "tiranía de descuentos" no impacta solo sobre nuestro comercio de proximidad,

sino que se trata ya de una crisis estructural del sector y a todos los niveles. Este crecimiento plano en diciembre también responde a una **ralentización del consumo**, que tiene sin duda una relación directa con la incertidumbre política y económica. El sector necesita una reactivación del consumo, por lo que pedimos a nuestras administraciones compromiso y responsabilidad en el mantenimiento de un sector que es clave para la economía española.

### SUMARIO

- 2..... La CEC y Andimac lideran un proyecto de FP Dual
- 6..... Gerardo Cuerva ya es el nuevo presidente de Cepyme
- 6..... El ecommerce factura en España más de €9.300 millones en el 2º trimestre
- 7..... Baja el número de empresas de comercio activas en 2018
- 8..... La morosidad, un problema de primera magnitud

### Un 2018 decepcionante

El Índice del Comercio Minorista publicado este miércoles por el INE refleja un levisimo crecimiento en el comercio durante 2018 del 0,8%, frente al 3,5% que creció en 2017.

Sin embargo, en este caso sí que es **el pequeño y mediano comercio el único formato que presenta tasas negativas (-0,7%)**, frente a los crecimientos de pequeñas cadenas (+1%), grandes cadenas (+2,4%) y grandes superficies (+0,4%). García-Izquierdo explica que "esto demuestra que otros formatos pueden reducir sus márgenes y aún así, seguir creciendo, pero para los comercios de proximidad esta nueva dinámica de promociones constantes en que hemos entrado supone un golpe del que muchos no se podrán recuperar".

En cuanto al empleo, 2018 deja un crecimiento del 1% en el conjunto del sector. Por eso desde la Confederación queremos resaltar el enorme esfuerzo que durante los últimos años han realizado nuestros comerciantes.



Confederación Española de Comercio



**Ahorra el 15% en tu factura al contratar gas o electricidad**



## La CEC y Andimac lideran un proyecto de FP Dual



El pasado día 23 de Enero se presentó a los alumnos del IES Clara del Rey el proyecto de FP Dual que está liderando la CEC junto a ANDIMAC (Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción). A la misma acudieron alumnos del ciclo de grado medio de **Actividades comerciales** y del ciclo de grado superior de **gestión de ventas y espacios comerciales**.

BIGMAT, La Guardia e Idaterm, empresas asociadas a **ANDIMAC** expusieron en el salón de actos del centro las características de la empresa, el proyecto de formación, la dirección de los centros de trabajo, las posibilidades de inserción laboral y el perfil de alumnos que buscan, en una jornada que sirvió para aumentar el interés de los mismos en el sector y preparar un perfil muy especializado para el sector.

## Diego Giménez, nuevo presidente de FECE



El pasado día 13 de diciembre, y debido al fin del mandato del actual presidente de FECE, José María Verdeguer (gerente del Grupo Sinersis) tuvo lugar la asamblea extraordinaria electoral de dicha Federación. Resultó elegido como nuevo presidente Diego Giménez, gerente de Fadesa-Expert y del grupo Conzentria.

El nuevo presidente agradeció a los asociados su confianza, y manifestó su deseo de continuar el buen trabajo que se realiza en FECE, acometiendo los cambios oportunos en su caso y contando siempre con el consenso y concurso de la junta directiva.

## Armando Rodríguez toma el testigo al frente de COCEM



El 15 de enero, la Confederación de Comercio Especializado de Madrid celebró su Asamblea electoral, en la que Armando Rodríguez Ocaña se convirtió por unanimidad en el nuevo presidente de la organización, tomando así el testigo de Luis Pacheco Torres. Con una reconocida trayectoria profesional en el mundo asociativo, Rodríguez Ocaña es secretario general del Gremio de Joyeros de Madrid. Además, es vicepresidente de Madrid Foro Empresarial y de la Asociación contra la Corrupción y por la Regeneración Social, ACCORS.

## EDITORIAL

Estas últimas semanas hemos leído multitud de artículos sobre la situación del comercio, las rebajas (o no-rebajas) y la situación en la que las continuas promociones y descuentos durante todo el año dejan a nuestro pequeño y mediano comercio, con una caída de ventas confirmada ya por los datos de diciembre y del conjunto de 2018.

No hay mucho más que decir; todos, especialmente los comerciantes, sabemos que los hábitos del consumidor han cambiado y que debemos esforzarnos por adaptarnos a ello, pero todos los esfuerzos serán en balde si no vienen acompañados de regulación, y eso solo puede venir desde nuestras administraciones.

Si pedimos la vuelta a la regulación de las rebajas no es por 'puro capricho', sino porque realmente esta tendencia ahoga completamente los márgenes de miles de comerciantes.

Si no se aborda de forma urgente un plan integral de recuperación del sector, nuestro comercio lo va a pagar caro en forma de pérdida de empleos, cierre de comercios... una tendencia que ya estamos viendo y que en 2018 se ha cebado especialmente con el pequeño y mediano comercio, según los datos del Directorio Central de Empresas que ofrecemos en estas páginas.

