

Informe sector moda en España

Análisis del impacto de la crisis del Covid-19



EY

Building a better
working world



Índice

1.	Conclusiones	4
2.	Contexto	7
2.1.	El sector de la moda en cifras	7
2.2.	Efectos de la recesión anterior	8
3.	La crisis del Covid-19: una clara amenaza para la viabilidad del sector	9
3.1.	Caída de ingresos prevista	9
3.2.	Efecto en el sector de la moda	10
3.2.	Efecto en el sector de la moda	10
3.2.1.	Fase de confinamiento	10
3.2.2.	Fase de recuperación y “nuevo normal”	10
3.2.3.	Impacto en otros sectores económicos y sociales	11
4.	Propuesta de medidas de protección y reactivación del sector en los ámbitos legal y fiscal	12
4.1.	Alquiler de locales comerciales por empresas de distribución de moda	12
4.2.	Medidas propuestas en el ámbito laboral	12
4.3.	Libertad/flexibilización de horarios de apertura	16
4.4.	Propuesta de medidas en el ámbito fiscal	16
5.	Apéndices	19
5.1.	Impuestos generados por el sector de la moda	19
5.2.	Metodología	20
5.3.	Referencias bibliográficas	21

A photograph of a woman's hands and arms as she browses through a wardrobe. She is wearing a light blue watch. The wardrobe contains various items of clothing, including a blue jacket, a patterned shirt, and a striped shirt. The scene is dimly lit, with the focus on the clothes and the woman's hands.

1. Conclusiones

El sector de la moda representa un pilar económico y social de nuestro país. Las empresas del sector son un dinamizador económico fundamental, generando el 2,8% del PIB nacional y contribuyendo en un 4,1% al mercado laboral. Toda la cadena de valor contribuye a generar este nivel de actividad: desde la producción textil y confección hasta la comercialización de las prendas, pasando por otros agentes vinculados como logísticos o intermediarios, que dependen en gran medida de la actividad generada por el sector de la moda. Además, su relevancia traspasa nuestras fronteras: suponen el 9% de las exportaciones y atraen el 13% del turismo mundial de compras. El sector de la moda genera seis mil millones de euros en impuestos: tres mil setecientos millones en IVA, dos mil millones en cotizaciones a la Seguridad Social y trescientos treinta millones en Impuesto de Sociedades.

La moda contribuye de forma esencial a afrontar varios retos sociales de nuestros días. En primer lugar fija y descentraliza población en diferentes provincias de nuestra geografía, consolidando un tejido productivo sostenible y permitiendo el relevo generacional en muchas regiones. Además, la industria es referente en la inserción de la mujer al mundo laboral (55% de los empleados son mujeres) y en la igualdad en puestos directivos en empresas líderes del sector. Por último, representa una oportunidad laboral para grupos en riesgo de exclusión social, como trabajadores de baja cualificación.

La pandemia COVID-19 es la mayor amenaza sanitaria y social a la que España se ha enfrentado en las últimas décadas. El sector de la moda, que cuenta en 2019 con un volumen de ingresos un 20% inferior respecto al de 2007, se espera que tenga una caída de un ~35-40% adicional en

2020, según un estudio de The Boston Consulting Group (BCG).

El efecto de esta crisis en el sector es inmediato, con tiendas y empresas cerradas y empleados temporal o estructuralmente fuera del mercado laboral. En un contexto de cierre de tiendas, las empresas del sector aún tienen que hacer frente a sus costes operativos (alquileres y salarios representan alrededor de un 28-40% de la facturación de las compañías del sector) con un elemento adicional muy relevante: la compra ya realizada de un inventario al que no se le puede dar salida en tienda y que pierde su valor en un mercado en el que la tendencia es clave. La práctica totalidad de las empresas no tiene caja suficiente para hacer frente a sus gastos operativos durante un periodo de confinamiento de mes y medio. Las medidas adoptadas por el Gobierno hasta la fecha van en la dirección correcta, pero no son suficientes: considerando su efecto en la estructura de costes, solo un 2,5% de las empresas tiene caja suficiente para cubrir gastos operativos durante un mes y solo un 0,3% durante más de un mes y medio.

El impacto de esta crisis se prolongará más allá del periodo de confinamiento, generando así un problema estructural en el sector. La actual estructura de costes de los comercios de moda no es viable con una caída de las ventas de un 40% en el conjunto del año, lo que obligará a algunos comercios a reducir plantillas y cerrar puntos de venta y abocará a otros a la desaparición. En el conjunto del año, se estima que se destruirán alrededor de sesenta y cinco mil empleos y que los cierres de empresas supondrán un cuarto de la facturación del sector según un estudio de EY.



