



**PLAN DE APOYO  
PARA EL  
COMERCIO FAMILIAR**

**UPTA**

## INTRODUCCIÓN:

Sin duda uno de los sectores económicos que viene sufriendo más directamente las consecuencias negativas de la crisis económica es el del comercio. Los altos niveles de consumo interno conocidos en España en estos años ha sido uno de los baluartes de nuestro crecimiento, pero este nivel de consumo estaba basado en un fuerte endeudamiento de las familias, por lo que su exposición a la recesión económica es aún mayor.

Sin embargo la tasa de beneficio medio anual entre los titulares de los pequeños comercios ha sido escasa, debido al consecuente incremento de la oferta, en especial a través de otros formatos comerciales. Esta circunstancia no ha permitido un aumento de la acumulación del ahorro, al contrario de lo ocurrido en otros sectores, como el de la construcción.

Por otra parte nuestro comercio de carácter familiar y unilocalizado venía ya sufriendo con anterioridad problemas estructurales, derivados de la fuerte presencia de grandes superficies y cadenas comerciales que imponen sus condiciones de comportamiento comercial y urbanístico en un clima cada vez de mayor permisividad de libertad de instalación y uso de horarios comerciales, frente a una inexistente política pública de reestructuración del sector tradicional, que ha tenido que sufrir una profunda transformación sin ningún tipo de amortiguador social ni económico.

En el nuevo contexto socioeconómico el comercio tradicional se enfrenta a dos grandes tareas, por una parte mantener las exiguas rentas de sus titulares en un contexto de reducción progresiva de precios, y en consecuencia de márgenes, para ayudar a mantener el nivel medio de consumo, por otra estabilizar el empleo generado en estos años, lo que va a resultar un difícil objetivo, teniendo en cuenta el alto número de cierres definitivos de negocios que parecen vaticinarse en el contexto de la nueva situación.

Por esta razón desde la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos de España (UPTA), sin renunciar al plan general de actuación estructural que el sector necesita, y que venimos propugnando desde hace años, se propone al Gobierno de la Nación y al de las Comunidades Autónomas, para que en coordinación, se afronte en los próximos meses un Plan de Especial de Urgencia para el Comercio Minorista, de carácter específicamente fiscal y social, para que al igual que se ha hecho con respecto a otros sectores económicos, se pueda dar una alternativa de forma inmediata a los principales problemas planteados por las nuevas circunstancias económicas y que permita el mantenimiento de las actividades actuales, más allá de los cambios estructurales que deberán ser asumidos en el próximo futuro.

## 1. RADIOGRAFÍA DEL SECTOR

El comercio al por menor o minorista, particularmente el de titularidad personal o familiar, ha sido y es un sector económico debilitado debido a la inexistencia durante estos años de una política pública planificada, y por la diseminación y descoordinación de las pocas actuaciones emprendidas desde las diversas Comunidades Autónomas, a las que corresponde la competencia exclusiva en esta materia. A este hecho debemos sumarle las consecuencias de la actual situación económica del país, que sufre, en el contexto internacional, un serio decrecimiento y que está generando un fuerte retroceso en el consumo interior, lo que representa pérdida de gran número de empleos, la baja de un elevado número de trabajadores autónomos y el cierre de muchos comercios.

Todos los datos que exponemos a continuación han sido obtenidos de las diferentes publicaciones, estudios e informes de distintas entidades pertenecientes a la Administración Pública.

Gracias a estas podemos desgranar la situación actual de un sector que se acerca de forma preocupante al escenario más pesimista conocido en otros, como el inmobiliario y el de la construcción.

Aunque la mayor preocupación para nuestra organización se centra en el comercio al por menor o minorista, sector de actividad que aglutina mayoritariamente a trabajadores autónomos, con o sin ayuda familiar, debemos hacer también referencia al comercio al por mayor y al de venta, reparación y mantenimiento de vehículos de motor, ya que los datos de afiliación de los tres subsectores aparecen agrupados en el Boletín de Afiliados Ocupados a la Seguridad Social del mes de febrero de 2009, editado por el Ministerio de Trabajo e Inmigración. Tanto en el Régimen General como en el Especial de Trabajadores Autónomos (RETA),

