

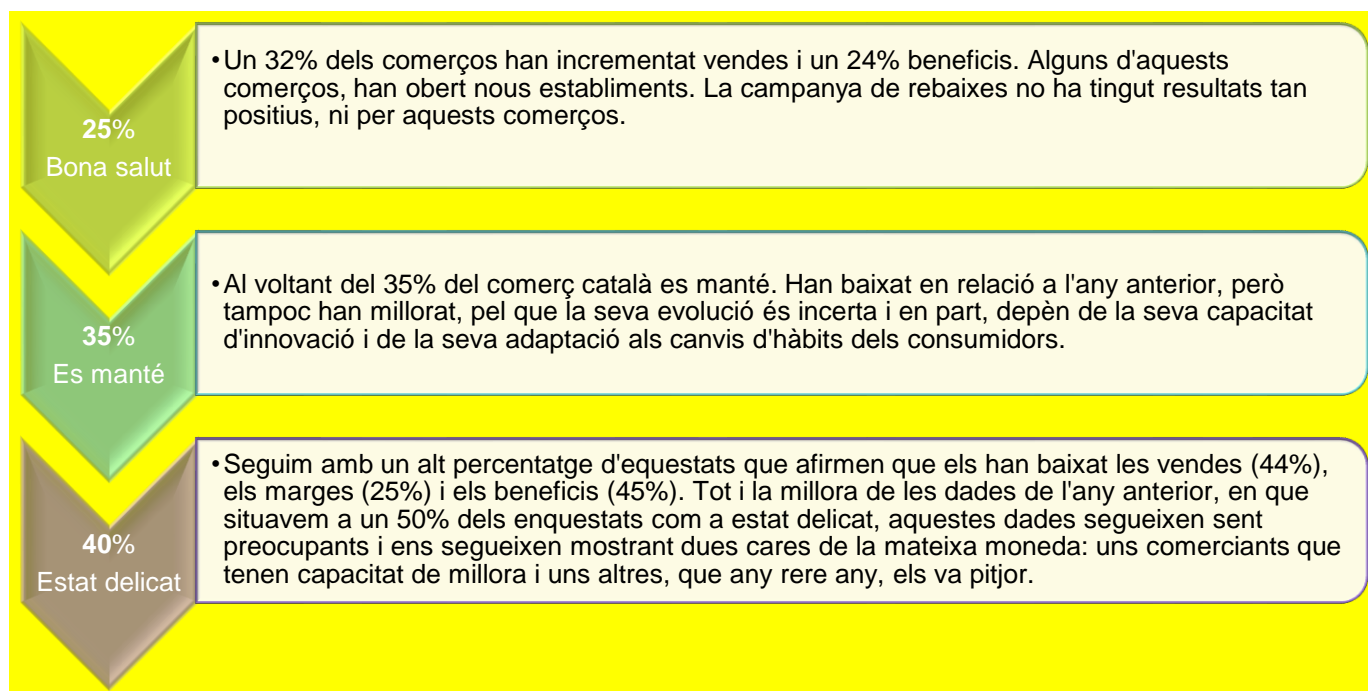
COMERÇ 1r Semestre 2019: lleuger creixement, gran polarització.



Terrassa, 18 de juliol 2019.

LLEUGER INCREMENT DE VENDES, EN UN COMERÇ POLARITZAT.

L'Enquesta sobre la Salut del Comerç (ESCO) que fa ESCODI (Escola Universitària del Comerç) confirma que:



Per tant, podem dir que:

L'estat de salut general del comerç català està marcat per una alta polarització. La recuperació mantinguda que presenta el sector, ha comportat que mentre que una quarta part dels comerços millora, el 40% empitjoren.