En relación con los ámbitos fiscal y legal, se identifican medidas de alto impacto para la protección y dinamización del sector, con un inmediato efecto positivo tanto en la fase de confinamiento como en la de reapertura.

De manera ejecutiva, y sin perjuicio del desarrollo que se contiene en el presente estudio respecto de cada una de ellas, dichas medidas son las siguientes:

Los principales elementos diferenciadores de la propuesta de valor de EY Abogados son:

1 En materia de arrendamiento de locales comerciales por empresas de distribución de moda:

- ▶ Fijación de un marco normativo adecuado y preciso que asegure jurídicamente las medidas adoptadas por las partes relativas a la condonación de rentas y a la renegociación bilateral de contratos, con efectos desde el inicio de del estado de alarma y al menos hasta los seis meses siguientes a su terminación.
- ▶ Extensión, con el mismo ámbito temporal, de las medidas adoptadas en materia de arrendamientos para vivienda a los de tipo comercial.
- ▶ Establecimiento de criterios interpretativos vinculantes por parte del Ministerio de Hacienda sobre la incidencia del IVA en la moratoria o condonación de la renta, así como en la renegociación contractual derivada de la implementación de las dos medidas anteriores.

2 En materia de Derecho laboral:

- ▶ Aclaración expresa de que el compromiso de mantenimiento de empleo por seis meses aplicable a los ERTes en curso decae cuando concurren causas ETOP (económicas, técnicas, organizativas y de producción) en todos los sectores económicos.
- ▶ Confirmación de la viabilidad para tramitar un nuevo ERTE una vez finalizado el que ya se hubiera solicitado, en su caso, por COVID19, acabada la fase de confinamiento y en función de la evolución de las ventas durante la fase de reapertura, basado el segundo en causas ETOP.
- ▶ Habilitación normativa para la introducción de medidas de flexibilización de tareas/funciones distintas por el personal contratado respecto de las fijadas en convenio. Así, el personal de tienda podría desempeñar funciones de logística o almacenaje, por ejemplo.

3 En materia de horarios de apertura de tiendas:

- ▶ Fijación de un marco revisado a nivel nacional que permita la flexibilización de la normativa autonómica que lo regula con el fin de permitir la libertad de apertura durante, al menos, la fase de reapertura, con el fin de dar respuesta, entre otras cuestiones, a la esperable limitación de aforo y su impacto en los tiempos de atención a los clientes en tienda.



4 En materia fiscal:

- ▶ Adopción de un conjunto de medidas que se detallan en el presente estudio para el aplazamiento, suspensión de exacción, flexibilización de requisitos y establecimiento de determinados beneficios fiscales relativos, en esencia, al Impuesto sobre Sociedades, al IVA y al IRPF. Para su debate y aprobación, se propone la creación inmediata de un grupo de trabajo formado por funcionarios especializados en cada área tributaria de la Dirección General de Tributos y de la Agencia Estatal de Administración Tributaria del Ministerio de Hacienda, y por representantes de las principales asociaciones del sector de la distribución española, con el mandato de elaborar, en un plazo no superior a 15 días, un documento donde se recoja un conjunto de medidas tributarias a adoptar con carácter urgente, que afecten a los principales tributos directos e indirectos, estatales y de ámbito local, con el fin de aliviar durante el confinamiento y dinamizar durante la fase de reapertura la actual situación del sector.



2. Contexto

2.1. El sector de la moda en cifras

La moda es uno de los pilares de la economía española, representando un 2,8% del PIB nacional¹. Contribuye a dinamizar la actividad económica a través de veinte mil empresas en el sector industrial y más de sesenta mil puntos de venta², que emplean a ciento treinta mil y doscientas mil personas, respectivamente³. La contribución total al empleo, incluyendo actividades externas vinculadas al sector, alcanza el 4,1% del mercado laboral⁴. Además, genera seis mil millones de euros en impuestos: tres mil setecientos millones en IVA, dos mil millones en cotizaciones a la Seguridad Social y trescientos treinta millones en Impuesto de Sociedades⁵.

El sector ha sido una pieza clave en la modernización económica y social del país. Las empresas españolas han tenido como motor la innovación durante las últimas décadas y suponen hoy en día más del 10% del tejido productivo español⁶. Son además referente dentro y fuera de nuestras fronteras: atraen turismo de compras (13% del total se produce en España⁷), facilitan la internacionalización de nuestras compañías en más de 100 países y suponen el 8,7% de las exportaciones de España⁸.

Además, la moda ha sido fundamental para el desarrollo de sectores adyacentes como la industria logística y el desarrollo de centros comerciales. La industria logística, al alza gracias al comercio electrónico, representa ya el 8% del PIB y crea un millón de puestos de trabajo⁹. Por su parte, los centros y parques comerciales aportan un 0,7% al PIB nacional (el 5,7% del sector servicios) y generan

unos setecientos veinte mil puestos de trabajo (un 2,25% del empleo asalariado en España)¹⁰.