Desde la CEC siempre hemos trabajado con unos objetivos claros, y gracias a la unidad de nuestras asociaciones nuestro mensaje está calando en la sociedad y estamos consiguiendo que se pase a la acción: en 2018 la ministra Reyes Maroto anunció la puesta en marcha de varias mesas de trabajo para analizar los cambios que está experimentando el sector y alcanzar posibles acuerdos. El debate sobre las rebajas y la puesta en marcha de un observatorio sobre este tema están ya sobre la mesa. Esta es la línea a seguir, y uno de los grandes objetivos de este recién estrenado 2019.

# Buenas prácticas laborales para evitar los trastornos músculo-esqueléticos en el sector comercio

En el marco del proyecto de prevención de riesgos laborales llevado a cabo por la CEC

En artículos anteriores hemos analizado los distintos factores de riesgo de sufrir trastornos músculo-esqueléticos (TME) en el sector comercio. Estos factores son muy variados, pero se dividen fundamentalmente en 4 grupos: los relacionados con posturas forzadas, manipulación de cargas, el mantenimiento de posturas estáticas y, por último, la realización de movimientos repetitivos, condicionando en todos ellos el desempeño y su salud laboral. Pero hay una serie de buenas prácticas que cada trabajador puede llevar a cabo para evitar, en la medida de lo posible, que los TME influyan negativamente sobre su puesto de trabajo y sobre su estado de salud general.

## POSTURAS FORZADAS

Un inadecuado diseño de los puestos de trabajo en el sector del comercio minorista, como puede ser falta de espacio o que el mismo esté poco optimizado, pueden traer como consecuencia que el trabajador tienda a adoptar posturas forzadas, que terminan acarreándole trastornos músculo-esqueléticos.

## BUENAS PRÁCTICAS

Para evitarlo, el trabajador y autónomo de comercio puede tener en cuenta determinadas buenas prácticas, como, por ejemplo, intentar durante toda la jornada laboral mantener una postura adecuada, con la espalda recta y correctamente apoyada en un respaldo.

Siempre que las características del trabajo lo permitan, debe alternar las posturas sentado y de pie, así como realizar breves pausas y caminar para activar la circulación.

Durante estas pausas, es importante también tratar de variar la posición, estirando suavemente los músculos.

Por parte de la empresa, es su responsabilidad planificar el trabajo de forma que los trabajadores puedan rotar y contar con pausas durante su jornada laboral, así como adaptar y diseñar adecuadamente cada puesto de trabajo para evitar el mantenimiento de posturas forzadas.

## POSTURAS ESTÁTICAS

En los establecimientos comerciales, muchas veces el comerciante permanece sentado

durante varias horas, o bien al contrario, es decir, tiene que estar de pie durante períodos prolongados de tiempo cuando tiene una gran afluencia de compradores en su tienda.

Este mantenimiento prolongado de posturas pueden ser la causa de trastornos como lumbalgias, hinchazón de piernas, restricción del flujo sanguíneo en piernas y pies, etc...

## BUENAS PRÁCTICAS

El trabajador debe intentar evitar en la medida de lo posible mantener mucho tiempo la misma posición.

Si esto no es posible, para reducir en parte las molestias en las lumbares, un simple gesto que puede ayudar es elevar un poco un pie, apoyándolo por ejemplo sobre un reposapiés si se está sentado, y alternar cada pocos minutos el pie que se tiene levantado.

Tanto si el trabajador está de pie como sentado, debe esforzarse en estar en todo caso erguido, manteniendo el tronco recto para evitar molestias y dolores en la columna.

Es conveniente hacer pequeños estiramientos de las extremidades, así como hacer pequeñas flexiones de las rodillas cada cierto tiempo. La ropa debe ser cómoda y sobre todo holgada, de forma que no impida ni dificulte la circulación sanguínea.

Si el puesto de trabajo exige estar un tiempo prolongado de pie, lo aconsejable es usar un calzado cómodo, y evitar los tacones más altos de 5 centímetros. En este sentido, las plantillas para los pies específicamente diseñadas para este fin también son un aliado para aliviar la fatiga.

## MANIPULACIÓN DE CARGAS

Se trata de uno de los puntos más críticos en el comercio minorista, ya que en los establecimientos comerciales los trabajadores manipulan manualmente cargas, tales como cajas de mercancía, que suponen un importante factor de riesgo para presentar molestias dorsolumbares.

## BUENAS PRÁCTICAS

Hay determinados consejos y buenas prácticas que deben tenerse en cuenta para

evitar dichos trastornos. A la hora de tomar la carga, debe hacerlo con las dos manos, y acostumbrarse a hacerlo utilizando la fuerza de los músculos de las piernas y, por tanto, sin cargar la espalda.

Además, si debe caminar para trasladar la mercancía de un lado a otro, lo aconsejable es que lo haga dando pasos cortos y llevando la carga próxima al cuerpo. Está totalmente desaconsejado colocar productos pesados sobre los hombros, así como evitar girar la cintura mientras está manteniendo el peso (en vez de eso, debes girar los pies para cambiar la dirección de todo el cuerpo).

## MOVIMIENTOS REPETITIVOS

En determinados puestos de trabajo relacionados con el comercio minorista, la propia naturaleza de las tareas exige realizar gran cantidad de movimientos repetitivos. Es el caso del personal que se encuentra en las cajas de los supermercados (escaneado de alimentos al pasar por la cinta, llenado de bolsas), de los carniceros (por ejemplo, por el uso de cortafiambres y cuchillo) personal de oficina (uso del teclado), reponedores (apertura de cajas de mercancías), etc. Este tipo de movimientos, a la larga, pueden llegar a ser el origen de lesiones variadas en músculos, nervios, ligamentos y tendones.

## BUENAS PRÁCTICAS

Hay medidas que el trabajador, de forma individual, puede hacer para evitar los trastornos músculo-esqueléticos, como por ejemplo, tratar de organizarse la carga de trabajo de manera que pueda alternar tareas, y de esta manera no sobrecargar determinados grupos musculares.

Debe también reducir al máximo la fuerza que emplea, por ejemplo manteniendo afilados los útiles cortantes.

Si es responsable de tareas en las que utiliza guantes de protección, estos deberán quedar bien ajustados a las manos; en caso contrario, se reduce la sensibilidad de las mismas e instintivamente se tiende a aplicar una fuerza por encima de lo necesario.



## SOMOSCOMPRA: la plataforma que permite diversificar la oferta de tu comercio y ser más competitivo

El pasado mes de octubre, la CEC puso en marcha el portal SOMOSCOMPRA, mediante el que los comercios pueden acceder a través de Internet a una gama de 450.000 productos y 500 proveedores de toda Europa.

¿Quieres aumentar la competitividad de tu comercio, pero tienes dudas sobre cómo funciona SOMOSCOMPRA? Resolvemos algunas de las más frecuentes:

**Soy comerciante, ¿es gratis para mí usar SOMOSCOMPRA?**

La inscripción para cualquier comerciante profesional es gratuita y permite el acceso a los productos de todos los proveedores que pertenecen a la plataforma. Además, si formas parte de una organización



adscrita a la CEC te beneficiarás de acceso PREMIUM gratuito, con ventajas adicionales, mediante el código [somos-CEC-300619](#).

**¿Hay un importe mínimo de compra?**  
Depende de cada proveedor, que es quien puede fijar un importe mínimo de compra, pero suele estar en torno a los 150€.

**¿Cómo puedo comprar sin IVA en los países fuera de España, dentro de la Comunidad Europea?**  
En Europa, el IVA intracomunitario validado por Hacienda es suficiente para evitar tener que hacer el des-

### Únete al FUTURO de las compras al por mayor

- ✓ Un amplio surtido
- ✓ Mejores precios
- ✓ 100% protección

embolso del IVA en la facturación y pago de tu compra. Puedes dar de alta y validar tu número de IVA intracomunitario acudiendo a tu oficina de la Agencia Tributaria, o a través de tu gestor.

**¿Qué hago si tengo consultas o preguntas relacionadas con mi pedido o con los productos?**

Si tienes cualquier duda durante el proceso de compra sobre el pedido, el producto o la entrega, puedes hacer uso de la herramienta "Chat", a través de la que el equipo de Zen-trada en España te atenderá en tu propio idioma.

## Red.es abrirá una Oficina de Transformación Digital en Sevilla a través de la CEC

Red.es ha concedido una subvención a la Confederación Española de Comercio para la apertura de una **Oficina de Transformación Digital (OTD)** en Sevilla, que se pondrá en marcha durante el mes de marzo. Se trata de un proyecto piloto, que podrá trasladarse a otras comunidades en función del éxito de la experiencia.

Transformación digital en PYMES } Oficinas de Transformación Digital

Desde la OTD se organizarán jornadas de sensibilización dirigidas a **pymes de comercio** sobre las oportunidades que brinda la transformación digital; un total de 48 eventos durante el próximo año con los que pretendemos concienciar al sector de la necesidad de cambio.

Actualmente, como fase previa a la apertura de la Oficina, se están realizando una serie de entrevistas que pondrán de manifiesto las necesidades del sector y de nuestros asociados en el entorno de la OTD.

La Oficina de Transformación Digital contará con una **página web** donde podremos atender al conjunto del territorio andaluz y dar solución a sus inquietudes digitales más importantes, además de un espacio físico acondicionado para que aquellas personas que lo deseen puedan recibir asesoramiento y atención presencial.

## Los asociados de la CEC ya pueden acceder a un 15% de descuento en la oferta de luz y gas para negocios de CEPSA



Los comerciantes asociados a la CEC a través de cualquiera de sus asociaciones provinciales o sectoriales, ya pueden beneficiarse de un importante descuento en la nueva **oferta de suministro de luz y gas dirigida a pymes**, puesta en marcha recientemente por CEPSA.

En concreto, **Luz y Gas para Negocios** se dirige a empresas con una potencia contratada de luz de hasta 15 kW y/o un consumo de gas de 50.000 kWh al año.

En este sentido, los comerciantes podrán contratar el gas o la electricidad, obteniendo un **15% de descuento**.

Con la oferta de luz y gas para pymes, **CEPSA** amplía su oferta de servicios con el objetivo de adaptarse a las necesidades energéticas de cada cliente. La compañía ya cuenta con experiencia en la comercialización de gas y electricidad para gran empresa e industria, ámbito en el que está presente desde hace más de 15 años.

# CURSOS ONLINE GRATUITOS



## PARA TRABAJADORES Y AUTÓNOMOS DEL SECTOR COMERCIO



CURSOS  
ONLINE



DIPLOMA  
ESPECIALIDAD SEPE



INSCRIPCIÓN  
ABIERTA

Negociación con proveedores **(35 horas)**

Perfil y Funciones del Community Manager **(80 horas)**

Marketing Online: Diseño y Promoción de Sitios Web **(30 horas)**

Gestión del Marketing 2.0 **(90 horas)**

Herramientas Tecnológicas al Servicio de la Gestión Comercial de Clientes **(60 horas)**

Marketing-mix Básico en Internet y Gestión Online de Clientes **(30 horas)**

Blog para la Comunicación en Negocios **(20 horas)**

Tecnologías Aplicadas a la Venta y Atención al Cliente **(20 horas)**

Gestión de un Pequeño Comercio **(80 horas)**

Herramientas en Internet: Comercio Electrónico **(80 horas)**

Fundamentos para la Creación de Tiendas Virtuales y Desarrollo de la Actividad Comercial Online **(75 horas)**

Gestión de Comunidades Virtuales **(100 horas)**

» ¿Hablamos? ¡Contacta con nosotros para más información! «

670 831 630 918 273 242 formacion1@cec-comercio.es

Formación 100% subvencionada por:

Proyecto promovido por la Confederación Española de Comercio



Cursos online gratuitos dirigidos a **autónomos y trabajadores ocupados en empresas o entidades** pertenecientes al Sector Comercio, tales como: comercio (administraciones de loterías, comercio textil, alimentación, estancos, floristerías, vehículos, etc.), intermediarios del comercio, estaciones de servicio, aparcamientos y garajes, Contact Center, grandes almacenes y actividades de envasado y empaquetado.

## Gerardo Cuerva ya es el nuevo presidente de Cepyme



El comité ejecutivo de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) ratificó el pasado 16 de enero el nombramiento de Gerardo Cuerva como nuevo presidente.

Cuerva, que era el favorito para sustituir a Antonio Garamendi al frente de Cepyme, ha sido presidente de la Confederación Granadina de Empresarios (CGE) desde 2006. Con su nombramiento como presidente de Cepyme,

Cuerva pasará también a ser de forma automática vicepresidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). El nuevo presidente de Cepyme y vicepresidente de la CEOE es ingeniero industrial y consejero delegado del Grupo Cuerva, un conjunto de empresas que desarrollan actividades del sector energético desde hace más de 70 años.

Paralelamente, también ocupa los cargos de presidente de CIDE y de CHC Energía, y desde 2014 también ostenta el puesto de presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Granada.

## El 5 de enero, el día de mayor gasto con tarjeta del año después del Black Friday

La víspera del día de Reyes, el gasto con tarjeta de los españoles es un 37% superior a la media diaria del resto del año. De hecho, el 5 de enero es, después del 'Black Friday', la jornada de mayor consumo del año con tarjeta, con un **importe medio de 83,71 euros**.

En los días previos a la fiesta de Reyes, además, el número de personas que consumen con tarjeta de crédito **aumenta un 30%** con respecto a cualquier otro día del resto del ejercicio.

Las mayores compras de los españoles en la víspera del día de Reyes se realizan en los **supermercados**, que representan casi el 20% del total de los pagos realizados con tarjeta ese día. Le siguen las compras en moda, con casi un 12% del total, y los hipermercados y grandes superficies, con casi un 9%.

## El ecommerce supera en España los €9.300 millones de facturación en el segundo trimestre de 2018

*Agencias de viajes, transporte aéreo y prendas de vestir han sido, por este orden, los sectores con mayores ingresos en e-commerce*

La facturación del comercio electrónico en España aumentó en el segundo trimestre de 2018 un 27,2% interanual hasta alcanzar los 9.333 millones de euros, según los últimos datos de comercio electrónico disponibles en el portal **CNMCDData**.

En comparación con el trimestre anterior, las ventas del comercio electrónico **se incrementaron un 4%**, ya que su cifra de negocio en el periodo comprendido entre enero y marzo del pasado año alcanzó los 8.974 millones de euros.

Los sectores de actividad con mayores ingresos han sido las

agencias de viajes y operadores turísticos, con el 14,8% de la facturación total; el transporte aéreo, con el 11,8% y las prendas de vestir, en tercer lugar, con el 5,5%.

Con respecto al número de transacciones, en el segundo trimestre de 2018 se han registrado **más de 159 millones de transacciones**, un 34,8% más. En cuanto a la segmentación geográfica, las webs de comercio electrónico en España se han llevado el 52,4% de los ingre-



sos en el segundo trimestre de 2018. El 47,6% restante se corresponde con compras con origen en España hechas a webs de comercio electrónico en el exterior. Por número de transacciones, el 41,2% de las compraventas se registran en webs españolas y el 58,8% en webs del extranjero. Los **ingresos de ecommerce** dentro de España aumentaron un 10,1% interanual entre abril y junio.

## 2018 cerró con 50.000 autónomos más...

Los 49.986 nuevos cotizantes dentro en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos con los que se cerró 2018 suponen el **sexto año consecutivo de crecimiento** y multiplican por cinco el dato de 2017, cuando aumentaron los trabajadores por cuenta propia en 10.468 personas.

Por comunidades autónomas, Canarias ganó 5.191 trabajadores por cuenta propia, un incremento del 4,3 %; seguida por la Comunidad de Madrid (12.357 autónomos más) y Baleares (2.720), ambas con aumentos del 3,2 %. En Andalucía tuvo lugar el mayor incremento en números absolutos, de 15.937 trabajadores, un 3,1 %.

En el lado contrario, cuatro comunidades perdieron trabajadores autónomos durante el año 2018: Castilla y León, con 1.881 menos, Galicia (1.787 menos), Asturias (407 menos) y Aragón (322 menos).

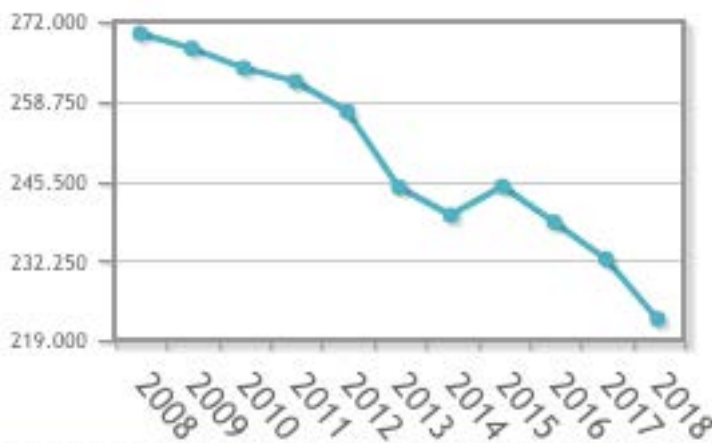
### Bajan los autónomos en comercio

Por sectores de actividad, los que más crecen en nuevas altas de autónomos son las actividades inmobiliarias, con un aumento del 9,2 % (3.897 autónomos más), seguidos por actividades artísticas (aumento del 8,6 %, 5.428 más), educación (6,3%, 5.395 nuevos trabajadores) y comunicación (6,1 %, 3.745).

Los sectores que más aumentaron por números absolutos fueron las actividades profesionales, científicas y técnicas (13.761 autónomos más, un 5,1 % de incremento) y la construcción (9.325, un 2,5 %).

El sector industrial ha perdido el 1,5 % de sus autónomos (3.546) y también caen los trabajadores por cuenta propia en el comercio (7.779 trabajadores menos, 1%) y la hostelería (620 autónomos menos, 0,2 %).

## ...pero bajaron las empresas de comercio activas



Según los datos que ofrece el **Directorio Central de Empresas (DIRCE)**, a 1 de enero de 2019, el año 2018 terminó con 6.998 empresas de comercio activas menos que en 2017, lo cual da una idea de la "debacle" que está viviendo el sector y que supone la pérdida de miles de puestos de trabajo.

Esta cifra es el resultado del balance entre las aperturas y cierres de negocios este año, con

resultados muy desiguales según el tamaño de los establecimientos. De hecho, mientras que el número de comercios con asalariados se mantiene estable o incluso crece levemente, **los negocios sin asalariados** son los que más están notando la difícil situación por la que atraviesa el comercio minorista. En concreto de 232.472 negocios sin asalariados en 2017, ahora existen 222.472 comercios, es decir: una pérdida de 10.000 negocios.

## Desde Europa

### Sube el comercio minorista en la UE

Las ventas del comercio minorista subieron un 0,6% en la eurozona en noviembre respecto al mes anterior y un 0,7% en la Unión Europea (UE), según los datos de la oficina europea de estadística, Eurostat. Por países, incrementaron en mayor medida su volumen de comercio minorista Letonia (2,4%), Polonia y Estonia (2,1%) mientras que se produjeron caídas en Eslovenia (1,6%) y Austria (0,5%).

### El 75% de los comercios online europeos desconoce la nueva normativa de pagos digitales

Diseñado para mejorar la experiencia de pagos digitales, la nueva normativa marcará el comienzo de una nueva era de estándares de seguridad para transacciones online. A pesar de estos cambios, solo el 14% de los comercios online encuestados en Europa ya soporta el nuevo estándar de autenticación. El 51% de ellos afirma que estarán preparados después de septiembre de 2019 o que no tienen planes de implantarlo.

### Google, entidad de pago en la UE

Google logra el permiso para ser entidad de pago en la UE y podrá gestionar tarjetas. El Banco Central Irlandés (ICB) ha autorizado a la multinacional a operar como una entidad de pago en este país y en toda la Unión Europea (UE). La medida permitirá al gigante tecnológico, por ejemplo, gestionar tarjetas de crédito, efectuar transferencias de dinero "online" de usuarios u operaciones de cambio de divisas.



## La morosidad, un problema de primera magnitud para las pymes del sur de Europa

La morosidad es uno de los males endémicos a los que tienen que enfrentarse los autónomos y las pymes. Según un **informe elaborado por la Comisión Europea** eliminar la "morosidad crónica" en España, Portugal e Italia salvaría del cierre a entre **124.000 y 248.000 negocios** cada año.

Los problemas de liquidez y la falta de ingresos que origina esta lacra, que afecta principalmente al tejido empresarial de menor tamaño, suponen además un lastre para la sostenibilidad y la creación de empleo. En concreto, durante 2017 (fecha a la que se refiere el informe), se podrían haber creado **6,5 millones de puestos de trabajo** en la Unión Europea si se hubieran cumplido con los plazos de pago establecidos por la normativa comunitaria, que fija en 60 días de máximo el periodo para las empresas y en 30 para la Administración.

Gran parte de estos puestos de trabajo se habrían generado en

España si tenemos en cuenta que **nuestro país lidera el ranking de morosidad empresarial**. Las operaciones entre empresas se pagan a 51 días de promedio, dos por encima de Grecia -segundo país entre los peores pagadores-, seis por encima de Italia y 20 por encima de la media de los 28.

### Régimen sancionador

En el citado informe la Comisión Europea recomienda a España implantar un régimen sancionador en el que sea incluso la propia Administración quien pueda penalizar el incumplimiento de los plazos máximos de pago. En este sentido, la **Proposición de Ley de Refuerzo de Lucha contra la Morosidad** establece sanciones de hasta un millón de euros para quienes superen los 60 días de tope en el abono de sus facturas a proveedores. De no producirse cambios de última hora, serán las Comunidades Autónomas quienes dispongan de las competencias para sancionar a los deudores.

## Reyes Maroto avanza que en febrero se aprobará el plan de modernización del comercio

La ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto, ha hablado de las líneas básicas que el proyecto de Presupuestos Generales del Estado (PGE) recoge para su Ministerio y ha avanzado que en febrero se aprobará el plan de modernización de comercio.

En concreto, la titular del ramo ha recalado que hay que **insistir en el comercio de proximidad**, ya que se pierden al año 40.000 empleos como consecuencia de la venta ilegal, "que no sólo se produce en la calle, sobre todo en Internet".

Por otra parte, Maroto ha explicado que la política industrial estaba "abandonada por parte del anterior Gobierno", por lo que su "compromiso" es "que la industria alcance el 20% del PIB en 2020".

La ministra se ha referido en general a los PGE para precisar que incrementan la inversión social, en más de un 5,3%. "Seis de cada diez euros se dedican a inversión social, eso sin duda supone revertir los recortes y atender las necesidades de los colectivos más vulnerables.

## AYUDAS, INCENTIVOS Y SUBVENCIONES EN VIGOR PARA AUTÓNOMOS Y PYMES

Fuente: MINISTERIO ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD

Comunidad	Castilla La Mancha	Aragón	España	Extremadura
<b>Ayuda</b>	Programa Adelante Digitalización, para la transformación digital de las pymes de Castilla-La Mancha	Subvenciones para mercados	Línea ICO Crédito Comercial 2019	Ayudas para contratación de técnicos en comercio exterior
<b>Beneficiario</b>	Microempresas, pequeñas y medianas empresas (pymes)	Propietarios, usuarios o similares y asociaciones de vendedores de mercados	Autónomos y empresas con domicilio social en España	Empresas y sus agrupaciones, incluyendo los consorcios de exportación y los clusters, así como las sociedades de comercialización
<b>Plazo</b>	17/06/2019	11/09/2019	31/12/2019	31/08/2019
<b>Organismo</b>	Junta de Comunidades de Castilla La Mancha	Ayuntamiento de Zaragoza	Instituto de Crédito Oficial	Junta de Extremadura



## SABÍAS QUE...

El 57% de los eCommerce con tienda física tiene ya una estrategia omnicanal para su negocio. La omnicanalidad en las empresas permite tener interrelacionados todos los canales de venta y genera, como consecuencia, una experiencia de compra más enriquecedora para los clientes.

El 48% de los españoles aprovecha las rebajas para comprar ropa y complementos, en los que gastaremos 121 euros de media, tal y como se desprende del Estudio Fin-tonic 2019 "El consumo de moda en España". El informe también pone de manifiesto que los vascos y navarros, con 134 y 133 euros, respectivamente, son los que más presupuesto destinan a la renovación de su armario. Por el contrario, castellanoleoneses, con 110 euros; así como riojanos y canarios, con 113 euros en ambos casos, se muestran más conservadores en sus compras.

En España, las colas cuestan a la distribución un total de 4.246 millones de euros. La mitad de esas pérdidas, 2.215 millones, se convierten en ganancias en otros establecimientos alternativos; mientras, los 2.031 millones restantes son compras que nunca se llegarán a efectuar. Esperar más de cinco minutos en una cola resulta excesivo para el 38% de los consumidores, y el 41% admite que le molesta tener que esperar y por eso opta por comprar por internet.

## EL SECTOR EN CIFRAS

### ICM

El Índice del Comercio Minorista del mes de diciembre, publicado por el INE, reflejó una variación interanual de las ventas del 0,0% respecto a diciembre de 2017, lo que supone 1,5 puntos por debajo de la tasa del mes anterior. En el conjunto del año 2018 las ventas minoristas aumentaron un 0,8% en su serie original.

### ICC

La confianza del consumidor español cayó en diciembre 0,5 puntos respecto al mes anterior y se situó en 90,9 puntos. Este descenso se debe tanto a la caída de 0,5 puntos de las expectativas, como a la pérdida de 0,4 puntos en la valoración de la situación actual.

### IPC

La tasa de variación anual del Índice de Precios de Consumo (IPC) en el mes de diciembre se situó en el 1,2%, cinco décimas inferior a la registrada el mes anterior.. (Fuente INE).

### Afiliaciones Seg. Social

El Comercio Minorista (G47), cuenta actualmente con 1.915.502,64 afiliados, de los cuáles 1.396.144,41 están afiliados al Régimen General y 519.358,23 afiliados son autónomos. En diciembre el comercio minorista sube 24.597,03 afiliados (sube 24.036,03 en Régimen General y 561 en autónomos).



## CITAS ¡NO PUEDES FALTAR!

### MadridJoya

**Cuándo:** 7 al 10 de febrero

**Dónde:** Ifema (Madrid)

**Qué:** El pabellón 6 de IFEMA acogerá las últimas novedades para la Primavera-Verano 2019 en alta joyería, piezas de líneas casual y de moda, relojería, platería, además de miles de innovadoras propuestas orientadas a las campañas de los próximos eventos clave como San Valentín, el Día de la Madre, así como a bodas, bautizos y comuniones.

### Mobile World Congress

**Cuándo:** 25 al 28 de febrero

**Dónde:** Barcelona

**Qué:** El Mobile World Congress se ha convertido en uno de los mayores eventos del ecosistema móvil y tecnológico. Más de 100.000 asistentes, 7.000 CEOs, 2400 expositores y 3.500 medios y analistas internacionales se reúnen para dar a conocer los últimos avances tecnológicos, proponer sinergias y conectar con el ecosistema.

### Digital Enterprise Show

**Cuándo:** 21 al 23 de mayo

**Dónde:** Ifema (Madrid)

**Qué:** Esta cita sirve como punto de encuentro para las principales multinacionales, startups, consultoras y profesionales del sector tecnológico. Descubre como la Inteligencia Artificial, BlockChain, Internet de las Cosas y el Big Data, entre otros, están cambiando el mundo de los negocios.

## La tienda 'El detalle perfecto' gana la 41 Edición del Concurso de Escaparates de Santander

El establecimiento el detalle perfecto, situado en la calle Alta de Santander, ha resultado ganador de la 41 Edición del Concurso de Escaparates de Santander, organizado por la **Federación del Comercio de Cantabria - COERCAN**, patronal del comercio minorista en la región, con la colaboración de la consejería de Innovación, Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de Cantabria y el Ayuntamiento de Santander. El comercio ha sido elegido entre los **129 establecimientos participantes**, 2 más que en la anterior edición, y ha recibido una placa conmemorativa y un ordenador portátil.

El **segundo premio** ha recaído en detalles Yolanda Celis, ubicado en la calle Marqués de la Hermida, y el **tercer premio** ha sido para 'El gato en el balcón', en la calle Rualasal. Ambos comercios han recibido su correspondiente placa, además de una tablet.

En la categoría de escaparate más votado en las redes sociales, el premio ha ido a parar a Kiosko Oky, en la Avenida San Martín del Pino, 23. En esta edición se han recibido más de 2.500 votos a través de Facebook y Twitter, siendo la edición con mayor participación hasta la fecha.



## Fish 4 kids, el nuevo proyecto de FEDEPESCA para el impulso del conocimiento del sector pesquero en los colegios

FISH4KIDS se basa en concienciar a las futuras generaciones de la importancia de la **protección y recuperación de la biodiversidad marina** para el consumo futuro de pescado; cómo podemos conservar los recursos biológicos; cómo el sector y las administraciones trabajan unidas para la limitación del impacto de la pesca y la adaptación de la misma a la protección de las especies, todo ello sin dejar de comer pescado, es más, dando unas **pautas de cómo se debe consumir este producto**, y explicando el marco de control pesquero y protección del medio ambiente europeo.

Entre las actividades que se desarrollarán en el marco de este proyecto se encuentran **juegos y concursos para niños y jóvenes**, seis jornadas informativas en colegios y una carrera indoor en el Ayuntamiento de Colmenarejo (Madrid).

## Cecobi potencia la presencia online del comercio local con la campaña Bizkaia Digital Market



Esta plataforma digital, iniciada en 2016 por la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia (Cecobi), permite a los pequeños negocios disponer gratuitamente de un espacio virtual de venta propia sin tener que hacerse cargo del mantenimiento de una página web.

Cecobi ha explicado que la mascota recorrerá los barrios y pueblos de Bizkaia donde se ubican los 330 comercios adheridos a la campaña **Bizkaia Digital Market (BDM)**, repartiendo bolsas de tela reutilizables y folletos informativos entre la ciudadanía.

También se harán fotografías de los escaparates de los comercios, compartiéndolas después en las redes sociales de Cecobi y BDM.

Durante la campaña, todas aquellas personas que compartan una foto o un video de la mascota con el **hashtag #KLIKATERA** y sean seguidores de Bizkaia Digital Market en las redes sociales entrarán en el sorteo de varios bonos de compra por valor de 100 euros para gastar en la plataforma online del comercio local.

**Cuéntanos  
tus ideas  
e iniciativas**

[comunicacion@cec-comercio.es](mailto:comunicacion@cec-comercio.es)



## EL DIARIO VASCO

### 45 nuevos comercios se unen a Singular Dendak

La Federación Mercantil de Gipuzkoa celebró ayer en el Hotel de Londres de San Sebastián una jornada profesional en la que se dio la bienvenida a 45 nuevos integrantes de Singular Dendak, una selección de tiendas que dinamizan las calles y destacan por su originalidad. «El comercio local es imprescindible en nuestros pueblos y ciudades», señaló durante el acto Julen Maiz, presidente de la federación, en el que también estuvo Isabel Muela, viceconsejera de Turismo, entre otras autoridades. 'Singular dendak', es la marca que distingue a los comercios guipuzcoanos que apuestan por la diferenciación, la profesionalidad, por un compromiso con la mejora continua y el trato personalizado.

## ABC

### Madrid Central baja las ventas «a los peores años de la crisis»

El cierre al tráfico del distrito de Centroha hundido el nivel de ventas «a los peores años de la crisis». Así lo denuncia la Plataforma de Afectados por Madrid Central, que presentó ayer el balance económico de la campaña de Navidad, la primera tras la entrada en vigor de la polémica medida. El estudio, basado en encuestas a 350 pequeñas y medianas empresas (pymes) de comercio, transportes, ocio, turismo y hostelería –entre el 10 de diciembre y el 8 de enero–, señala que la facturación se desplomó un 14,8 por ciento, una cifra muy similar a la revelada la semana pasada por la patronal CEIM, que habló de un 15 por ciento menos en el mismo periodo.

## El Norte de Castilla

### Un programa pone en contacto a emprendedores con otros que se jubilan

El Ayuntamiento y la Confederación Parentina de Organizaciones Empresariales (CPOE) trabajarán para poner en contacto a empresarios a punto de jubilarse y aquellos que estén interesados en continuar con el negocio. Este proyecto, denominado 'CPOE negocios' y que se expondrá en la Comisión de Desarrollo Económico por parte del equipo de gobierno municipal del PP, supondrá una aportación municipal de 19.000 euros y consistirá en una plataforma web para poner en comunicación a ambos colectivos. El proyecto estará complementado con asesoramiento, herramientas e información sobre cuestiones legales, formales, económicas y laborales.

## Tu opinión cuenta

### CEC INFORMA

lo hacemos entre todos

Envíanos tus propuestas, ideas y opiniones al mail [comunicacion@cec-comercio.es](mailto:comunicacion@cec-comercio.es)

Envíanos aquellas informaciones o noticias territoriales que consideres interesantes para nuestro sector

¡Búscanos en las RR.SS!



CEC | Organización empresarial más representativa del comercio de proximidad da cabida a:

# 99%

Empresas comerciales

# 26%

Autónomos del país

# +1.200.000%

Puestos de trabajo

Entidades colaboradoras