REG. GENERAL AFILIACIONES	MEDIA FEBRERO/09	VARIACION MENSUAL		VARIACIÓN INTERANUAL	
		Absoluta	en %	Absoluta	en %
COMERCIO; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR	2.341.375	-31.520	-1,33	-143.285	-5,77
REG. ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS AFILIACIONES	MEDIA FEBRERO/09	VARIACION MENSUAL		VARIACIÓN EN EL AÑO	
		Absoluta	en %	Absoluta	en %
COMERCIO; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR	794.380	-3.343	-0,42	-22.545	-2,76

Si desglosamos estos datos a dos dígitos, siguiendo el informe publicado "Situación de afiliados medios en alta por sectores de actividad en CNAE/93", estos reflejan que es el comercio minorista el más afectado en cuanto al número de desempleados y abandono de la actividad de los trabajadores autónomos:

		ENERO/08		NOVIEMBRE/08	
		Reg. General	R. E. Autónomos	Reg.General	R. E. Autónomos
50	Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor	327.087,54	88.103,68	314.326,35	88.590,05
51	Com. al por mayor, excepto de vehículo de motor	859.292,13	175.976,81	840.420,90	176.735,30
52	<b>COMERCIO FAMILIAR</b>	<b>1.364.254,50</b>	<b>634.603,86</b>	<b>1.321.785,30</b>	<b>618.485,30</b>

Podemos observar que el descenso de trabajadores dentro del Régimen General es menos elevado que el que se está produciendo en otros sectores, pero si que entraña efectos graves la tendencia indicada, ya que según refleja la Encuesta anual de Servicios del Instituto Nacional de Estadística del pasado año, este sector representaba con anterioridad la tasa más alta de estabilidad en el empleo (79,4%), conformado mayoritariamente por mujeres (60%).

A continuación incluimos la tabla del INE respecto a los Índices del Comercio Minorista con relación a los precios corrientes, en base al año 2005:

#### Indices de Comercio al por menor

Precios corrientes (Base 2005)

índices nacionales: general y por grupos

INE – enero/09

	Variación anual						
	2008M04	2008M05	2008M06	2008M07	2008M08	2008M09	2008M10
General	4,3	-0,5	-4,8	0,8	-2,8	-1,0	-3,9
Alimentación	7,6	6,4	-0,4	5,4	2,4	2,6	0,7
Resto	2,2	-4,8	-7,7	-2,0	-6,5	-3,4	-6,9
Equipo personal	-0,0	-4,5	-5,7	2,0	-5,8	-2,5	-7,0
Equipamiento del hogar	-3,1	-9,8	-16,2	-8,8	-13,8	-10,2	-12,5
Otros Bienes	7,2	-1,7	-3,3	-0,0	-2,0	0,3	-3,0

Comprobamos pues que el índice de comercio minorista a precios constantes o corrientes registra una disminución global del 7%, lo cual, unido al descenso de afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, nos hace prever un escenario muy poco optimista para el sector y justifica suficientemente la necesidad de adoptar medidas urgentes que el abandono de actividad se duplique en el año 2009, situación que sería alarmante, ya que nos referimos a un grupo de población que cambiaría trabajo estable por paro indefinido, debido a la baja cualificación que presenta el sector.

Esta situación parece agravarse con los datos ya publicados por el INE en el mes de Noviembre en el que las ventas del comercio con un solo establecimiento se han reducido en un 11 % en términos interanuales, el empleo autónomo y asalariado ha disminuido un 1,9 %, incluso esta grave situación llega ya de forma profunda al sector del comercio alimentario que hasta ahora había tenido un mejor comportamiento frente al de bienes de equipo y hogar.

Estas razones que parece cada vez más necesaria la adopción de medidas urgentes que paralicen la pérdida de actividad de este sector y en especial que amortigüen las consecuencias sociales que sufren las personas que trabajan en el ámbito del comercio. Medidas que a continuación detallamos en las líneas de acción más importantes que podrían adoptarse.

## 2. PLAN DE MEDIDAS URGENTES

### 2.1. FISCALIDAD Y SEGURIDAD SOCIAL:

Establecimiento de una medida general de crédito fiscal o pago aplazado de impuestos para todos los comercios cuya titularidad corresponda una persona física o a sociedades que no tengan más de dos trabajadores y quinientos metros de superficie comercial, y que no formen parte de un grupo o cadena comercial.

Este aplazamiento afectará a los pagos derivados del IRPF, por estimación objetiva o directa simplificada, así como por en el Impuesto de Sociedades en su caso. También con respecto al Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI), para los titulares que se vean obligados a su pago.

La aplicación de estas medidas se hará de forma proporcional de acuerdo a las características de las poblaciones en las que se encuentren ubicados los negocios:

- **COMERCIO FAMILIAR DE CIUDAD** (+2.500 habitantes): Aplazamiento de pagos fiscales durante 12 meses, cuya devolución posterior se podrá realizar en un periodo máximo de 60 meses (5 años) a un interés de Euribor menos un punto.  
Estudiado un comercio tipo compuesto por un trabajador autónomo más un empleado en régimen general obtenemos un ahorro mensual de entre 840 y 1.200 €, lo que supone al año un capital de entre 10.000 y 15.000 € que podrían servir para la financiación del negocio evitando así la necesidad de créditos de difícil aval.

- **COMERCIO FAMILIAR RURAL GENERAL** (de 1.000 a 2.500 habitantes): Aplazamiento de pagos fiscales durante 12 meses, cuya devolución posterior se podrá realizar en un periodo máximo de 48 meses (4 años) a un interés del 0%.

Transcurrido este primer año se aplicarán unas cargas fiscales reducidas que favorezcan el sostenimiento de la actividad comercial. Descuento general del 12% en el módulo de aplicación del IRPF.

- **COMERCIO FAMILIAR RURAL ESPECIAL** (de 0 a 1.000 habitantes): Aplicación de fiscalidad 0 durante 24 meses. Aplicación reducida del 50% del módulo del IRPF durante dos años más. Se trata no solo de favorecer la actividad comercial sino también de mantener la sostenibilidad de nuestros pueblos.
- Todos los titulares personales de comercios podrán acogerse a una moratoria extraordinaria del pago del 50% de la cuota de la Seguridad Social durante un periodo de veinticuatro meses, Las cantidades

Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos

Dpto. Política Sectorial

C/ Maudes, 51 28003 MADRID

Tlf. 91 533 31 15

Fax – 91 535 44 25

dptosectorial@upta.es

demoradas deberán hacerse efectivas a partir del segundo año de la aplicación de la medida, en un periodo de igual duración.

## 2.2. PRIMAS POR ABANDONO DE ACTIVIDAD, JUBILACIÓN O RELEVO EN LA ACTIVIDAD:

Si bien el objetivo que se propone en este Plan es el del mantenimiento de la actividad, sin embargo es evidente que el sector del comercio minorista sufre un claro efecto de exceso de oferta, teniendo en cuenta la inexistencia de planes anteriores de reestructuración del sector y provenientes de la política tolerante de aperturas que se ha venido manteniendo en estos años con preferencia para las superficies medias y grandes. Por otra parte el sector necesita de una profunda transformación que debe ser dirigida por nuevos titulares y en el ámbito de nuevas actividades. Por estas razones proponemos medidas que permitan un abandono suave de la actividad, pero al tiempo promuevan la sucesión de los negocios entre familiares o terceros interesados.

- **ABANDONO DE ACTIVIDAD** (Desde 55 años o por incapacidad laboral transitoria): Se establecerá un pago único de 20.000 € en el momento del cese y una prestación semestral de 6.000 € hasta la edad de 65 años. Se mantiene por convenio la cotización a la Seguridad Social y el local deberá ser puesto a disposición prioritaria de una Agencia del alquiler público.
- **RELEVO GENERACIONAL:**
  - a) Siempre que quede el comercio dentro de la unidad familiar y fomentando la figura del emprendedor, se mantendrá la licencia concedida con anterioridad los cinco primeros años del relevo o se adaptará la licencia a la nueva actividad de forma automática, siempre que la nueva actividad respete los efectos medioambientales.
  - b) Establecimiento de una línea específica de subvenciones financieras, con tipo de interés final de Euribor, importe medio de 50.000 €, y un periodo de devolución de 60 meses. Esta subvención del tipo de interés irá destinada a la reconversión del producto o a la adecuación del local a la normativa vigente. Estos créditos tendrán prioridad de aval en las Sociedades de Garantías Recíprocas de las Comunidades Autónomas.
  - c) Posibilidad de prejubilación anticipada para los comerciantes, sujetas a la contratación de desempleados y emprendedores y al relevo generacional.

## 2.3. PROYECTOS DE ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA:

Los comercios que continúen su actividad, así como los que se acojan al plan de relevo generacional deberán adaptar sus actividades y servicios a los clientes a las nuevas posibilidades tecnológicas, para lo que necesitarán de una ayuda pública más eficaz que la actualmente existente.

Sin duda en estos años se ha realizado un amplio esfuerzo por todas las partes para la implantación de sistemas informáticos (el 58% de los establecimientos cuenta con un ordenador tipo), sin embargo resulta todavía muy reducida la presencia de herramientas tecnológicas adecuadas, especialmente las dirigidas hacia el

cumplimiento de las obligaciones administrativas y servicio de cercanía hacia el consumidor.

Para avanzar en este objetivo proponemos la creación de un Programa Avanza-Comercio, al que puedan acogerse las asociaciones del sector, y que tenga dos objetivos básicos

- Herramientas de gestión: e-factura, e-administración.  
Supone la mejora de la productividad y la competitividad, ya que favorece la interoperabilidad con el directorio de entidades públicas y privadas que emiten y reciben facturas telemáticas.
  - Adhesión al Sistema Arbitral de Consumo on-line.  
Debe suponer un compromiso del comerciante que conlleve una mejora de la calidad frente a la administración y una mayor confianza del consumidor, invirtiendo la tendencia a la disminución del consumo en este tipo de comercio.
- . Instalación de sistemas de tele-pago o pago a distancia de carácter universal.  
. Creación de centrales de Tele-Compra on-line.

### 3. COMERCIO AMBULANTE.

Todos los titulares de puestos de mercado ambulante podrán acogerse a las medidas anteriormente señaladas.

De acuerdo con lo establecido por la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo los titulares de puestos de comercio ambulante que no cuenten con puesto estable en más de tres mercadillos semanales podrán acogerse a una cotización reducida a la seguridad social de un 55% sobre la base de cotización mínima establecida con carácter general.

Así mismo el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo propondrá la aprobación de una nueva Ley de Ordenación del Comercio Ambulante de aplicación básica para todas las Comunidades Autónomas.

### 4. MEDIDAS A MEDIO Y LARGO PLAZO

Si bien es necesaria la adopción de medidas **urgentes**, sin embargo, y como hemos explicado anteriormente, desde la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos consideramos importante que las **administraciones públicas se planteen** la necesidad de afrontar a medio plazo medidas estructurales que sirvan para reconvertir y dar estabilidad a un sector como el del comercio familiar que lleva muchos años sufriendo políticas restrictivas respecto a otros formatos comerciales.

Estas propuestas que son resultado de los debates mantenidos con diferentes asociaciones de comerciantes de todo el país, tienen carácter complementario con respecto a las ya señaladas en materia financiera y tecnológica y que deberían mantenerse en el tiempo hasta una reformulación y reconversión del sector con un carácter más duradero.

Entre otras las siguientes:

### FORMACIÓN.

Un buen reciclaje profesional es un instrumento imprescindible para la continuidad de los negocios y su adaptación a las nuevas necesidades del mercado. En este momento sería necesario:

- a) Programas específicos de formación continua adaptados a las necesidades del sector que complementen la oferta transversal que ofrece la Fundación Tripartita para el Empleo y que tiene un efecto muy limitado, además esta nueva oferta debe adaptarse a las condiciones de la jornada habitual de los comerciantes, articulando además apoyos económicos para compensar el esfuerzo que los profesionales deben hacer para poder desatender sus negocios y acudir a los cursos. Por lo tanto se hace necesario estudiar nuevas vías de formación remunerada así como nuevas necesidades formativas del sector.
- b) Impulso a la cualificación de Gerente de Pequeño Comercio que se está desarrollando en el INCUAL con el fin de poder acceder a los certificados de profesionalidad para este sector, y difusión generalizada de esta nueva competencia formativa.
- c) Ayudas para la implantación de planes de calidad en el pequeño comercio y acceso subvencionado a los certificados de calidad.

### ASESORAMIENTO.

Muchos de los comercios familiares en situación precaria lo están porque adolecen de un asesoramiento específico para la organización y el control interno de sus negocios, para ello proponemos:

- a) Creación de los observatorios de comercio, con el apoyo de las asociaciones de autónomos más representativas, desde los cuales se pueda asesorar a los comerciantes en materia de financiación, marketing, publicidad, gestión de almacén, internacionalización, servicios comunes, gerencia, viabilidad del negocio, nuevas líneas de negocio, etc.
- b) Realización de Planes de Viabilidad y estudios de mercado que permitan el análisis de zonas saturadas y reconducción y especialización de la oferta.

### MEDIDAS ESTRUCTURALES.

La realidad es que el comercio familiar no ha tenido la oportunidad de afrontar una reestructuración acompañada en el tiempo por la celeridad de la adopción de medidas tendentes a la liberalización de horarios y proliferación de grandes estructuras comerciales que han ahogado sus posibilidades de desarrollo. Aun teniendo en cuenta las limitaciones impuestas por las directivas europeas, sin embargo entendemos que desde las diversas Administraciones se deben adoptar medidas en esta materia que permitan un cambio consensuado hacia un nuevo modelo comercial, en este sentido proponemos:



- a) Racionalización y adaptación de los horarios comerciales en cada localidad según sus necesidades específicas, atendiendo a los intereses de los consumidores, comerciantes y trabajadores.
- b) Disminución del número máximo de festivos comerciales a nivel nacional. Mantenimiento de la libertad de horarios en exclusiva para aquellos establecimientos de menos de 100 metros cuadrados y para los situados en las denominadas zonas turísticas o de especial incidencia, atendiendo al principio general de que los domingos sean de descanso semanal para todo el comercio minorista.
- c) Implantación de los estudios de impacto para la autorización de nuevas grandes superficies comerciales que abarquen las consecuencias urbanísticas, medio ambientales y sociales. Estos estudios serán puestos en conocimiento de las organizaciones de comerciantes más representativas con presencia en cada localidad o comarca e incorporaran en su caso compromisos presupuestarios para compensar las pérdidas de empleo que pudieran generar.
- d) Creación de los Consejos de Comercio en cada Municipio.

### POLITICAS SOCIALES.

No se pueden afrontar procesos de reconversión sin prever las consecuencias sociales de los mismos, por otra parte las obligaciones sociales de los comerciantes deben adaptarse a las características reales de su trabajo, para ello proponemos:

- a) Políticas activas para la conciliación de la vida laboral y familiar, en especial a través de las ayudas a la maternidad y cuidados familiares de niños y personas mayores o dependientes.
- b) Ayudas a la contratación. Bonificación en las cuotas de la Seguridad Social para los trabajadores por cuenta ajena del comercio familiar.
- c) Posibilidad de cotización en el RETA a tiempo parcial para aquellos familiares de los comerciantes que ayuden de forma habitual pero no continuada al titular del negocio.
- d) Posibilidad de jubilación anticipada para los profesionales del comercio familiar, supeditada al relevo generacional.
- e) Bonificaciones y exenciones fiscales que fomenten la transmisión y sucesión de los negocios.

### OTRAS MEDIDAS.

- a) Facilitar la obtención de licencias de apertura y de cambio de actividad, implantando el silencio administrativo positivo a partir de determinados plazos.
- b) Programas de apoyo directo a la creación de nuevas fórmulas de cooperación como son los centros comerciales abiertos y fomentando la relación intersectorial con los ámbitos de la hostelería y el transporte.
- c) Revisión de los límites de superficie comercial en las grandes ciudades atendiendo a criterios poblacionales.
- d) Apoyo directo a la creación de establecimientos multiservicio en las poblaciones de menos de 500 habitantes.

- e) Apoyo directo a la mejora del urbanismo comercial, participación en las decisiones que afecten a procesos de peatonalización de calles y políticas de aparcamiento público, en especial en las nuevas zonas urbanas y de actuación en materia residencial. Reserva de espacios adecuados tanto para el pequeño comercio como para la expansión de mercados de abastos en estas zonas.
- f) Ayudas para el mantenimiento y cumplimiento de sus objetivos a las Asociaciones de Comercio Autónomo con mayor implantación.
- g) Fomento de la Integración del denominado comercio inmigrante o étnico en las asociaciones de comercio como una forma más de integración.