El sector de la moda contribuye de forma esencial a afrontar tres de los desafíos sociales de nuestros días:

- 1. Reto demográfico:** es un vector de la descentralización de la actividad productiva. Crea empleo en numerosos municipios de nuestra geografía y, principalmente, en municipios de la Comunidad Valenciana, Cataluña, Galicia, Andalucía y Castilla la Mancha. Estas regiones concentran el 70% del empleo de la industria textil, de confección y de calzado¹¹.
- 2. Inserción laboral de la mujer:** las mujeres representan más del 50% del empleo tanto en la industria textil y del calzado como en el comercio de moda¹². Además, las empresas líderes del sector son un referente en materia de igualdad de género: compañías como Inditex, Tendam o Mango tienen entre un 60% y 80% de mujeres en puestos directivos y mandos intermedios¹³.
- 3. Inserción laboral de sectores vulnerables:** representa una oportunidad laboral para personas en riesgo de exclusión social, trabajadores no cualificados y graduados de ciclos de formación profesional. El sector de la moda da empleo a dos de los ciclos de FP con más matriculados: administración y gestión (15%) y comercio y marketing (6%)¹⁴. Adicionalmente, empresas como Tendam, Mango, Inditex y El Corte Inglés han firmado convenios con el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad para fomentar la inserción laboral de las mujeres víctimas de violencia de género¹⁵.



2.2. Efectos de la recesión anterior

La crisis de 2008 tuvo un impacto negativo estructural que ha hecho que a día de hoy el sector esté lejos de las magnitudes previas a la recesión. En relación con su vertiente industrial la facturación es hoy cinco mil millones de euros más baja que en 2007 (un ~25% menos). Además, el número de trabajadores ha caído en más de cincuenta mil personas (igualmente, un 25% menos)¹⁶.

Sin embargo, los comercios de moda han visto caer su facturación en una proporción mayor que el empleo: la cifra de negocio se ha reducido en 4.500 millones de euros desde el año 2007 (el ~20%), mientras que el número de empleados y de puntos de venta ha disminuido un 11% y 14%, respectivamente¹⁷. Esta desigual contracción tiene dos motivos: (i) en primer lugar, que la caída de la facturación se debe principalmente a una rebaja de los precios, por lo que el volumen de actividad se ha reducido en menor medida; (ii) en segundo término, el esfuerzo de las empresas de la moda por mantener el empleo, asumiendo así su papel como dinamizadores de la economía y de la actividad comercial en determinadas áreas (i.e. centros y calles comerciales) y municipios.

Como consecuencia, la rentabilidad del sector se ha visto notablemente minada. La facturación por empleado ha caído un 10% y la facturación por punto de venta un 6%¹⁸. La crisis anterior ya obligó al sector a hacer ajustes. Ahora, con un gasto familiar en textil un 34% más bajo que en 2007¹⁹ y unos márgenes cada vez más estrechos, el sector cuenta con una capacidad muy limitada para asumir más pérdidas.

3. La crisis del Covid-19: una clara amenaza para la viabilidad del sector

3.1. Caída de ingresos prevista

La pandemia del coronavirus es la mayor amenaza sanitaria y social a la que España, Europa o el mundo se han enfrentado en las últimas décadas. En España, esta amenaza lleva y llevará acompañada un profundo deterioro de una actividad económica y laboral que todavía no se ha recuperado de la crisis anterior, en especial el sector de la moda.

Según las estimaciones de BCG esta crisis supondrá una reducción de los ingresos del comercio de la moda del ~35-40% en 2020, lo que implica una pérdida de entre seis mil y siete mil millones de euros²⁰. Su impacto está siendo inmediato: tras el cierre de los más de sesenta mil establecimientos comerciales y la paralización de las veinte mil empresas industriales, los ingresos se han visto reducidos a cero. Un comercio electrónico a la baja apenas ha mitigado el golpe.

Evolución ventas en moda en 2020 respecto al 2019 (%)

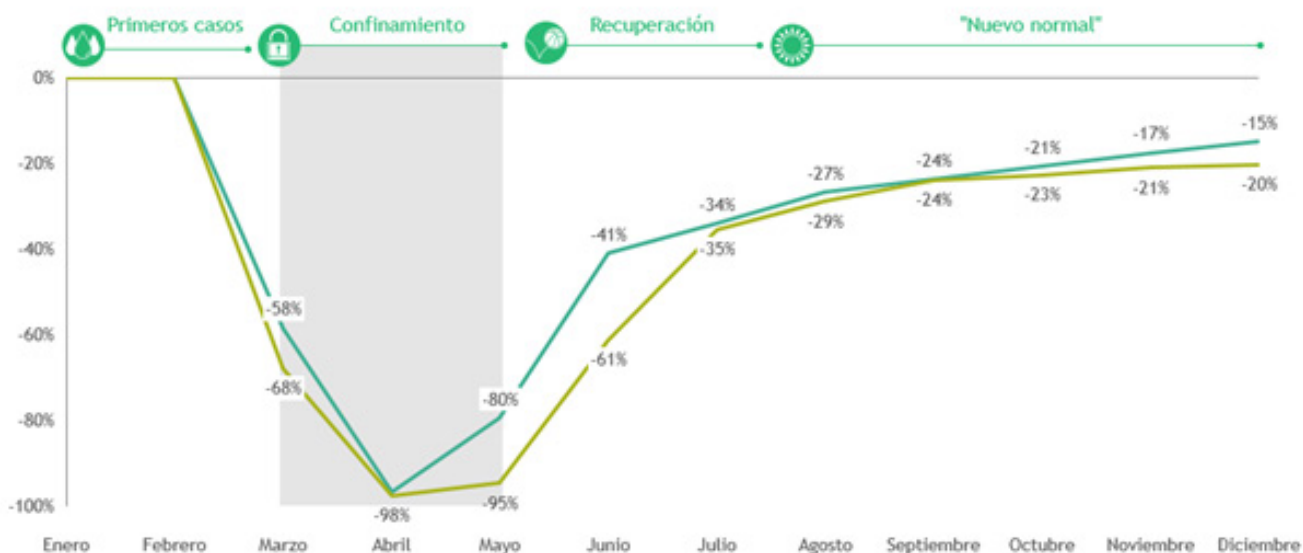


Imagen 1 | Escenarios de evolución de ventas del sector de la moda en España (comparativa 2020 vs. 2019, estimando dos periodos de cierre de tiendas entre mediados y finales de mayo)



Cada semana de confinamiento supone una pérdida de unos 250-300 millones de euros para los comercios de moda. Desde que se decretó el estado de alarma, la pérdida de ingresos alcanzaría casi mil millones de euros. Además, la recuperación no va a ser inmediata una vez se levanten las medidas de confinamiento. Las políticas de distanciamiento social más moderadas, como el teletrabajo, y la incertidumbre económica lastrarán el consumo más allá del año 2020. Por último, existe una posibilidad real de que la recuperación económica no sea rápida, y el sector no vuelva al nivel de ventas anterior a la crisis hasta dentro de más de dos años. En ese escenario, un cuarto del tejido empresarial estaría en riesgo de desaparecer.

3.2. Efecto en el sector de la moda

3.2.1. Fase de confinamiento¹

En un escenario de ingresos cero, empresas y autónomos se ven obligados a seguir haciendo frente a los costes operativos y parte de los costes de venta, que representan más de un 50% de la facturación. Estos costes incluyen los salarios de los empleados (entre un 13% y un 20% de la facturación), el pago de alquileres (entre un 15% y un 20% de la facturación), la parte del inventario que ya ha sido adquirida (~10% de la facturación) y otros gastos operativos, incluyendo impuestos y la cuota de autónomos en el caso de los empresarios individuales.

Este contexto genera un grave problema de liquidez, agravado por los altos niveles de inventario, propios de este sector (de media, 64 días de inventario)². Esto quiere decir que a día de hoy las empresas del sector ya han desembolsado alrededor del 20% del coste anual de inventario al que no podrán dar salida en función de las condiciones del confinamiento y de la recuperación.

En la actual situación de cierre de las tiendas, las empresas del sector no tienen caja suficiente para cubrir los costes operativos. La cobertura de gastos de explotación con la caja generada oscila entre los 8 y los 56 días, de manera que tras mes y medio de cierre el 99% de los comercios no podrán frente a sus pagos. Las medidas que ha adoptado el Gobierno hasta la fecha van en la dirección correcta pero no son suficientes para evitar los cierres. Considerando el efecto de estas medidas, la cobertura de gastos de explotación oscila entre los 16 y los 76 días: solo el 2,5% de las empresas tiene capacidad para cubrir gastos operativos durante un mes y solo el 0,3% para soportar un mes y medio de cierre. Por este motivo, es imprescindible adoptar medidas adicionales que liberen a los comercios de parte de sus pagos corrientes o incrementen su liquidez: exoneración del pago de arrendamientos, facilitación de líneas de crédito, exoneración del pago de la cuota de autónomos...

3.2.2. Fase de recuperación y “nuevo normal”³

Tal y como muestran las estimaciones de BCG, en el conjunto del año la facturación caerá un 40%. Tras la fase de confinamiento las ventas se irán recuperando de forma

1 Las estimaciones de costes de esta sección se han hecho a partir de las cuentas anuales y balances de situación de una muestra de unos 3.700 distribuidores minoristas de moda. Datos obtenidos de la base de datos SABI.

2 Con un rango de entre 30 y 200 días de inventario

3 Las estimaciones de costes de esta sección se han hecho a partir de las cuentas anuales y balances de situación de una muestra de unos 3.700 distribuidores minoristas de moda. Datos obtenidos de la base de datos SABI.



progresiva, hasta alcanzar un “nuevo normal” en el que se estima que las ventas serán un 15-20% más bajas que a principios de año. El nivel de facturación pre-crisis no se recuperará hasta más allá del año 2021, haciendo de esta situación un problema estructural.

La actual estructura de costes no es viable en un escenario de caída de ventas de un 40%. Asumiendo un margen constante a lo largo del año (una asunción improbable dado el esfuerzo promocional que tendrán que hacer los distribuidores para dar salida al inventario), el coste operativo y de ventas representaría un 114% de la facturación. Esta caída de ingresos por ventas tendrá un efecto devastador: sesenta y cinco mil empleos destruidos y cierres por valor de un cuarto de la facturación del sector. Para evitarlo, es crucial que las medidas de apoyo al sector no se limiten a reducir los pagos y facilitar la liquidez durante el periodo de confinamiento, sino que se dirijan también a aumentar la flexibilidad en materia comercial y laboral. Por un motivo doble: salvaguardar el sector y permitir que este represente un vector clave de recuperación del consumo y el empleo. Las actuaciones deben ser amplias en su alcance y también en duración. Deben prolongarse al menos durante todo el año 2020 e ir dirigidas a recuperar la confianza de los consumidores y a aumentar las oportunidades de compra. Solo así el negocio de distribución tradicional podrá evitar el deterioro estructural y competir de igual a igual con operadores digitales, abiertos 365 días del año, 24 horas al día.

3.2.3. Impacto en otros sectores económicos y sociales

1. Industria manufacturera del sector moda: el cierre de los comercios tiene efectos directos en la industria manufacturera. La producción textil, de calzado y de maquinaria para la confección está

paralizada, mientras que las ventas a intermediarios y distribuidores se han reducido a cero. En las condiciones actuales, estas empresas y particulares no tienen liquidez suficiente para hacer frente a los costes fijos. A medio plazo, el deterioro estructural del comercio de moda pondría en riesgo su supervivencia: solo los costes operativos fijos suponen más del 100% ²¹de una facturación reducida en un 40%. La situación de la industria manufacturera es especialmente grave por dos motivos: (i) a diferencia de los distribuidores, no pueden recurrir al comercio electrónico; y (ii) los costes operativos fijos son 10 puntos más altos que en las empresas comerciales

- 2. Otros sectores indirectamente afectados por la moda:** el deterioro del comercio de la moda tiene un efecto dominó sobre otros sectores que se ven beneficiados por su actividad económica: (i) el sector logístico verá reducida su actividad mientras no se renueven los inventarios de las tiendas y el comercio electrónico siga lastrado por la incertidumbre económica; (ii) la actividad y el empleo en los centros comerciales se verá afectada por una disminución en las compras de moda, que son su principal motor económico; y (iii) los propietarios de locales profesionales se verán afectados por el cierre de puntos de venta e impagos en los alquileres.
- 3. Regiones y colectivos más desfavorecidos:** el deterioro estructural del sector de la moda tiene como consecuencia un aumento de la brecha social y territorial en nuestro país, pues afecta en mayor medida a los trabajadores menos cualificados -que suelen estar en los puntos de venta- y a los municipios con menos población, donde se encuentran los establecimientos con menor volumen de ventas.



4. Propuesta de medidas de protección y reactivación del sector en los ámbitos legal y fiscal

4.1. Alquiler de locales comerciales por empresas de distribución de moda

Las propuestas que se realizan en este ámbito son las siguientes:

- ▶ Fijación de un marco normativo adecuado y preciso que asegure jurídicamente las medidas adoptadas por las partes relativas a la condonación de rentas y a la renegociación bilateral de contratos, con efectos desde el inicio de del estado de alarma y al menos hasta los seis meses siguientes a su terminación.
- ▶ Extensión, con el mismo ámbito temporal, de las medidas adoptadas en materia de arrendamientos para vivienda a los de tipo comercial.
- ▶ Establecimiento de criterios interpretativos vinculantes por parte del Ministerio de Hacienda sobre la incidencia del IVA en la moratoria o condonación de la renta, así como en la renegociación contractual derivada de la implementación de las dos medidas anteriores.

Se elabora a continuación sobre las circunstancias que hacen necesarias las indicadas propuestas.

Ninguna de las normas aprobadas hasta la fecha como consecuencia del COVID19 faculta a los arrendatarios de locales comerciales al aplazamiento, a la suspensión ni a ninguna otra modalidad de impago de la renta de los contratos de arrendamiento de local de negocio en vigor.

En relación con las cuestiones normativas controvertidas, la Legislación española no regula los efectos que la situación extraordinaria derivada del COVID19 puede tener sobre los contratos en vigor, más allá del principio general de *pacta sunt servanda* y de la jurisprudencia relativa a la fuerza mayor prevista en el Código Civil y de la doctrina *rebus sic stantibus*.

Autonomía de la voluntad de las partes - Pacta sunt servanda

De conformidad con el ordenamiento jurídico español, en primer lugar rige la voluntad de las partes manifestadas en el contrato, prevista en el artículo 1255 del Código Civil (Principio de autonomía de la voluntad de las partes).

Si el contrato prevé expresamente la fuerza mayor, se estará a lo que disponga dicha cláusula. En otro caso, el arrendatario estará obligado el pago de la renta, sin perjuicio de lo que se dice a continuación respecto de la jurisprudencia existente en materia de fuerza mayor y de la cláusula *rebus sic stantibus*.

Jurisprudencia relativa a la fuerza mayor

Fuera de los casos expresamente mencionados en la ley, y de los en que así lo declare la obligación, nadie estará obligado a responder de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse o que, previstos, fueran inevitables.

Los requisitos definidos por jurisprudencia para apreciar fuerza mayor son la imprevisibilidad, la inevitabilidad y la buena fe por parte de quien alega dicha fuerza mayor.



No obstante, la fuerza mayor implica imposibilidad de incumplir el contrato. Sin embargo, la Crisis Sanitaria COVID-19, no imposibilita, sino que dificulta el cumplimiento del contrato en lo que se refiere al pago de la renta, ya que dinero, como cosa fungible por naturaleza, existe siempre.

Rebus sic stantibus

Es un principio de construcción jurisprudencial y doctrinal que permite la modificación o resolución de un contrato por alteración sobrevenida de las circunstancias que se tomaron en cuenta en el momento contratar, siempre que:

- i.) las nuevas circunstancias sean imprevisibles y,
- ii.) hayan supuesto una ruptura del equilibrio entre las partes contratantes.

Implica por tanto una dificultad para cumplir el contrato.

Siempre que la dificultad para el pago de la renta sea consecuencia directa de la orden de cierre de locales y de suspensión de actividades, podría entenderse que la crisis sanitaria COVID-19 es un supuesto imprevisible que ha alterado el equilibrio entre las partes. Según el caso, podría darse una reducción o aplazamiento en el pago de la renta durante el plazo de duración del estado de alarma y, en los casos más graves, una suspensión del pago de renta.

Conclusiones prácticas - Renegociación de los contratos

La falta de pago de la renta, que ha visto reducidos sus ingresos como consecuencia del cierre de su negocio a

causa del estado de alarma y no puede hacer frente al alquiler pactado, podría ser validada por un Tribunal.

No obstante, debe analizarse caso por caso y, antes de proceder al impago unilateral de la renta, o de manifestar por escrito la intención de suspender el pago de la renta, se recomienda renegociar con el propietario las condiciones del contrato para el plazo en que dure el estado de alarma y el consecuente cierre de negocios de hostelería.

Posibles acuerdos que se consideran adecuados para solucionar la actual situación: Carencias en el pago de la renta // Aplazamientos // Reducciones de renta // Aplicación de la fianza legal y/o garantías adicionales al pago de la renta en la proporción reducida, con la obligación posterior de completar dichas garantías una vez finalizado el estado de alarma.

Debe indicarse, por último, la conveniencia de que cualquier renegociación que se realice en este ámbito contenga referencia expresa al devengo del IVA, el cual, por regla general, se produce con la exigibilidad del precio, no con su pago efectivo. La evolución doctrinal y jurisprudencial disponible al efecto no forma en este momento un cuerpo sólido y unificado, por lo que se considera necesaria dicha aclaración con efectos vinculantes.



4.2. Medidas propuestas en el ámbito laboral

4.2.1. El compromiso de mantenimiento de empleo por seis meses aplicable a los ERTes en curso decae cuando concurren causas ETOP (económicas, técnicas, organizativas y de producción) en todos los sectores.

La DA 14ª, del RD-ley 11/2020, de 31 de marzo, por el que se adoptan medidas urgentes complementarias en el ámbito social y económico para hacer frente al COVID-19, se refiere a este punto.

A tenor del contenido de esta DA 14ª:

- ▶ El compromiso de mantenimiento de empleo de 6 meses sigue vigente.
- ▶ El contenido de la DA 14ª parece destinado a las artes escénicas, musicales, cinematográfico y audiovisual.
- ▶ El mantenimiento de empleo se valorará en función de los sectores, de la norma laboral aplicable, de las especificidades que tienen empresas con alta variación o estacionalidad en el empleo.
- ▶ En relación a los contratos temporales, el compromiso del mantenimiento de empleo no se entenderá incumplido cuando el contrato se extinga por (i) expiración del tiempo pactado o realización de la obra; (ii) cuando no pueda realizarse de forma inmediata el objeto de la contratación.

En definitiva, si bien de la redacción de la norma se puede concluir que pudiera resultar extensible a otros sectores, se propone su aclaración expresa.

En todo caso, resulta necesario que se aclare qué se entiende como salvaguarda de empleo y cuáles serían las condiciones del incumplimiento.

4.2.2. Confirmación de viabilidad expresa para tramitar un nuevo ERTE una vez finalizado el que ya se hubiera solicitado por COVID19 acabada la fase de confinamiento y en función de cómo evolucionen las ventas durante la fase de reapertura, basado el segundo en causas ETOP (económicas, técnicas, organizativas o de producción).

Al amparo de la norma vigente a día de hoy se considera una alternativa posible por lo que se propone su aclaración expresa en la sucesiva normativa laboral que pudiera aprobarse.

4.2.3. Flexibilización de tareas/funciones distintas por el personal contratado

Sobre la realización de funciones distintas, hay que distinguir dos grupos:

- ▶ Que las funciones se correspondan al mismo grupo profesional, en cuyo caso, como regla general, el empresario puede imponer al trabajador ese cambio de funciones. El contenido de las funciones viene definido en el convenio colectivo.



- ▶ Que las funciones se correspondan a otro grupo profesional, en cuyo caso como regla general se requiere o bien un acuerdo con los representantes de los trabajadores o con los propios trabajadores.

La propuesta que se hace en este ámbito es que se otorgue mayor movilidad funcional a los empleados, de manera que se haga más sencilla la negociación en este ámbito.

4.2.4. Otras medidas que se proponen en el ámbito laboral

- ▶ Gestión del colapso actual en el SEPE por la petición y gestión de prestaciones de desempleo ante la imposibilidad de hacerlo de manera presencial.
- ▶ Aclaración sobre el tratamiento de los contratos temporales. Terminación de los contratos temporales eventuales por circunstancias de la producción en medida de lo posible en la fecha prevista en los mismos.
- ▶ Terminación de los contratos temporales por obra o servicio determinado justificándolo con la suspensión y paralización de la actividad.
- ▶ Despidos disciplinarios inminentes de los trabajadores con bajo rendimiento / peor desempeño.
- ▶ Permitir al empresario con el fin de conservar el empleo y únicamente durante la crisis del COVID 19 la imposición obligatoria el disfrute de vacaciones.
- ▶ Distribución irregular de la jornada. Acuerdos individuales, con el fin de que los días que no se presten servicios computen como horas que deben a la Empresa con el objeto de recuperarlas en el futuro.
- ▶ Establecimiento de que la compensación de todas las horas extraordinarias con tiempos de descanso resultará únicamente aplicable a quienes hayan acumulado un alto número de horas extraordinarias no compensadas.
- ▶ Servicios subcontratados: terminación de los contratos con personal autónomo hasta la reanudación de la actividad.
- ▶ Actividades Formativas: paralización de las formaciones en curso para los empleados (ya sean propias del sector o de temas de Seguridad y Salud).
- ▶ Seguridad Social / Inspecciones: fácil acceso y facilidades a las empresas para el aplazamiento de deudas en Seguridad Social.
- ▶ Eliminación de recargos y multas para los defectos de cotización de las Empresas a causa de la situación provocada por el estado de alerta.
- ▶ Reducción de las cotizaciones a la Seguridad Social durante unos meses que transcurran hasta la recuperación de la actividad normal.
- ▶ En materia de retribución, dejar sin efecto las subidas salariales previstas para el año 2020 y 2021, la retribución variable, en caso de que afecte y congelar nuevas contrataciones hasta que se reanude la actividad y por el tiempo necesario.



- ▶ Que los despidos objetivos que se lleven a cabo transcurridos los 6 meses de mantenimiento de empleo no computen a efectos de umbrales de futuros despidos colectivos, atendiendo al contexto.
- ▶ Que se permita superar el límite de 80 horas extras anuales o que no computen como tal las realizadas después de la reactivación de la actividad con el fin de recuperar el ritmo normal de la actividad.

4.3. Libertad/flexibilización de horarios de apertura

Fijación de un marco revisado a nivel nacional que permita la flexibilización de la normativa autonómica que lo regula con el fin de permitir la libertad de apertura durante, al menos, la fase de reapertura, con el fin de dar respuesta, entre otras cuestiones, a la esperable limitación de aforo y su impacto en los tiempos de atención a los clientes en tienda.

4.4. Propuesta de medidas en el ámbito fiscal

Creación inmediata de un grupo de trabajo formado por funcionarios especializados en cada área tributaria de la Dirección General de Tributos y de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, del Ministerio de Hacienda, y representantes de las principales asociaciones del sector de la distribución española, con el mandato de elaborar, en un plazo no superior a 15 días, un documento donde se recoja un conjunto de medidas tributarias a adoptar con carácter urgente, que afecten a los principales tributos directos e indirectos, estatales y de ámbito local, con el fin

de aliviar durante el confinamiento y dinamizar durante la fase de reapertura la actual situación del sector.

Entre otras, dicho grupo de trabajo considerará las medidas que se indican a continuación a título ejemplificativo.

4.4.1. Tributación directa

- ▶ Ampliación de los plazos de presentación de autoliquidaciones IS e IRPF, y concesión de aplazamientos sin exigencia de intereses de demora durante al menos 3 meses que no solamente resulten de aplicación a autónomos y PYME.
- ▶ Establecimiento de renuncia voluntaria a régimen de módulos IRPF -comercio textil al menor- con efectos desde 1 de marzo de 2020.
- ▶ Suspensión del pago de impuestos y tasas municipales
 - ▶ Bonificación en un 50 por ciento de la tasa por la prestación del servicio de recogida domiciliar de basura y de la tarifa de agua potable y de alcantarillado a comerciantes y autónomos de la localidad que se hayan visto afectados por esta crisis sanitaria.
 - ▶ Paralización o reducción proporcional de los siguientes impuestos municipales:
 - ▶ Impuesto sobre bienes inmuebles (IBI).
 - ▶ Impuesto sobre actividades económicas (IAE).
 - ▶ Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (IVTM) relacionados con la actividad.



- ▶ Impuesto sobre Sociedades:
 - ▶ Eliminación de las limitaciones existentes a la compensación de bases imponibles negativas y a la aplicación de deducciones para los ejercicios fiscales 2019 y 2020.
 - ▶ Aplicación de una amortización acelerada del 50% del coste de activos nuevos que hayan sido instalados o adquiridos en el año 2020 y cuyo primer uso o instalación sea antes del 30 junio 2021.
 - ▶ Incrementar el límite para poder aplicar la libertad de amortización de activos nuevos de poco valor.
 - ▶ Reducción del plazo de morosidad de seis meses, actualmente previsto, a tres meses para deducir fiscalmente los deterioros por insolvencias.
 - ▶ Beneficios fiscales específicos aplicables a los donativos motivados por el COVID-19:
 - ▶ En sede del donante, permitir la deducibilidad fiscal por los gastos registrados por donativos otorgados a empresas u organizaciones involucradas en investigaciones médicas o dedicadas a atajar la crisis sanitaria.
 - ▶ Implementación de una deducción en cuota específica del 50%, por las cantidades donadas por los conceptos anteriores.
 - ▶ En sede del donatario, con independencia de que la entidad receptora no le sea de aplicación el régimen fiscal de entidades sin ánimo de lucro, que todos los importes recibidos como donación motivada por el COVID19, estén no sujetos o exentos a la tributación correspondiente.
- ▶ Flexibilizar el régimen de aplicación de los gastos financieros netos:
 - ▶ Permitir la deducibilidad fiscal, sin limitación alguna, de todos los gastos financieros incurridos en los ejercicios 2019 y 2020.
 - ▶ Permitir la aplicación, sin limitación alguna, de los gastos financieros pendientes de aplicar de los ejercicios anteriores.
 - ▶ Bonificar la cuota del impuesto:
 - ▶ Permitir la aplicación de una deducción del 30% (medianas empresas) o el 60% (pequeñas empresas) en la cuota del impuesto correspondiente.
 - ▶ Establecer una deducción por las cuotas de alquiler proporcional al importe pagado en marzo y abril de 2020 por alquiler de edificios o locales que se utilicen como tiendas o establecimientos minoristas.
 - ▶ Establecer una deducción por mantenimiento del empleo aplicable sobre los gastos derivados de la remuneración de los trabajadores que se encuentren en las siguientes situaciones:
 - ▶ Cuarentena y aislamiento.
 - ▶ Cuidado de familiares.
 - ▶ En situación especial derivada de las instrucciones del Gobierno.
 - ▶ Permitir la monetización de bases imponibles negativas y deducciones:
 - ▶ Permitir su monetización de forma similar a la monetización planteada en deducciones por I+D+i, para las declaraciones de los ejercicios 2019 y 2020.



- ▶ Flexibilizar el cambio de régimen de cálculo de los pagos fraccionados:
 - ