

Anàlisi de l'impacte del COVID-19 en el sector comerç de Catalunya

RESULTATS DE LA QUARTA ONADA D'ENQUESTES REALITZADA
ENTRE EL 30 DE MARÇ I EL 5 D'ABRIL

6 D'ABRIL DE 2020

Autoritzem a emprar aquest informe per a la redacció de notícies, comunicats i documents amb el compromís d'esmentar la font de J3B3 Economics i enllaçar a:

https://j3b3.com/cat/estudis/estudi_coronavirus

Primera versió: 6/4/2020

Treball realitzat per:



J3B3 ECONOMICS, S.L
B-66.175.928
Pg. Joan Carles I, 12
08320 El Masnou – BARCELONA-
www.j3b3.com
info@j3b3.com

Jordi Bacaria Martinez (Membre 13.071 del Col·legi d'Economistes de Catalunya)

Índex

| | |
|-------------------------------|----|
| 1. Introducció..... | 4 |
| 2. Disseny mostral..... | 5 |
| 3. Aspectes metodològics..... | 8 |
| 4. Resultats..... | 9 |
| 5. Annexes..... | 19 |

1. Introducció

El coronavirus actua en les empreses de manera semblant que ho fa en les persones.

En el cas dels negocis, però, el contagi ha sigut pràcticament total i, ara, caldrà veure quines empreses resisteixen a l'aturada de fluxos d'ingressos i quines, malauradament, es rendiran davant d'aquest inevitable escenari.

Els resultats presentats en les properes línies són bastant categòrics.

En primer lloc, el 14% del comerç urbà tancarà, de manera definitiva, les seves portes durant el mes d'abril. El principal motiu és, bàsicament, baixos nivells de tresoreria i recursos propis limitats o inexistents, que permetin absorbir la caiguda de vendes.

A més, aquesta xifra es mostra creixent a mida que vagin passant les setmanes ja que el fons de maniobra és cada vegada menor.

En segon lloc, i per aquest motiu, es planteja la necessitat d'endeutament per adquirir líquid. El raonament parteix de l'evidència de que aquelles empreses que han augmentat els seus passius, es mostren més preparades per afrontar el tancament obligat d'aquest període.

En tercer lloc, es posa en dubte l'efectivitat dels ajuts públics com a mecanisme per obtenir liquiditat. A tal efecte, es suggereix que l'administració pública emprengui noves fórmules per assistir el teixit comercial local.

Les properes setmanes seran decisives tant per veure els resultats del confinament de les persones, com per avaluar l'impacte econòmic real que està tenint al pandèmia en el teixit comercial urbà dels nostres carrers.

Jordi Bacaria Martinez

Economista 13.071 del Col·legi d'Economistes de Catalunya

2. Disseny mostral

La tècnica de mostreig probabilístic emprada és l'aleatòria simple. L'estudi s'ha realitzat a partir de dades obtingudes mitjançant enquestes realitzades online (sistema CAWI) a empreses amb activitat de venda al detall i de serveis ubicades en territori català i amb establiment de venda al públic a peu de carrer.

El nombre d'enquestes realitzades fou de n=429 ,de les que se n'han descartat 31 ja que, o bé no complien els requisits per formar part de la mostra o bé, van respondre l'enquesta per duplicat.

Per tant, s'ha dut a terme una tasca de validació de totes les respostes de manera unitària amb el fi que les dades obtingudes aportin informació fiable.

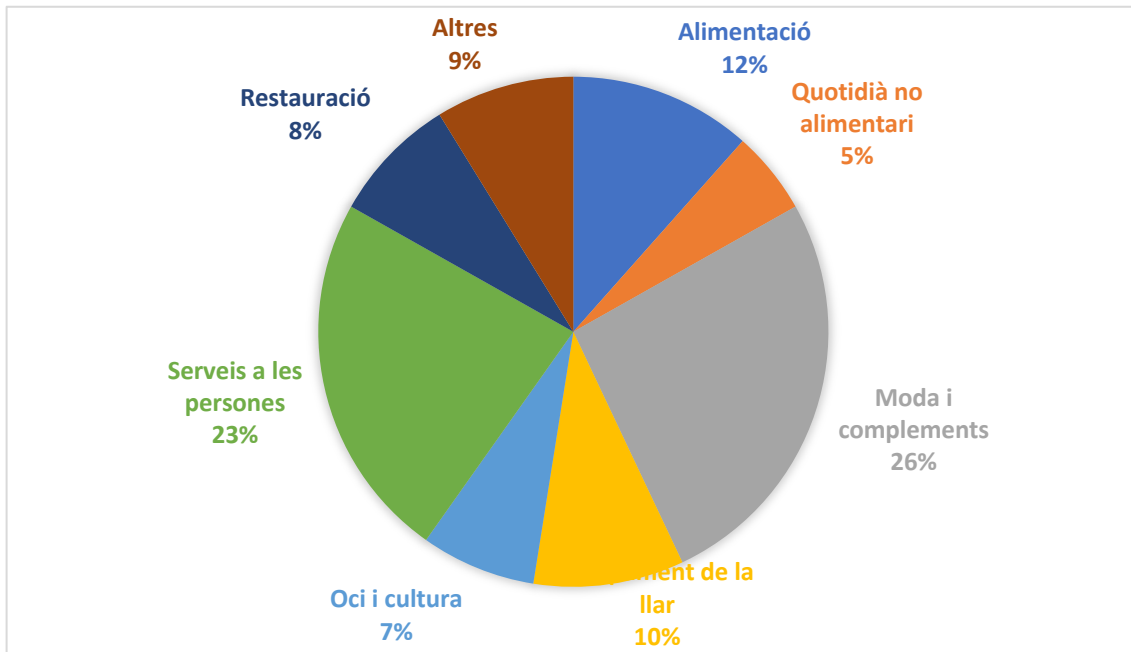
Amb tot, la mostra definitiva de la present onada és de n=398 que, per una població indefinida, un nivell de confiança del 95% i una probabilitat d'encert-error (p=q=50%) suposa un marge d'error del $\pm 4,91\%$.

Fitxa tècnica de la investigació

| | |
|----------------------------------|--|
| Univers | Empreses del sector comerç i empreses de serveis amb seu a Catalunya |
| Dimensió mostra | 398 enquestes a responsables d'establiments comercials i empreses de serveis amb seu a Catalunya |
| Error mostral | $\pm 4,91\%$ per una població coneguda, un nivell de confiança del 95% i una probabilitat d'encert-error (p=q=50%). |
| Dates del treball de camp | Del 30 de març al 5 d'abril de 2020 |
| Selecció de la mostra | Per a la obtenció de la mostra es va fer difusió a la base de dades pròpia de J3B3 Economics i, també, es va fer difusió entre diferents entitats, així com una crida mitjançant les xarxes socials. |

Font: Elaboració pròpia

Els sectors que han format part de la mostra són els següents:



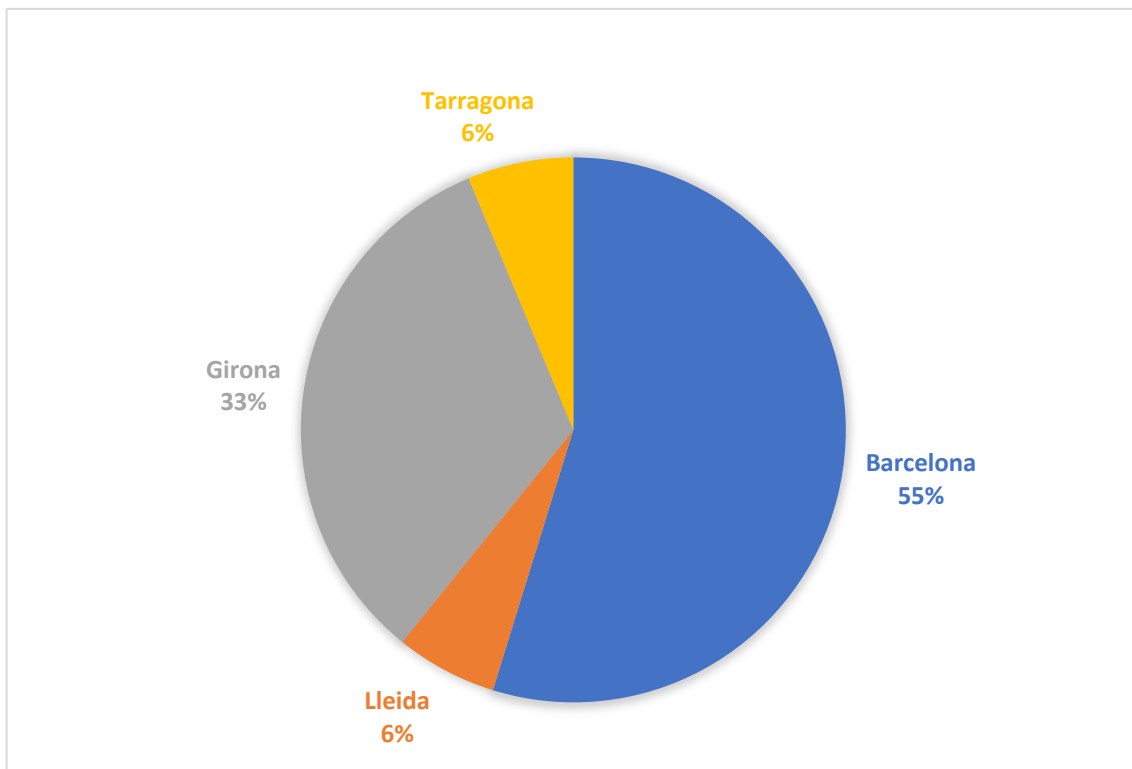
En aquesta quarta onada d'enquestes, igual que en les anteriors, no s'ha disposat d'informació ni de supermercats ni d'hipermercats, tot entenent que l'objecte de la investigació és el teixit comercial de dimensió reduïda (micro i petita empresa).

D'altra banda, aquesta onada es caracteritza per haver obtingut, respecte les anteriors, d'una major representativitat de sectors com l'alimentació, el quotidià no alimentari i moda i complements.

El qüestionari (Annex 6) de 13 preguntes, es va dissenyar amb la voluntat que l'enquesta tingués una durada màxima d'1 minut.

La mostra ha tractat d'aconseguir la màxima representativitat possible, essent la província de Barcelona (55%) la que ha aportat un major nombre de resultats, seguit de Girona (33%), Tarragona (6%) i Lleida (6%).

Aquesta onada s'ha caracteritzat per haver augmentat la significació dels establiments ubicats a la província de Barcelona.



3. Aspectes metodològics

Aquesta onada, a diferència de les anteriors, ha estat enfocada des d'un punt de vista metodològic per ser tractada, bàsicament, a mitjançant el contrast d'hipòtesis no paramètriques.

Concretament, s'han emprat les següents tècniques estadístiques per l'anàlisi de les dades:

- Anàlisi multivariant a partir de regressió lineal
- Anàlisi multivariant amb mètode robust de regressió de mínims quadrats retallats.

En relació a l'anàlisi multivariant mitjançant regressió lineal s'ha estudiat si existeix una correlació entre les següents variables:

- Estat d'ànim del sector
- Previsió de tancament definitiu del negoci al mes d'abril
- Previsió de tancament definitiu del negoci al mes de maig
- Ajuts sol·licitats a les administracions
- Ús de recursos personals per a sustentar la liquiditat del negoci
- Ús de tresoreria per sustentar la liquiditat del negoci
- Ús de recursos aliens per sustentar la liquiditat del negoci
- Grau d'assoliment de negociació amb proveïdors per a garantir la continuïtat del negoci
- Grau d'assoliment de negociació amb propietari del local per a garantir la continuïtat del negoci

Per tal de ratificar els resultats obtinguts, posteriorment, s'ha dut a terme una regressió de mínims quadrats retallats - ltsReg() - un mètode estadístic robust en què els valors es ponderen per tal que els valors atípics tinguin un pes menor i, en conseqüència, poder ajustar millor la correlació.

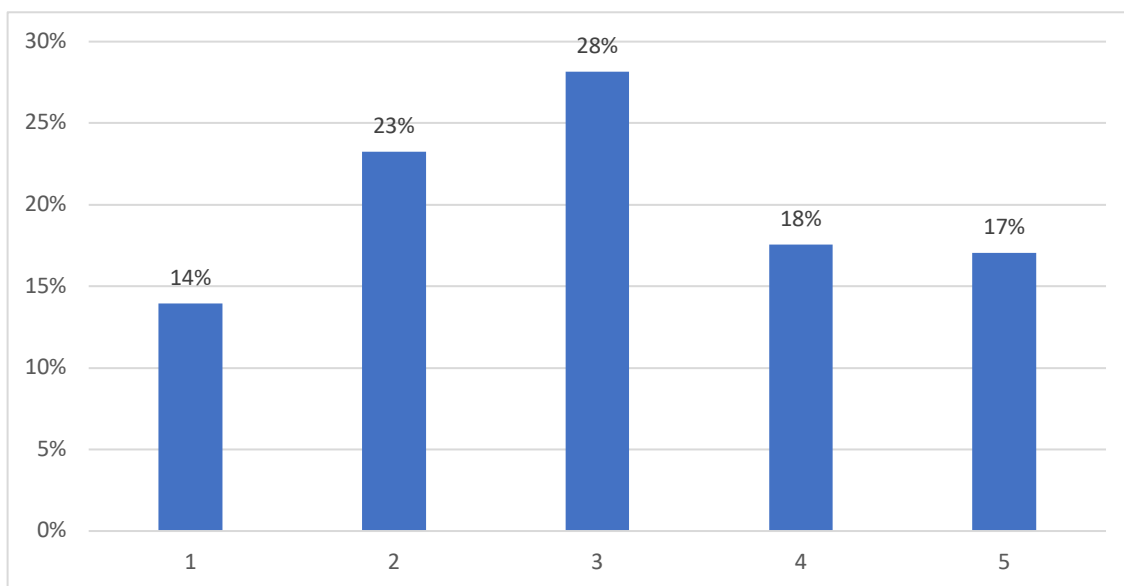
4. Resultats

1) El 14% del comerç urbà tancarà definitivament les seves portes aquest mes d'abril

El 14% d'establiments no podrà sostenir el seu negoci més enllà del 30 d'abril i un altre 23% es manifesta amb moltes dificultats per aguantar la situació. Per tant, el 37% del volum total de negocis és susceptible de tancament definitiu aquest mes en curs.

Tanmateix, es té la certesa que, com a mínim, el 50% del comerç urbà podrà garantir la continuïtat malgrat l'embat de la crisi originada per la COVID-19 (veure gràfic 1)

Gràfic 1. Perspectiva de poder garantir la continuïtat del negoci fins el 30 d'abril¹



¹ P3. Suposant que a l'ABRIL continui l'estat d'alarma, pots garantir la continuïtat del teu negoci de cara a finals d'ABRIL?
Escala de l'1 al 5 on 1=100% segur. NO puc garantir la continuïtat, 5=100% segur. Si puc garantir la continuïtat

2) Si durant tot el mes de maig es prohibís l'obertura del comerç, el teixit comercial tindria un alt risc d'entrar en fallida

Del conjunt de negocis que sobrevisquin el mes d'abril (que com s'ha vist en l'aparat anterior significa, com a mínim, el 50% del volum actual), el 41% podrà afrontar el mes de maig amb certes garanties.

Per tant, es pot determinar que, com a mínim, només el 20,5% del comerç urbà té garanties de poder afrontar dos hipotètics mesos de tancament i garantir la continuïtat dels negocis.

Aquesta afirmació la podem fer amb certesa ja que l'anàlisi estadístic realitzat (regressió mínims quadrats retallats) ha establert una correlació directa entre els resultats obtinguts de la perspectiva de poder garantir la continuïtat dels negocis el mes d'abril i el mes de maig. A banda, aquest mètode robust ens proporciona una funció que determina el resultat amb força exactitud (veure annex 1).

3) El finançament aliè és, ara per ara, l'únic instrument que pot garantir la liquiditat a mig i llarg termini

En l'últim informe es va poder apreciar el conjunt d'accions que les empreses del sector comerç estaven duent a terme per tal de poder disposar de liquiditat i, d'aquesta manera, garantir la continuïtat dels seus negocis.

En aquest sentit, es va apreciar com el conjunt del comerç estava negociant el costos del lloguer, els pagaments a proveïdors d'existències o matèries primeres i els sous i salaris dels treballadors.

Tanmateix, la negociació de les despeses és imprescindible malgrat no és suficient per disposar de tot el líquid necessari per poder afrontar els pagaments imminents.

És el cas dels sous i salaris dels propietaris² que, recordem, es considera com un excedent brut d'explotació.

Tot i això, aquesta remuneració és una font d'ingressos a les llars de les persones que estan al capdavant dels negocis. Per tant, és un pagament que tot i ser variable, s'ha de procurar fer de manera regular per garantir ingressos a les llars.

En conseqüència, si no es disposa d'una tresoreria amb una base suficient, aleshores aquesta remuneració han de suplir-se amb recursos propis o aliens.

Per una banda, els recursos propis més habituals són els estalvis personals o de la llar, els préstecs o donatius entre familiars o amistats.

Per altra banda, els recursos aliens més comuns són els deutes amb entitats financeres, ja siguin en forma de pòlissa de crèdit com de préstec a llarg termini.

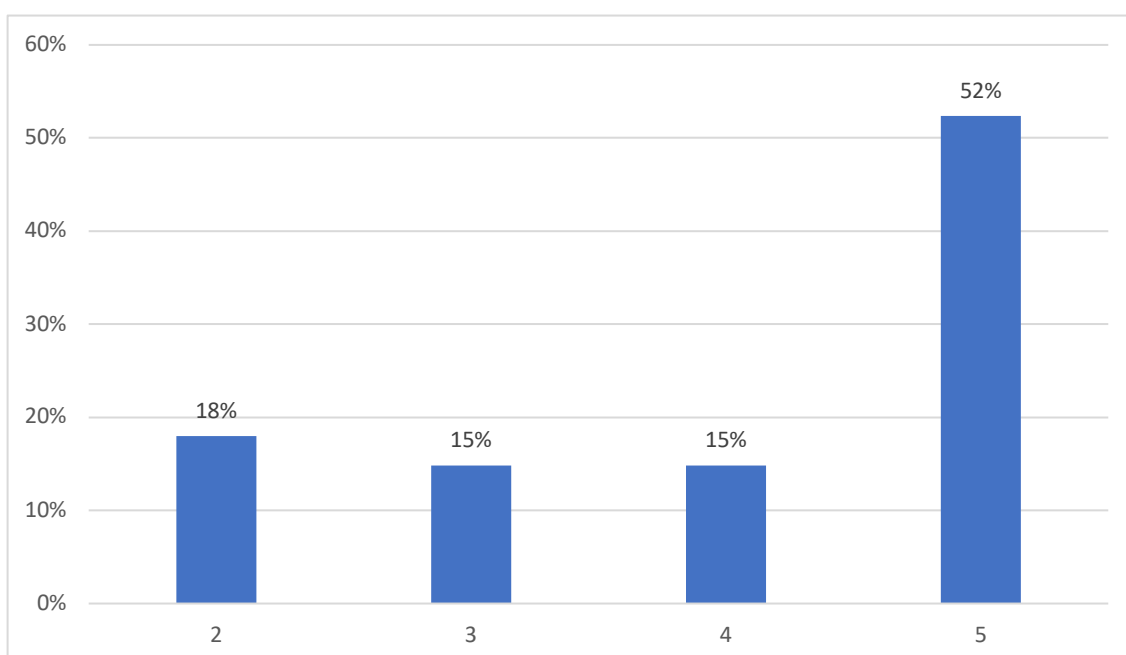
L'anàlisi estadístic realitzat (veure annex 2) ha demostrat que aquells negocis que disposen de recursos aliens (és a dir, que han contret un deute amb una entitat de crèdit) disposen d'una tresoreria més sòlida i, a tal efecte, han d'acudir amb

² Cal tenir en compte que les estructures de bona part del teixit comercial català es caracteritzen per ser microempreses (menys de 10 treballadors) i, en molts casos, de només una o dues persones al capdavant que, coincideix, són la propietat del negoci.

menys mesura als recursos propis) i, per tant, poden garantir millor la continuïtat del negoci.

Tot i això, s'ha de posar de manifest l'endeutament és, en els moments de redacció d'aquest informe, és un recurs poc emprat³; tot i que el 52% dels establiments que han contractat un préstec manifesten que els permetrà continuar amb l'activitat i un 15% addicional també ratifica aquesta afirmació, encara que amb una mica més de prudència.

Gràfic 2. Perspectiva de poder garantir la continuïtat del negoci d'empreses amb deute financer adquirit⁴



Llegenda:

- 2. No poden garantir la liquiditat del negoci tot i disposar d'un crèdit
- 5. Poden garantir la liquiditat arran de disposar d'un crèdit

³ Només el 33% de les empreses manifesten disposar d'un contracte de préstec

⁴ Per al càlcul s'han omès aquelles empreses que no tenen deute adquirit

Amb tot, en les properes setmanes ens trobarem que, possiblement, l'endeutament serà una fórmula eficaç per garantir la continuïtat dels negocis atès que aportarà una injecció de líquid a les tresoreries.

Tanmateix, cal disposar d'un nivell d'endeutament òptim que garanteixi una entrada de líquid suficient i, a la vegada, permeti disposar d'un fons de maniobra positiu i amb capacitat d'eixugar el deute de manera regular.

4) Els ajuts provinents de les administracions públiques són insuficients

Els ajuts provinents dels paquets de mesures econòmiques activitats pel conjunt de les administracions públiques no aporta solucions als problemes de liquiditat de les empreses del sector comerç.

Nota

El 45% dels establiments manifesten que els ajuts públics obtinguts els hi han estat útils per poder encara aquest mes d'abril amb garanties. A més, també s'ha evidenciat certa correlació entre la continuïtat del negoci i els ajuts públics.

Però la bondat d'ajust és molt feble i, per tant, amb aquest rerefons estadístic, seria poc prudent fer una afirmació amb contundència de que les mesures econòmiques actuals estan ajudant a garantir la continuïtat de les empreses.

D'altra banda, també s'ha demostrat estadísticament que no hi ha cap tipus de correlació entre la liquiditat dels negocis i els ajuts públics.

Per tot plegat, es conclou que els ajuts públics no són suficients.

(Veure annex 3)

Els motius de la manca d'eficàcia dels ajuts públics poden ser varis i requereixen d'un estudi amb més profunditat; encara que duent a terme un anàlisi qualitatiu es pot constatar que:

- Vàries empreses del sector comerç i serveis tenen dificultat per a complir les condicions establertes. S'han de complir uns requisits, a vegades, rígids i orientat a col·lectius d'alta vulnerabilitat.
- Les quanties atorgades no arriben a cobrir les necessitats de líquid que requereixen les empreses.
- Els procediments administratius són lents i no garanteixen l'accés als fons de manera immediata. En canvi, les necessitats de les empreses per obtenir liquiditat són urgents.

Per tot plegat, seria recomanable que el conjunt d'administracions cerqués noves fórmules per poder reforçar l'entrada de liquiditat a les empreses del sector comerç.

Finançament públic a empreses de comerç

Les normes d'elaboració dels pressupostos (Ordre HAP/981/2013, de 31 de maig de 2013, per la que es dicten les normes d'elaboració dels Pressupostos Generals de l'Estat) en la classificació econòmica de despeses, corresponent al capítol 8 – Actius financers – i el subcapítol 83 – Concessió de préstecs fora del sector públic – es fa explícit que les administracions públiques puguin atorgar deute i recuperar-lo amb un tipus d'interès.

Per tant, aquesta és una via que es pot explorar pel conjunt de les administracions.

En el cas de l'administració local, d'acord l'article 177 de la Llei Reguladora de les Hisendes locals, es podria estudiar l'habilitació de crèdit extraordinari; és a dir, dotar d'una partida pressupostària extraordinària emmarcada dins el subcapítol 83 de despeses.

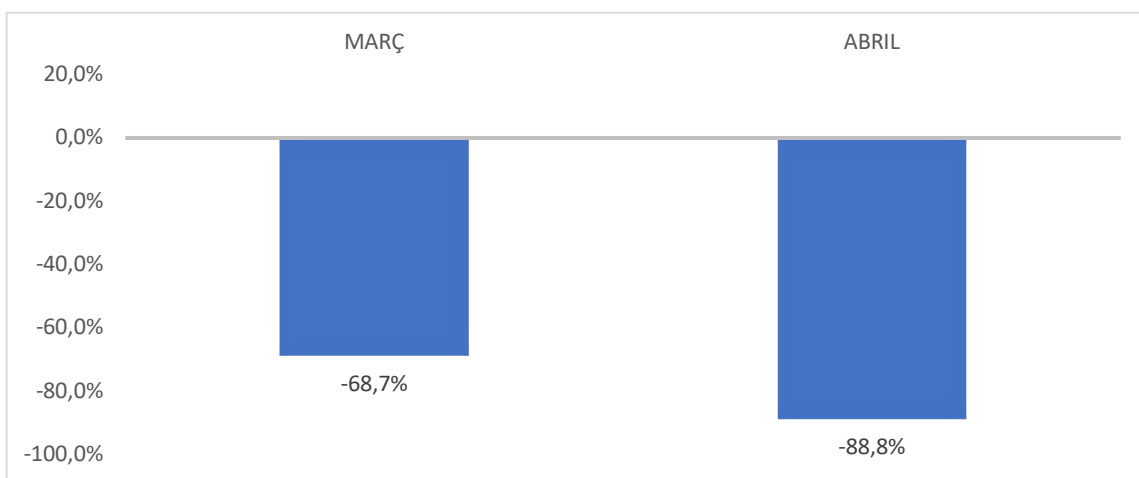
Atès que el finançament provinent de l'endeutament s'ha determinat, ara per ara, com un mecanisme eficaç per afrontar la liquiditat de les empreses, es suggereix que les administracions, a banda d'activar les despeses provinents del capítol 4, cerquin altres vies per donar suport al teixit comercial existent.

5) La facturació continua en mínims

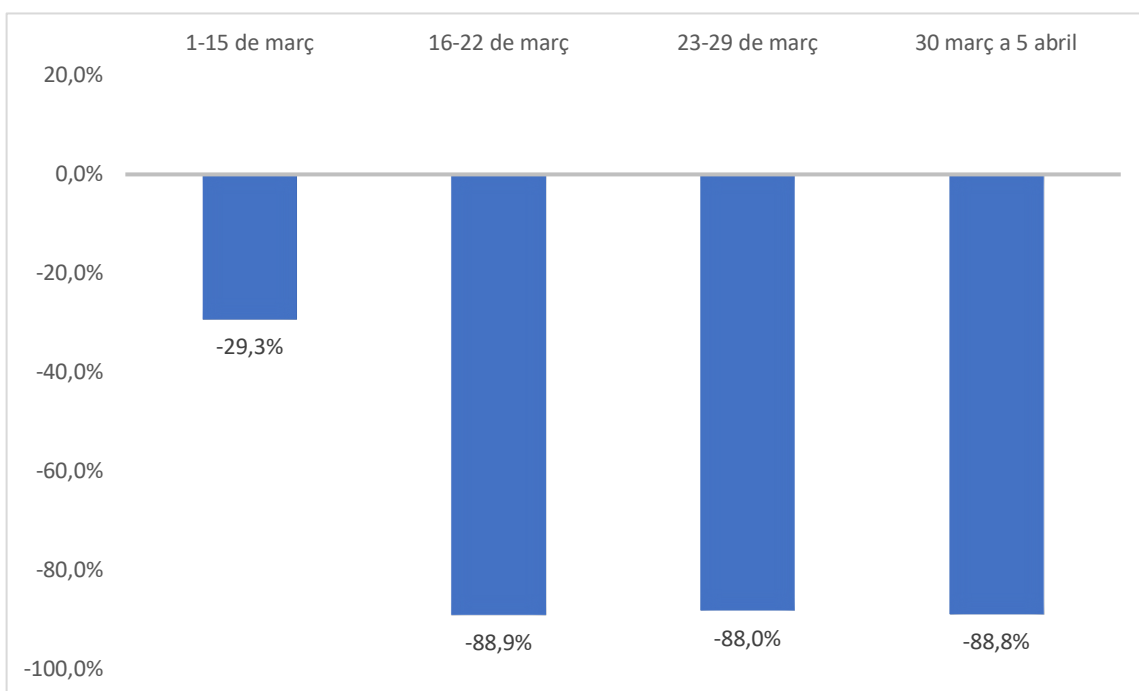
La davallada de les vendes del mes de març fou, de mitjana, del -68,7%. (veure gràfic 3).

Ara, la tendència del mes d'abril és la mateixa que les dues darreres setmanes del mes de març, en què les vendes van desplomar-se fins a valors propers al 90% (veure gràfic 4, 5 i taula 1).

Gràfic 3. Variació interanual de vendes pels mesos de març i abril



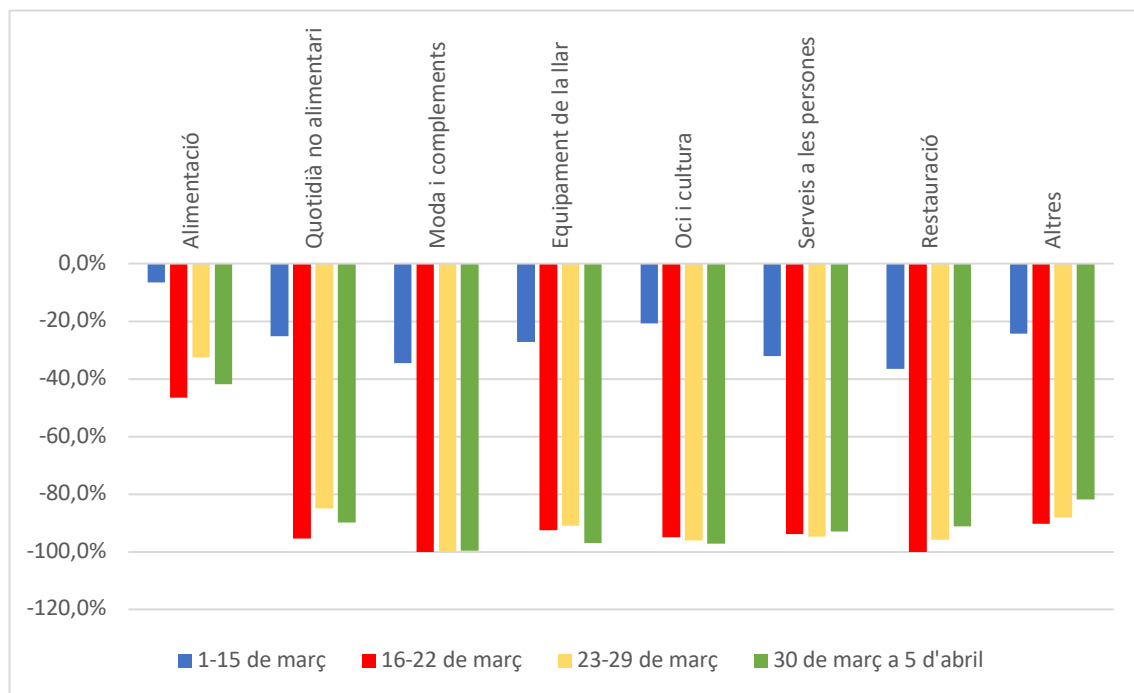
Gràfic 4. Variació interanual de vendes per setmanes



Taula 1. Variació de vendes per subsector d'activitat. Comparativa entre les quatre onades

| Variació de vendes | | | | |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|
| | De l'1 al 15 de març | Del 16 al 22 de març | Del 23 al 29 de març | Del 30 de març al 5 d'abril |
| Alimentació | -6,6% | -47% | -32% | -42% |
| Quotidià no alimentari | -25,3% | -95% | -85% | -90% |
| Moda i complements | -34,5% | -100% | -100% | -100% |
| Equipament de la llar | -27,1% | -93% | -91% | -97% |
| Oci i cultura | -20,9% | -95% | -96% | -97% |
| Serveis a les persones | -32,2% | -94% | -95% | -93% |
| Restauració | -36,5% | -100% | -96% | -91% |
| Altres | -24,2% | -90% | -88% | -82% |

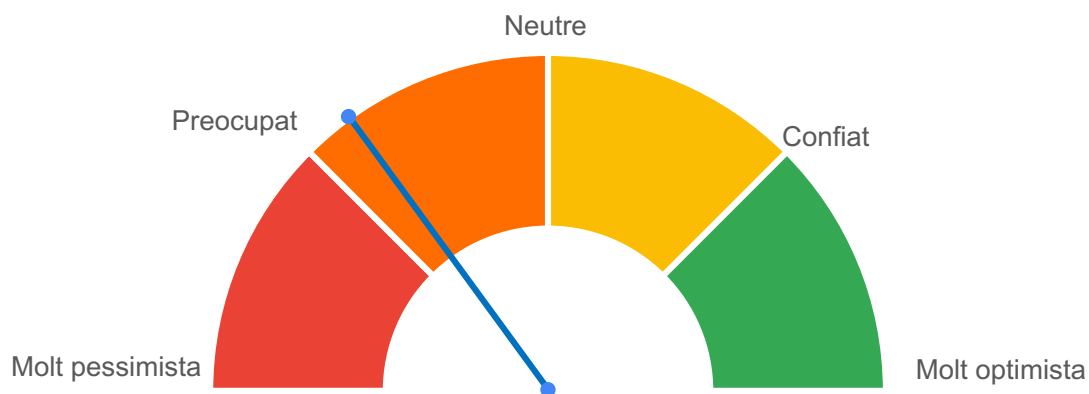
Gràfic 5. Variació de vendes per subsector d'activitat. Comparativa entre les tres onades



6) L'estat d'ànim continua sent de molt preocupació

L'estat d'ànim del sector continua presentant, en general, valors negatius i no presenta variacions respecte la setmana anterior (veure gràfic 6).

Gràfic 6. Baròmetre de l'estat d'ànim (del 30 de març al 5 d'abril)



Taula 2. Evolució d'estat d'ànim del sector comerç

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 18% | 20% |
| Preocupat | 51% | 51% |
| Neutre | 22% | 18% |
| Confiat | 7% | 9% |
| Molt optimista | 2% | 2% |

Pel que fa a l'indicador sectorial, el sector de moda i complements i el quotidià no alimentari, aquesta setmana, han sofert un retrocés en el seu estat anímic respecte la setmana passada.

En canvi, l'equipament de la llar i l'oci i la cultura mostren un lleuger repunt.

La resta de sectors mantenen valors similars a la setmana anterior (veure annex 3).

5. Annexes

Annex 1.

Call:
 ltsReg.formula(formula = P3 ~ P4, data = EXPLOTACIO_ONADA_4)

Residuals (from reweighted LS):
 Min 1Q Median 3Q Max
 -1.4437 -0.4437 0.0000 0.4006 1.4006

Coefficients:
 Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
 Intercept 0.91073 0.06637 13.72 <2e-16 ***
 P4 0.84432 0.02414 34.98 <2e-16 ***

 Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 0.5938 on 362 degrees of freedom
 Multiple R-Squared: 0.7717, Adjusted R-squared: 0.7711
 F-statistic: 1224 on 1 and 362 DF, p-value: < 2.2e-16

El model estadístic ens defineix la següent equació en què:

$P3 = 3$

$P4 = X$

$Intercept = 0,91$

$X = \text{Variació de vendes}$

$$P3 = intercept + 0,84(P4)$$

Per tant:

$$P4 = \frac{2,09}{0,84} = 2,48$$

De manera que per tal de normalitzar aquest valor $\rightarrow 2,41/6 = 41\%$

Annex 2.

```

Call:
ltsReg.formula(formula = P8 ~ P7, data = EXPLOTACIO_ONADA_4)

Residuals (from reweighted LS):
      Min       1Q   Median       3Q      Max
-4.441e-16 -4.441e-16  0.000e+00  5.551e-16  1.665e-15

Coefficients:
      Estimate Std. Error  t value Pr(>|t|)
Intercept 1.000e+00  1.362e-16  7.339e+15  <2e-16 ***
P7       5.483e-16  3.547e-17  1.546e+01  <2e-16 ***
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 8.584e-16 on 253 degrees of freedom
Multiple R-Squared: 0.4661, Adjusted R-squared: 0.4639
F-statistic: 220.8 on 1 and 253 DF, p-value: < 2.2e-16

```

```

Call:
ltsReg.formula(formula = P7 - P6, data = EXPLOTACIO_ONADA_4)

Residuals (from reweighted LS):
      Min       1Q   Median       3Q      Max
-3.0684 -0.5840  0.1894  1.4160  3.1583

Coefficients:
      Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
Intercept  5.55282   0.20049  27.70  <2e-16 ***
P6       -0.74222   0.05222  -14.21  <2e-16 ***
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.566 on 355 degrees of freedom
Multiple R-Squared: 0.3627, Adjusted R-squared: 0.3609
F-statistic: 202 on 1 and 355 DF, p-value: < 2.2e-16

```

Annex 3.

Call:

ItsReg.formula(formula = P3 ~ P5, data = EXPLOTACIO_ONADA_4)

Residuals (from reweighted LS):

| Min | 1Q | Median | 3Q | Max |
|----------|----------|----------|---------|---------|
| -2.20537 | -1.01611 | -0.01611 | 0.98389 | 2.17316 |

Coefficients:

| | Estimate | Std. Error | t value | Pr(> t) |
|-----------|----------|------------|---------|------------|
| Intercept | 3.30000 | 0.14689 | 22.47 | <2e-16 *** |
| P5 | -0.09463 | 0.04263 | -2.22 | 0.027 * |

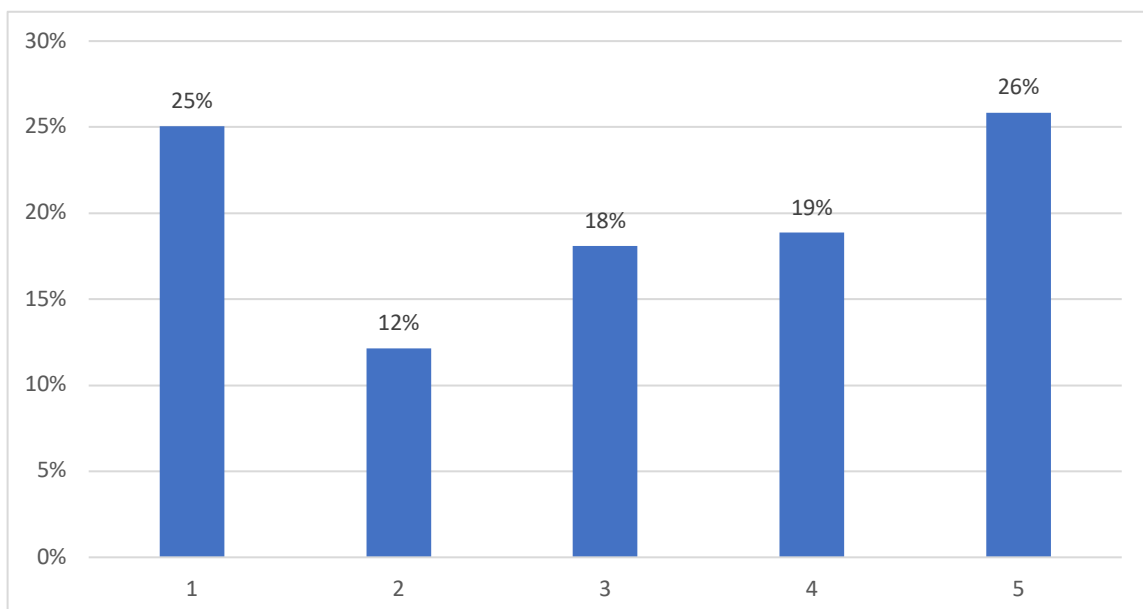
Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.28 on 384 degrees of freedom

Multiple R-Squared: 0.01267, Adjusted R-squared: 0.0101

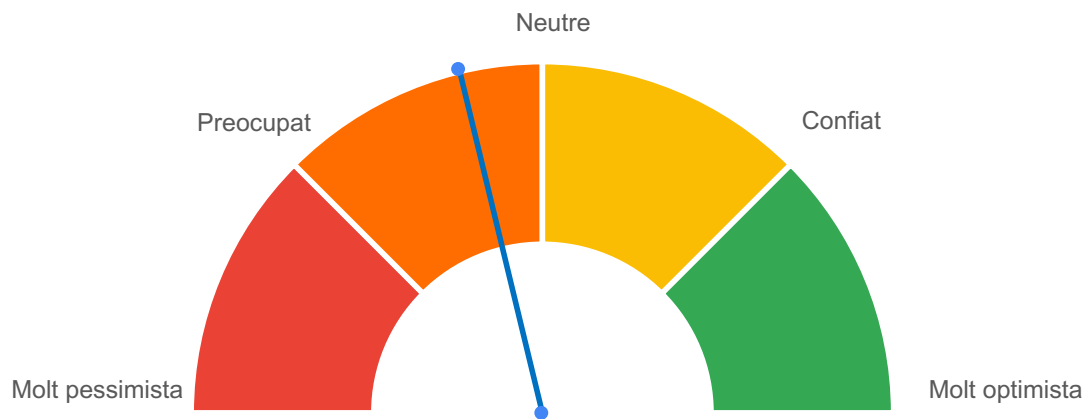
F-statistic: 4.927 on 1 and 384 DF, p-value: 0.02703

Gràfic A1. Perspectiva de poder garantir la continuïtat del negoci d'empreses amb ajuts públics aconseguits



Annex 4.

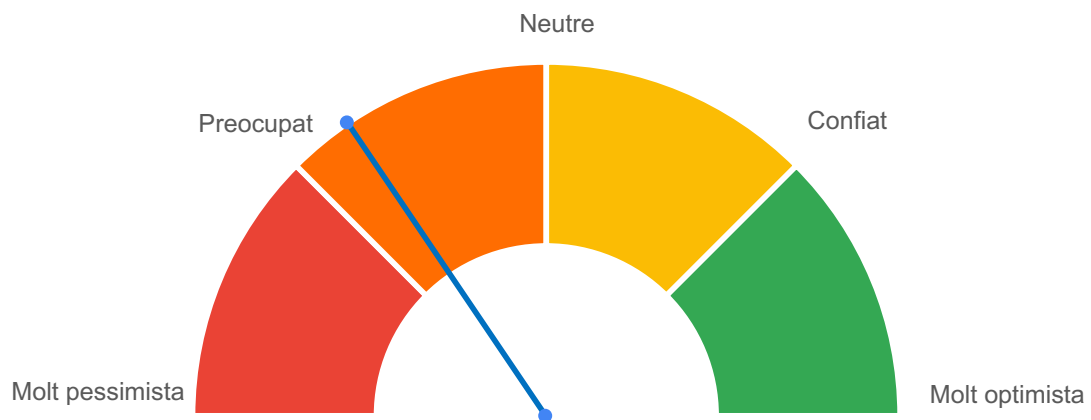
Gràfic A1. Estat d'ànim del sector alimentació. (30 març-5 abril)



Taula A1. Evolució estat d'ànim del sector alimentació.

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 4% | 9% |
| Preocupat | 44% | 41% |
| Neutre | 33% | 26% |
| Confiat | 15% | 20% |
| Molt optimista | 4% | 4% |

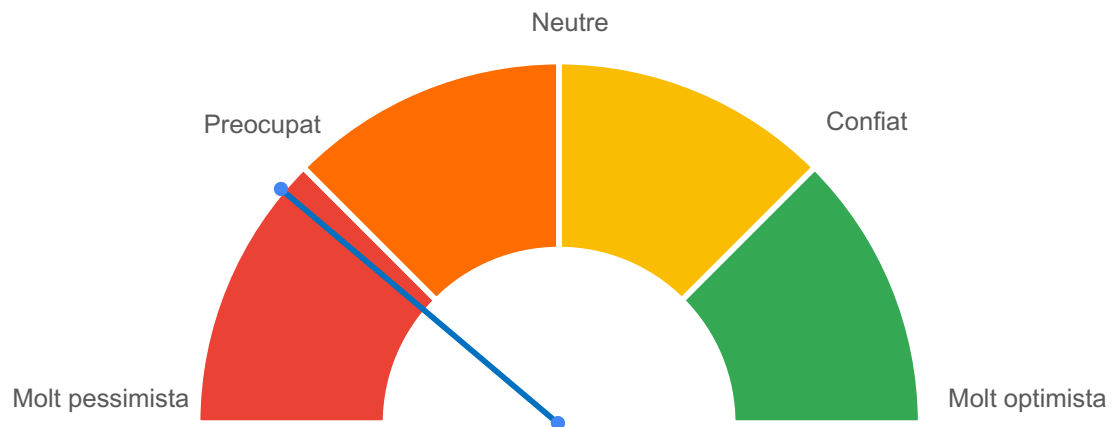
Gràfic A2. Estat d'ànim del sector quotidià no alimentari. (30 març – 5 abril)



Taula A2. Evolució estat d'ànim del sector quotidià no alimentari

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 11% | 10% |
| Preocupat | 42% | 62% |
| Neutre | 37% | 24% |
| Confiat | 5% | 5% |
| Molt optimista | 5% | 0% |

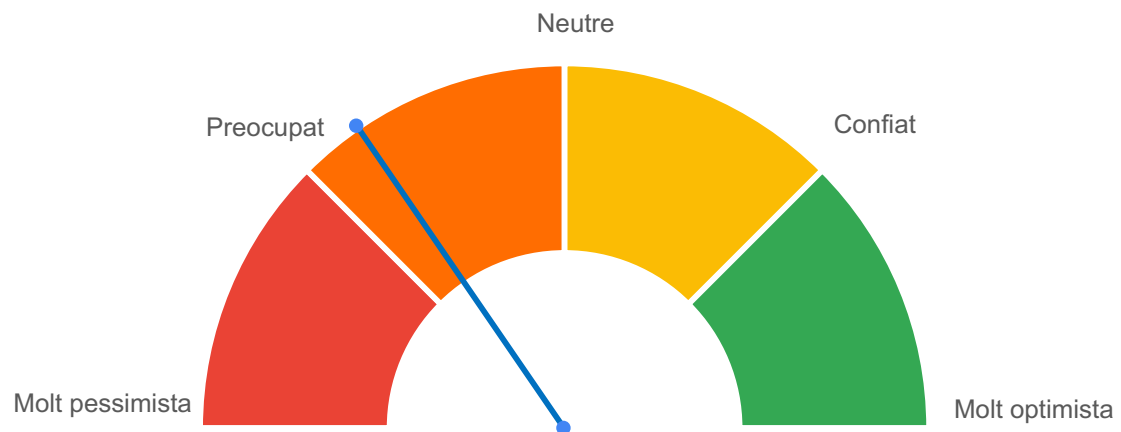
Gràfic A3. Estat d'ànim del sector moda i complements. (30 març- 5 abril)



Taula A3. Evolució estat d'ànim del sector moda i complements

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 19% | 28% |
| Preocupat | 63% | 57% |
| Neutre | 17% | 14% |
| Confiat | 2% | 1% |
| Molt optimista | 0% | 0% |

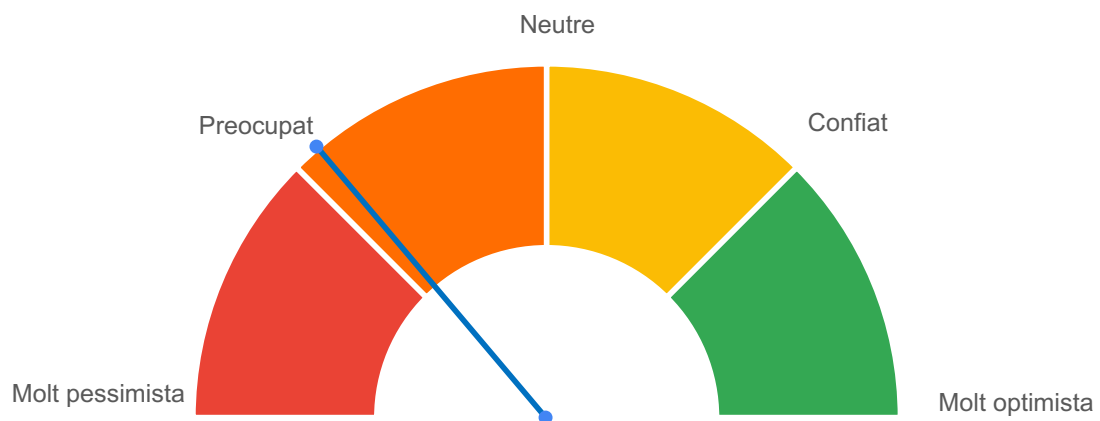
Gràfic A4. Estat d'ànim del sector equipament de la llar (30 març- 5 abril)



Taula A4. Evolució estat d'ànim del sector equipament de la llar

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 17% | 16% |
| Preocupat | 59% | 58% |
| Neutre | 20% | 16% |
| Confiat | 5% | 8% |
| Molt optimista | 0% | 3% |

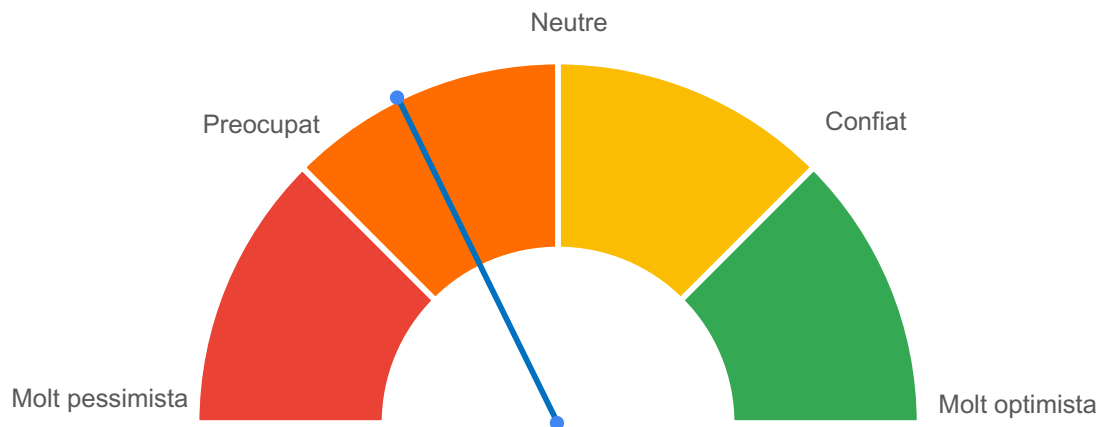
Gràfic A5. Estat d'ànim del sector oci i cultura. (30 març- 5 abril)



Taula A5. Evolució estat d'ànim del sector oci i cultura

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 33% | 21% |
| Preocupat | 45% | 59% |
| Neutre | 15% | 10% |
| Confiat | 6% | 10% |
| Molt optimista | 0% | 0% |

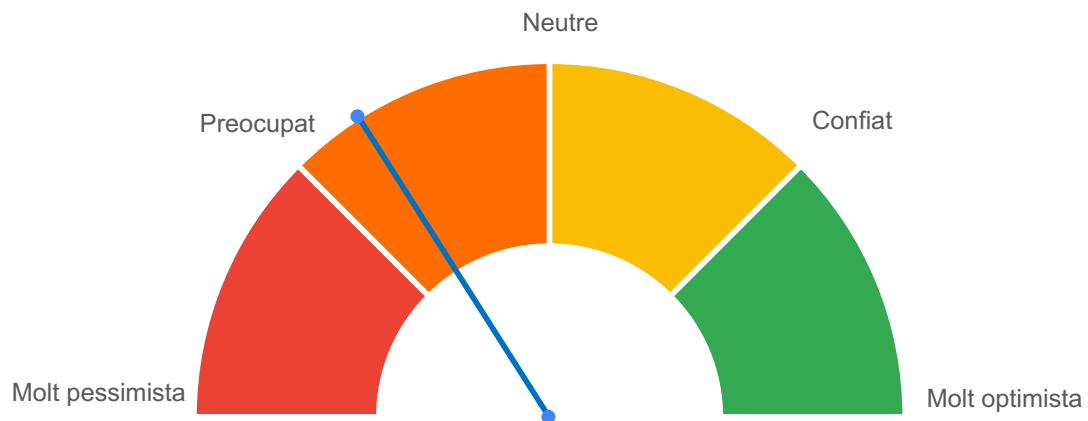
Gràfic A6. Estat d'ànim del serveis a les persones (30 març – 5 abril)



Taula A6. Evolució estat d'ànim dels serveis a les persones

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 20% | 17% |
| Preocupat | 37% | 43% |
| Neutre | 30% | 23% |
| Confiat | 10% | 15% |
| Molt optimista | 3% | 2% |

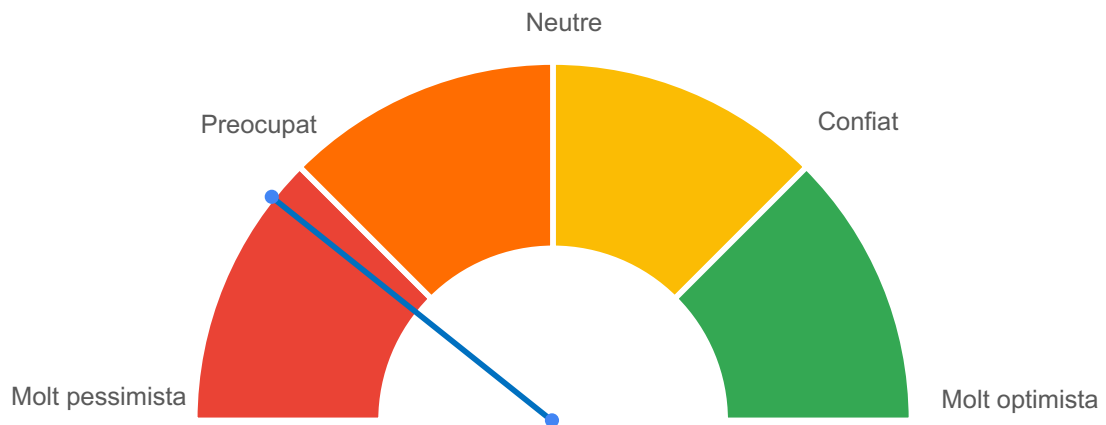
Gràfic A7. Estat d'ànim del sector restauració. (30 març – 5 abril)



Taula A7. Evolució estat d'ànim del sector restauració

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 15% | 16% |
| Preocupat | 54% | 53% |
| Neutre | 21% | 22% |
| Confiat | 8% | 6% |
| Molt optimista | 2% | 3% |

Gràfic A8. Estat d'ànim d'altres establiments. (30 març – 5 abril)



Taula A8. Evolució estat d'ànim d'altres establiments.

| | 23-29 de març | 30 març-5 abril |
|-----------------|---------------|-----------------|
| Molt pessimista | 20% | 37% |
| Preocupat | 58% | 49% |
| Neutre | 10% | 9% |
| Confiat | 10% | 3% |
| Molt optimista | 2% | 3% |

Annex 5. Classificació per sectors

La classificació que a continuació es detalla s'ha elaborat a partir de la "Guia d'identificació i senyalització dels centre comercials oberts de Catalunya (2003)" i s'ha adaptat a partir de criteris propis.

1. Alimentació

- 1.1 Fruita, verdures i hortalisses
- 1.2 Carns i derivats, aus, ous, conills, cacera i derivats
- 1.3 Xarcuteries i menjar preparat
- 1.4 Peix, pesca salada i altres
- 1.5 Pa, pastisseria, confiteries, llet i productes làctics
- 1.6 Vins i begudes de tot tipus
- 1.7 Tabac i articles de fumador
- 1.8 Comerç de venda assistida de productes d'alimentació i begudes en general
- 1.10 Supermercats
- 1.11 Venda de plantes i herbes en herbolaris
- 1.12 Productes congelats
- 1.13 Mercat municipal
- 1.14 Laminadures i dolços
- 1.15 Rostisseries

2. Quotidià no alimentari

- 2.1 Productes de drogueria, perfumeria i cosmètica
- 2.2 Productes de neteja, pintures, papers i altres productes per a la decoració i productes químics
- 2.3 Articles per a la higiene i neteja personal
- 2.4 Medicaments, productes sanitaris i d'higiene personal (farmàcies i parafarmàcies)

3.. Moda i complements (Equipament de la persona)

- 3.1. Tot tipus de peces de vestir i lligadures
- 3.2. Llenceria i cotilleria
- 3.3. Merceria
- 3.4. Peces especials
- 3.5. Talles especials
- 3.6. Tèxtil laboral
- 3.7. Calçat, articles de pell i d'imitació
- 3.8. Confeccions de pelleteria
- 3.9. Joieria, rellotgeria i bijuteria
- 3.10 Arranjaments de peces de vestir i calçat.
- 3.11 Articles de puericultura

4. Equipament de la llar

- 4.1. Productes tèxtils, confeccions per a la llar
- 4.2. Catifes, tapisseria
- 4.3. Mobles (excepte d'oficina)
- 4.4. Material i aparells elèctrics, electrodomèstics i altres aparells d'ús domèstic amb energia diferent l'elèctrica i mobles de cuina
- 4.5. Parament de la llar, ferreteria, adornament, regals
- 4.6. Materials de construcció i articles i mobiliari de sanejament
- 4.7. Portes, finestres i persianes, motllures i marcs, tarimes i parquet-mosaic, cistells i articles de cautxú
- 4.8. Articles de bricolatge
- 4.9. Altres articles per a l'equipament de la llar no classificades en altres llocs
- 4.10. Llavors, flors, plantes i animals petits.
- 4.11. Electrodomèstics, informàtica, telefonia, maquinària,...

5. Oci i cultura

- 5.1. Instruments musicals i accessoris
- 5.2. Segells, monedes, medalles, obres d'art
- 5.4. Llibres, diaris, papereria i belles arts
- 5.5. Juguines
- 5.6. Articles i roba d'esport, armes i pirotècnia
- 5.7. Vehícles aeris, marítims i fluvials
- 5.8. Administració de loteria
- 5.9. Articles de festa

6. Serveis a les persones

- 6.1. Agències de viatges
- 6.2. Tintoreria i bugaderia
- 6.3. Perruqueria i estètica
- 6.4. Centres de bronzejat
- 6.5. Centres de tatuatges i piercings
- 6.6. Serveis veterinaris
- 6.7. Serveis sanitaris: clíniques, consultes, centres de recuperació funcional i altres
- 6.8. Òptiques
- 6.9. Centres d'ensenyament: acadèmies, escoles i altres
- 6.10. Servei ràpid de duplicat de clau
- 6.11. Servei de reparació de calçat
- 6.12. Immobiliàries
- 6.13. Serveis fotogràfics
- 6.14. Copisteria
- 6.15. Gimnassos, centre de ioga, pilates etc,
- 6.16. Serveis de missatgeria
- 6.17. Llars d'infants i ludoteques
- 6.18. Serveis d'activitats d'oci

7. Restauració

- 7.1. Bars i cafeteries
- 7.2. Restaurants
- 7.3. Gelateries
- 7.4. Hotels, pensions

8. Altres

- 8.1. Mediació financera i assessorament
- 8.2. Entitats financeres i bancàries
- 8.3. Automoció i derivats
- 8.4. Instal·lacions i reparacions de la llar
- 8.5. Tots aquells no inclosos en la resta de sectors

Annex 6. Qüestionari

QÜESTIONARI QUARTA ONADA COVID-19

Data d'inici de l'enquesta: 30/3

Data de fi de l'enquesta: 5/4

PO: En quin sector classificaria la seva activitat:

1. Alimentació
2. Quotidià no alimentari (farmàcia, drogueria)
3. Moda i complements
4. Equipament de la llar
5. Oci i cultura
6. Serveis a les persones
7. Restauració
8. Altres

MUN. A quin municipi es troba el seu establiment?

En cas de tenir més d'un punt de venda en diferents municipis es demana indicar-los separats per una coma (Per exemple: Igualada, Sant Celoni, Barcelona, El Masnou, ..)

PROV. A quina/es província/es s'ubiquen?

En cas de disposar de varis punts de venda, es poden indicar varies províncies

A1. Quin és el seu estat d'ànim davant d'aquesta situació?

Volem establir un baròmetre per veure com evoluciona el clima comercial al llarg d'aquestes setmanes.

1. Molt pessimista. La situació del meu negoci és delicada
2. Preocupat. Em costa veure la manera de tirar endavant però ho intentaré
3. Neutre. Tinc moments de tot
4. Confiat- Puc encarar aquesta crisi amb solvència econòmica i anímica
5. Molt optimista. Sorgiran oportunitats i les podré aprofitar

P1: Aquesta setmana (del 30 de març al 5 d'abril), el ritme de vendes de la seva botiga està sent..:

- Negatiu. Tinc menys vendes en comparació amb les mateix dates que l'any passat. → P2.1
- És igual en comparació amb les mateixes dates que l'any passat → P.3
- Positiu. Tinc més vendes en comparació amb les mateix dates que l'any passat. → P2.2
- Ns/Nc

P2.1 : Aproximadament en quin % han disminuït les vendes → P3

- Vendes nul·les degut a l'obligat tancament
- Altres

P2.2 : Aproximadament en quin % han augmentat les vendes → P3

Continuïtat del negoci

A continuació li farem unes preguntes per valorar com afronta la supervivència del negoci.

P3. Suposant que a l'ABRIL continui l'estat d'alarma, pots garantir la continuïtat del teu negoci de cara a finals d'ABRIL?

Escala de l'1 al 5 on 1=100% segur. NO puc garantir la continuïtat, 5=100% segur. SI puc garantir la continuïtat

P4. Suposant que al MAIG continui l'estat d'alarma, pots garantir la continuïtat del teu negoci de cara a finals de MAIG?

Escala de l'1 al 5 on 1= 100% segur. NO podré garantir la continuïtat, 5=100% segur. SI puc garantir la continuïtat

P5. T'has acollit a alguna mesura econòmica proposada per alguna de les administracions?

ERTOs, permís retribuït recuperable, exempcions en tributs municipals, subvenció autònoms Generalitat, altres.

Escala de l'1 al 5 on 1= No m'he acollit a CAP mesura, 5= M'he acollit a TOTES les mesures

P6. Aquest mes de MARÇ he aconseguit la supervivència del meu negoci gràcies als estalvis personals, préstecs familiars o d'amics

Escala de l'1 al 5 on 1= Gens d'acord, 5= Molt d'acord

P7. Aquest mes de MARÇ he aconseguit la supervivència del meu negoci gràcies a la tresoreria de l'empresa

Escala de l'1 al 5 on 1= Gens d'acord, 5= Molt d'acord

P8. Aquest mes de MARÇ he aconseguit la supervivència del meu negoci gràcies a un préstec bancari o pòlissa de crèdit

Escala de l'1 al 5 on 1= Gens d'acord, 5= Molt d'acord

P9. Has dut a terme alguna acció o iniciativa per intentar paliar l'efecte?

(Multiresposta)

1. Servei a domicili
2. Venda per internet
3. Col·laboració en xarxa amb altres botigues
4. Màrqueting online
5. No he dut a terme CAP iniciativa
6. Altres: _____

P10. Has intentat renegociar condicions amb el propietari del local?

- Sí →P11
- No →P12
- Ns/Nc o tens un local en règim de propietat →P12

P11. La renegociació amb el propietari del local ha permès la continuïtat del negoci fins que es permeti l'obertura dels establiments

Escala de l'1 al 5 on 1= Gens d'acord, 5= Molt d'acord

P12. Has intentat renegociar amb els proveïdors d'existències?

- Sí →P13
- No →P14
- Ns/Nc →P14

P13. La renegociació amb els proveïdors d'existències ha permès la continuïtat del negoci fins que es permeti l'obertura dels establiments

Escala de l'1 al 5 on 1= Gens d'acord, 5= Molt d'acord

Seguirem amb l'enquesta

Al llarg dels propers dies continuarem investigant sobre aquest tema. L'objectiu és fer un anàlisi durant diferents setmanes i observar l'evolució.

P14. Estaria interessat/da en què continuem enviant-li qüestionaris relacionats amb aquest àmbit?



Agraïments

A la Cristina, el Quim i el Jaume per, una setmana més, i ja en van quatre, deixar-me que aquesta dies em confini fent aquest treball.

A totes les persones que han destinat el seu temps, en aquests dies tant complicats i amb la situació delicada en què es troben, per compartir les seves dades.

Al Manel Amado, economista col·legiat, membre de la comissió de retail del CEC, col·lega i conegut de fa anys, pels seus suggeriments d'aplicació de mètodes robustos d'estadística i pel seu anàlisi crític i rigorós que m'anima i m'obliga al reciclatge permanent.

Als mitjans de comunicació que es fan ressò dels resultats que obtenim.

A tothom que fa difusió de l'enquesta i dels resultats de l'estudi entre la seva xarxa.