L'enquesta també explica que:

- **A un 44% dels enquestats els baixen les vendes al primer semestre del 2019.** La davallada es constata en la **caiguda dels beneficis pel 45% dels empresaris del comerç.** (pàgina 2, 3 i 4)
- Els enquestats **han tancat més botigues (22%), que n'han obert de noves (11%).** (pàgina 4)
- El 51% dels que mesuren el trànsit de les botigues, diuen que hi entren menys persones. (pàgina 6)
- Els **canvis d'hàbits dels consumidors (43%)** i el **comerç electrònic (43%)** són els principals factors que expliquen la baixada del trànsit a les botigues. (pàgina 7)
- El 12% creu que la gent té més ganes de comprar i el 8% troba beneficiosa l'omnicanalitat. (pàgina 7)
- **Només el 17% han venut més a les Rebaixes d'estiu.** (pàgina 8)
- **Un 47% dels comerciants opina que els ànims per comprar en rebaixes d'estiu han baixat.** Només un 11% opina que han millorat. (pàgina 8)
- **Només un 8% dels comerciants enquestats han percebut beneficiosa la liberalització del calendari de Rebaixes.** (pàgina 8)
- **Només el 28% dels enquestats que realitzen Rebaixes les ha començat l'1 de juliol.** (pàgina 9)

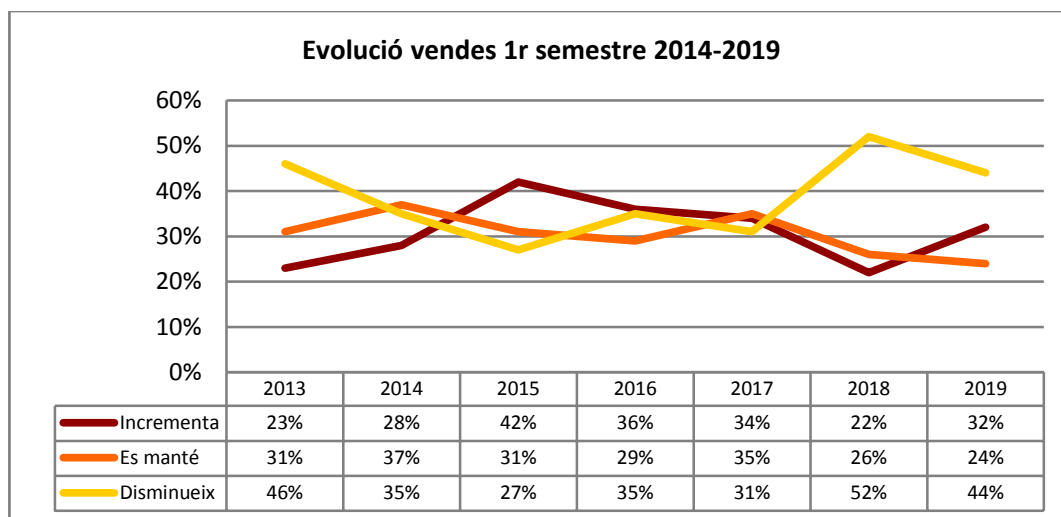
L'Enquesta sobre la Salut del Comerç (ESCO) d'ESCOUDI, aporta dades sobre l'evolució de les vendes, els marges, els beneficis, la percepció dels ànims dels consumidors per part dels comerciants i analitza quan s'inicien les Rebaixes i les promocions especials, si se'n fan.

ESCOUDI, l'escola universitària de comerç, ha enviat l'enquesta a comerciants de tot Catalunya entre els dies 4 i 12 de juliol de 2019.

RESULTATS ESCO estiu 2019

VENDES primer semestre de 2019: lleuger creixement.

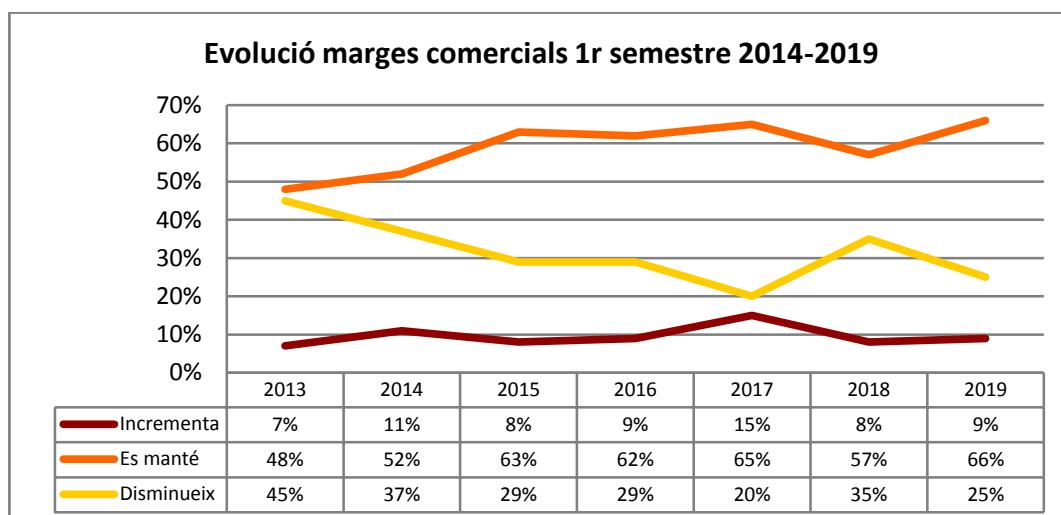
Partint de les dades negatives de l'anterior edició de l'ESCO, **aquesta edició ha millorat**, tot i que per una notable part dels comerciants enquestats, segueix la davallada de vendes. Per una banda tenim un 44% dels enquestats que veuen caure les seves vendes, una dada molt negativa. Per altra banda, una tercera part de la mostra ha incrementat vendes.



El fet de portar tantes edicions amb un alt percentatge de comerciants afirmant que els han baixat les vendes, es veu en què aquesta és la primera edició de l'ESCO en la qual **més participants afirmen haver tancat establiments (22%)**, **que els que n'han obert de nous (11%)**. Al contrastar aquestes dades amb la variació anual del comerç al detall de l'IDESCAT, trobem que els sectors més representats en la nostra mostra (tèxtil i equipament de la llar), pràcticament no han crescut aquest 2019.

MARGES: segueixen la bombolla dels descomptes.

Tal com s'ha constatat en les anteriors edicions de l'ESCO, els **marges comercials** s'han vist ressentits pels canvis d'hàbits dels consumidors, que cerquen els preus més baixos possibles. Això constata la **bombolla dels descomptes**, que fa que es baixin els marges comercials per a poder dinamitzar les vendes, amb el consegüent perill de la pèrdua de beneficis i qualitat oferta. A molts comerços no els és suficient vendre més, ja que amb marges tan baixos, acaben tenint menys beneficis.

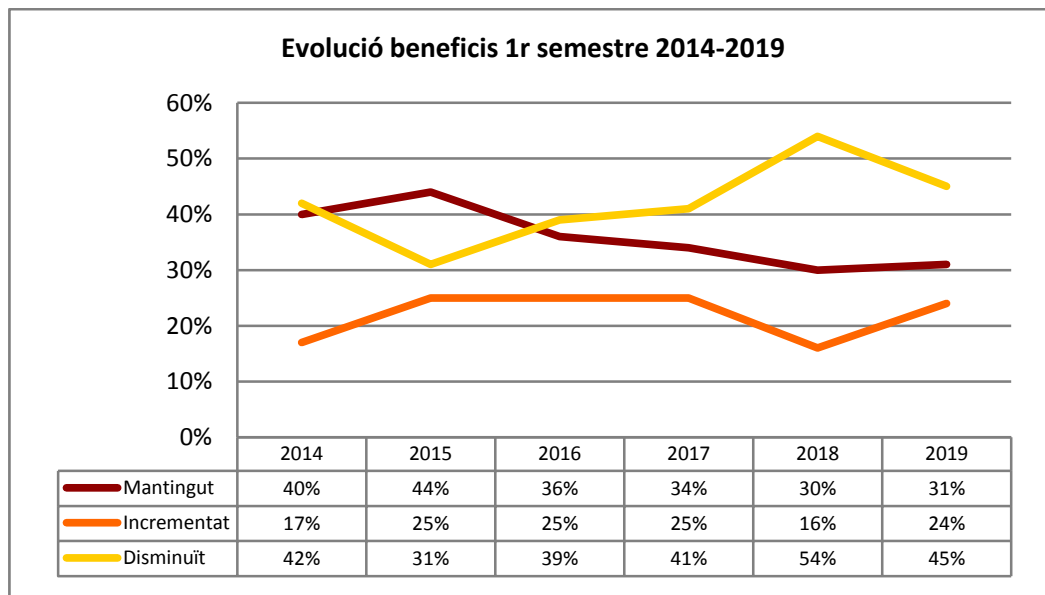


Comparant-ho amb les edicions anteriors, veiem una lleugera millora, però que pot ser il·lusòria si comptem que els que mantenen marges, ho afirmen en comparació de l'any anterior, en el qual per a molts va ser un mal any. Per sectors, està molt repartit i cap destaca en la creixuda o davallada de marges.

BENEFICIS: es continuen ressentint.

Les dades sobre el **benefici total** de l'empresa estan en sintonia amb la baixada dels marges i la caiguda de vendes. Al 45% dels comerciants els han baixat els beneficis i només els han pujat al 24%, tot i que al primer semestre del 2019 ha augmentat el percentatge d'empresaris del comerç, que diuen que els han incrementat els beneficis i ha baixat el percentatge que diuen que els ha disminuït.

Aquestes dades reforcen la visió de polarització del comerç català, amb un predomini dels enquestats que afirmen que els han disminuït els beneficis. Tal com es veu en el següent apartat, múltiples factors ho expliquen.

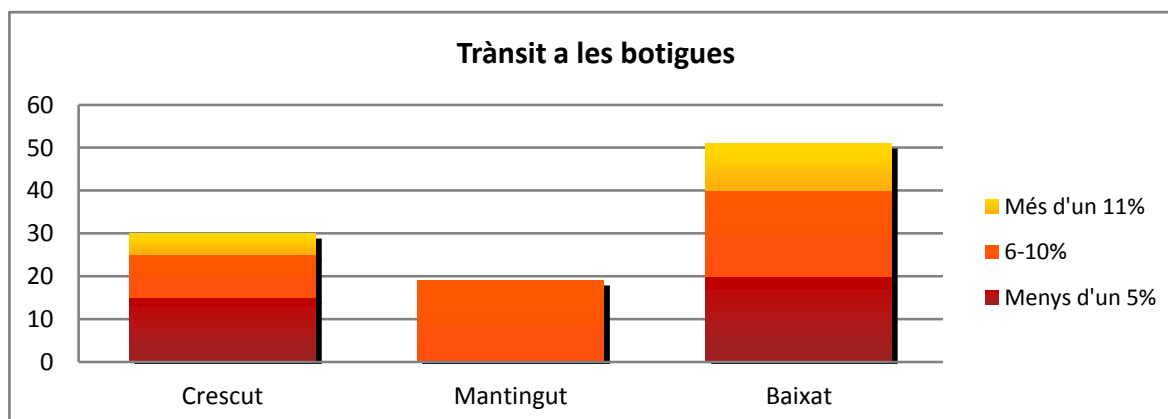


Motius de la baixada de vendes al primer semestre de l'any 2019.

Per trobar els motius de la baixada de vendes, s'ha començat analitzant el trànsit a les botigues, entre els comerciants que el mesuren. El **77% dels comerciants enquestats el mesuren**, el que demostra la creixent professionalització del sector. Els resultats mostren que:

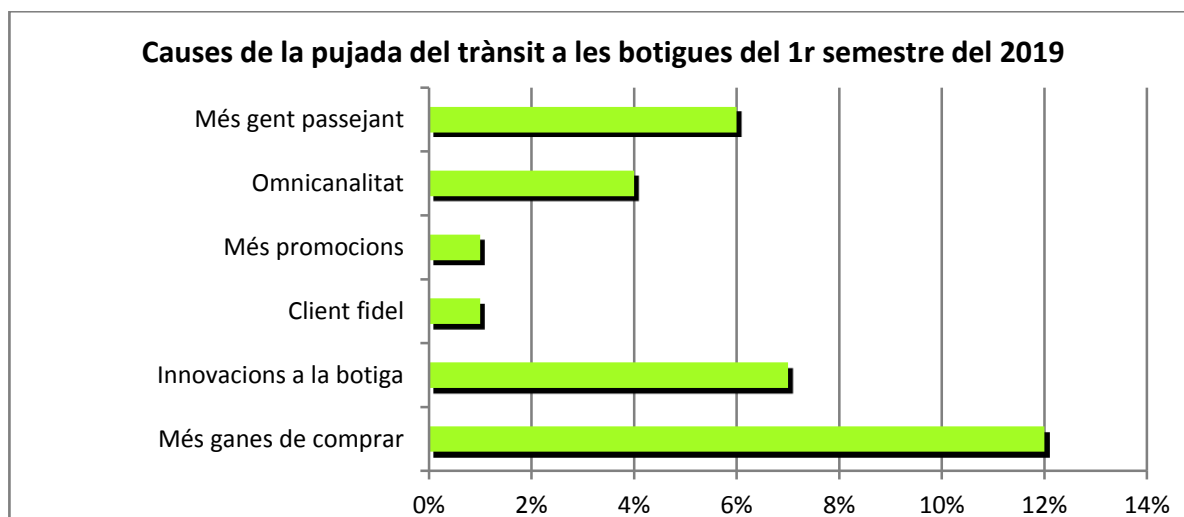
- Per un 19% el trànsit a les seves botigues s'ha mantingut.
- Per un 30% el trànsit ha crescut
- Per un 51% el trànsit ha baixat.

En relació a l'any anterior, s'ha passat d'un 25% a un 30% el nombre d'empresaris del comerç que afirmen que el trànsit ha crescut, el que confirma la millora en relació a l'any anterior. Tot i això, **més de la meitat dels comerciants enquestats, ha constatat la baixada de clients que entren a les seves botigues.**



A partir d'una pregunta amb opcions de múltiple resposta, s'han ponderat els diversos explicatius de la baixada o creixuda del trànsit de clients. Primerament, parlarem dels factors que, segons els enquestats, han fet pujar el trànsit:

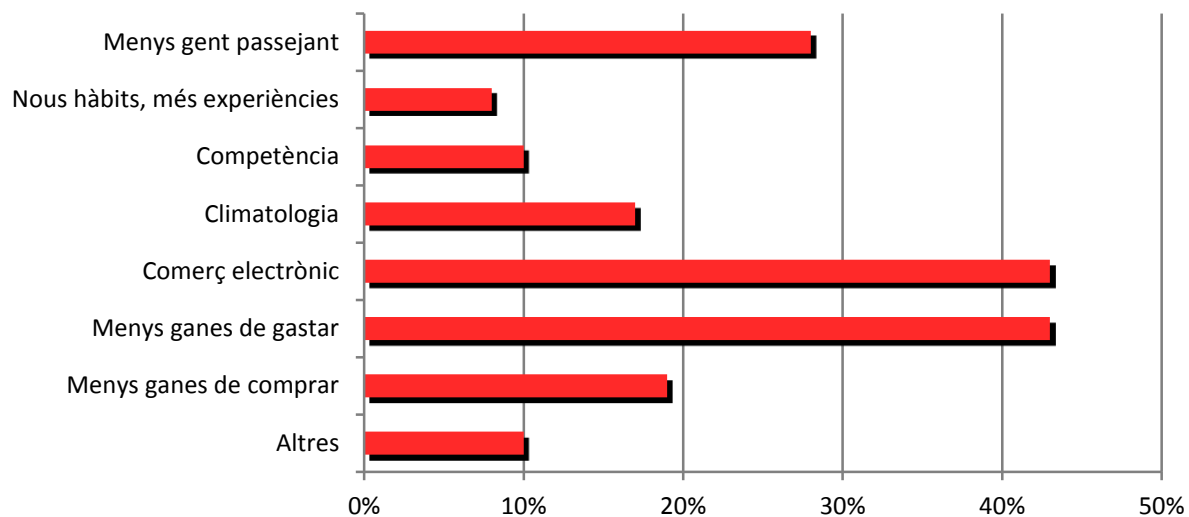
- Un 12% dels participants destaca que la gent té més ganes de comprar i un 6% diu que hi veuen a més gent passejant.
- Un 7% dels participants afirmen que les innovacions aplicades als seus comerços, han afavorit un major trànsit. És una dada molt interessant que constata la necessitat de dinamisme en aquest sector.
- El 4% destaquen l'omnicanalitat, com un fet afavoridor de la pujada del trànsit, referint-se als clients que s'informen *online*, però compren a la botiga física.



Els factors més destacats pels enquestats per justificar la baixada de trànsit de gent, han estat que la **gent té menys ganes de gastar (43%) i la compra online (43%)**. Analitzant tots els factors aportats, podem extreure les següents conclusions:

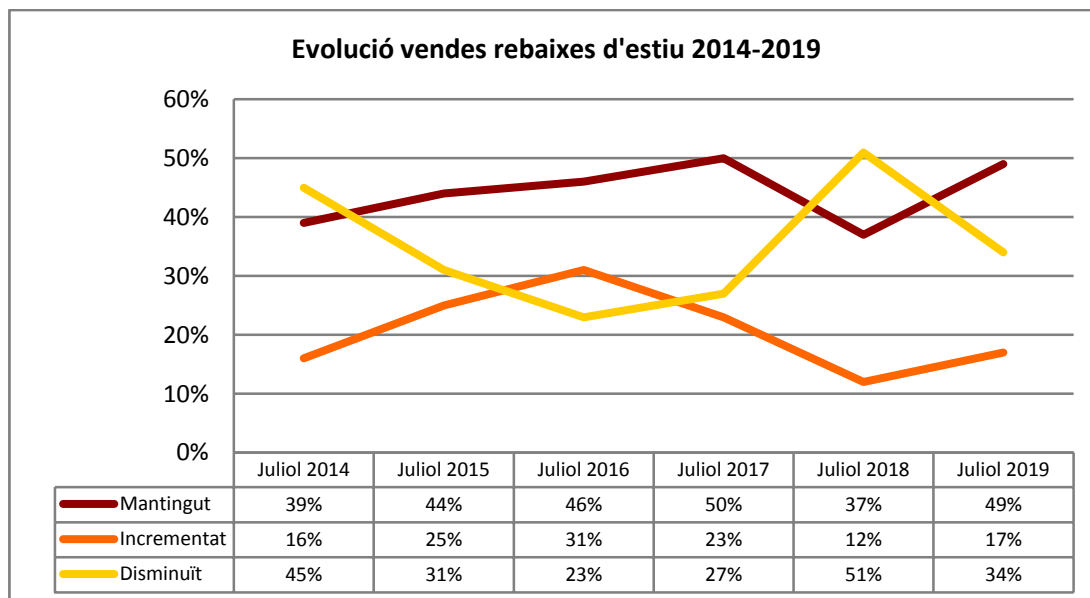
- Tot i que l'any passat es destacaven els **factores climatològics** com el principal factor de la baixada, creïem que era un factor influent, però que no podia explicar la gran baixada del sector. La climatologia ha passat d'un 30%, a un 17%.
- Aquest any ningú ha esmentat els **factores sociopolítics**, mentre que a l'edició que recollia la tardor del 2017, una època molt convulsa, ho feien un 77% dels enquestats.
- **Canvis d'hàbits:** el principal factor que explica la baixada de vendes en les tres últimes edicions de l'ESCO, són els canvis d'hàbits del consumidor, que resumim tres grans canvis:
 - 1) **Canvis en la valoració de la qualitat-preu.** Tot i que els enquestats ja no parlen de crisi, el **43% afirma que la gent de menys ganes de gastar**. L'esmentada polarització del consum es veu clarament amb l'alt percentatge de clients que sempre cerca el menor preu (*outlets*, *low cost*, marca blanca, *hard discounts*, *rebaixes online*...).
 - 2) **Canvis d'on es compra:** la compra *online* ja és percebuda com el principal factor que ha fet baixar el trànsit a la botiga física. S'ha passat del 27% (2018) al **43% dels participants que consideren que les vendes online han fet baixar el trànsit de gent**. El comerç electrònic s'ha triplicat en només 10 anys, creixent en totes les categories de productes. Els nous competidors, també es veuen amb un 8% que afirma que els clients han anat a nova competència.
 - 3) **Canvis de què es compra.** El nou consumidor cerca l'estalvi en productes bàsics, però gasta més en experiències i en cura personal, creixent el consum de gimnasos, restaurants, estètica, etc. A l'actual edició, un 8% diu que els clients cerquen més experiències.

Causas de la baixada del trànsit a les botigues del 1er semestre del 2019



INICI DE LES REBAIXES D'ESTIU 2019: millora en les Rebaixes d'estiu, tot i perdre poder d'atracció.
 El 62% dels comerciants enquestats creuen que la liberalització del calendari de Rebaixes ha fet que els clients s'hi acostumin i que les considerin un descompte més. Un 30% manifesta que els clients les esperen, però que han perdut poder d'atracció i únicament el 8% ha percebut la liberalització com a beneficiosa. Són dades similars a les anteriors edicions de l'ESCO.

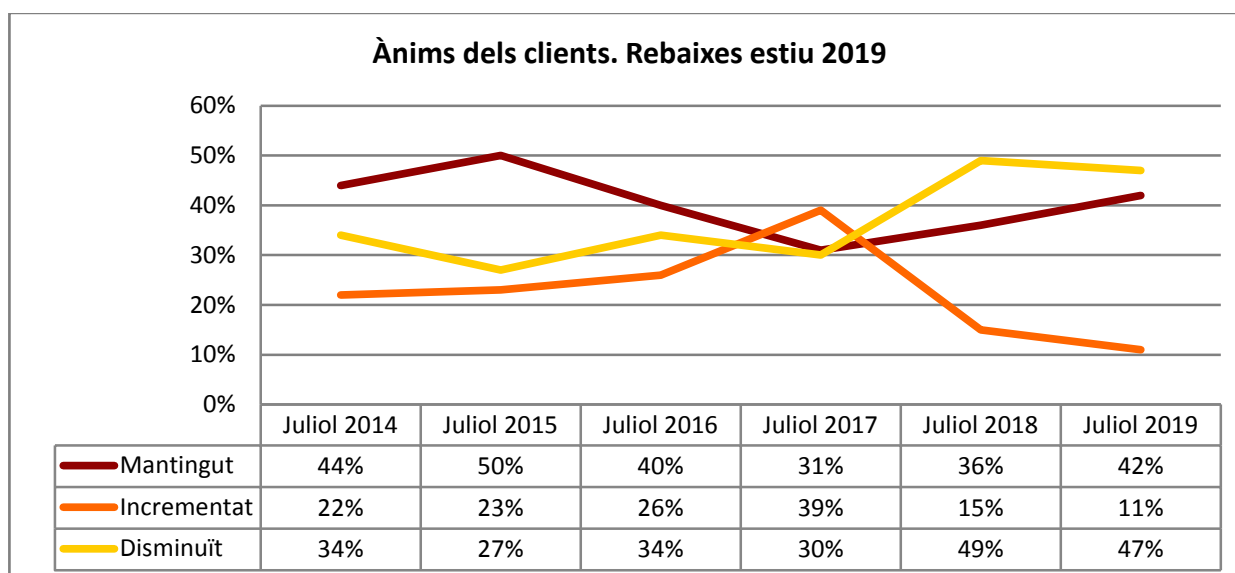
L'actual edició millora les dades de l'anterior edició, que va ser la més negativa dels últims cinc anys. Tot i això, només per un 17% dels enquestats els ha anat millor que l'any anterior.



ÀNIMS DEL CONSUMIDOR: el comerciant percep pitjors ànims per comprar.

La percepció dels ànims dels consumidors per a comprar segueixen amb **xifres molt negatives**. El 47% creu que han empitjorat, mentre que només un 11% creu que han millorat. Aquestes dades concorden amb la resta de resultats de l'enquesta i amb les de l'ESCO d'aquest gener.

Aquesta dada contrasta amb la confiança del consumidor que presenta el CIS i que mostra que al juny del 2019 els resultats han estat **positius**. Això indica que els mals resultats tenen més a veure amb un canvi d'hàbits dels consumidors, que amb el poder adquisitiu de les persones.



DATA DE L'INICI DE LES REBAIXES: només el 28% dels enquestats les inicia a la data tradicional.

Les Rebaixes i/o promocions especials són un indicati de la necessitat del sector de dinamitzar les vendes, malgrat que això signifiqui sacrificar el marge i el benefici, tal com s'ha vist reflectit en les dades abans presentades.

Només el 28% dels enquestats que realitzen Rebaixes les ha començat l'1 de juliol.

A causa a la desregularització de les Rebaixes ha crescut el nombre de comerços que les han desestacionalitzat:

- Un 16% en realitzen tot l'any
- Un 11% ja en feia abans de Sant Joan
- Un 19% les han començat el 25 de juny, pensant que així podrien avançar-se a la competència.
- Un 26% el 28 de juny, per aprofitar el cap de setmana amb diumenge obert.

Així, trobem un **82% d'enquestats que no segueixen el calendari tradicional de rebaixes.**

Contacte premsa ESCODI

Per preguntes i entrevistes, podeu trucar a:

Mariona Huguet Cots

656.41.92.51

mhuguet@escodi.com

COMPOSICIÓ DE LA MOSTRA

L'enquesta s'ha enviat a empreses de comerç de tot Catalunya, i les respostes obtingudes representen **prop de 2.000 botigues i amb més de 4.200 treballadors**.

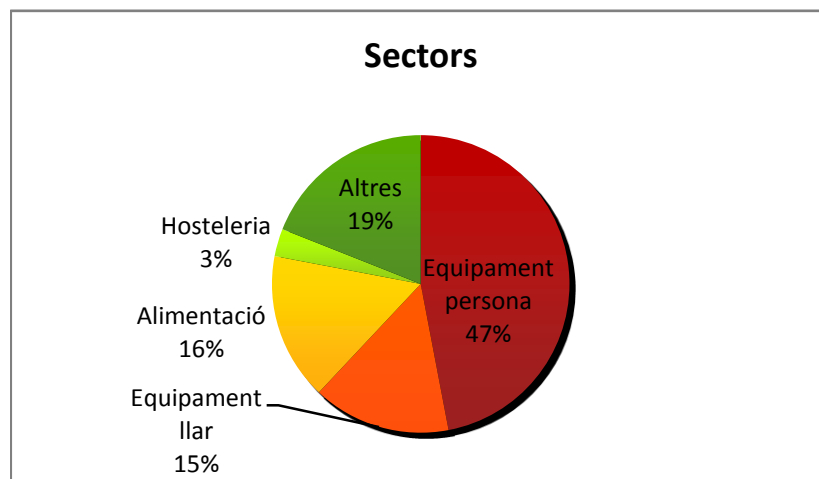
El total d'establiments comercials ubicats a Catalunya, és de 103.214 botigues segons el Cens d'Establiments Comercials de Catalunya (2018) amb 315.600 persones ocupades (Idescat, 2015), per tant, la mida òptima de la mostra¹, cercant un nivell de confiança del 95% i un marge d'error del 5%, seria de 383 establiments, per la qual cosa, el nivell de resposta obtingut dóna uns resultats fiables. Cal destacar que el 81% dels qui l'han contestat són propietaris o gerents, un 9% són responsables d'establiment i un 8% comandaments intermedis i només un 2% de venedors, el que implica un ple coneixement dels resultats del negoci.

La mida de les empreses que l'han contestat és representativa de la realitat del comerç català, tant en nombre de botigues com en nombre de treballadors:

- **NOMBRE DE BOTIGUES:** el 51% dels enquestats té una sola botiga, el 26% entre 2 i 5; el 12% entre 6 i 24 botigues; l'8% té entre 15 i 99 botigues i, el 3% restant correspon a cadenes de més de 100 establiments. Els resultats s'assimilen a les edicions anteriors de l'ESCO i a la mitjana del comerç català.
- **NOMBRE DE TREBALLADORS:** el 51% de la mostra està format per comerços de fins a cinc treballadors, el 28% per empreses de comerç que té entre 6 i 25 empleats i el 15% que en té entre 26 i 100. Finalment, el 6% té una plantilla superior a 100 persones.

Quant a l'**edat**, el 61% dels enquestats tenen entre 35 i 55 anys, dada similar a les dades de les tres anteriors edicions de l'ESCO i a les xifres extretes del sector. Un 9% dels participants tenen menys de 35 anys i un 30% més de 56 anys.

Els **subsectors comercials** als quals pertanyen les empreses que han respost l'enquesta mostren resultats similars als de les anteriors edicions de l'ESCO. Hi ha una àmplia varietat de sectors en la composició de la mostra. El sector més representat és l'equipament de la persona (47%), seguit de l'alimentació (16%) i equipament per a la llar (15%).



ESCODI, l'escola universitària de Comerç imparteix formació universitària i formació per als comerciants i professionals del comerç, entre els quals ha tingut ja més de 30.000 alumnes, des de l'any 2000. ESCODI va impulsar la primera carrera universitària especialitzada en Retail a Espanya, i com escola adscrita a la Universitat de Barcelona, imparteix el Grau en Gestió d'Empreses en Comerç i Distribució.

¹ A partir de la següent fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{e^2}$$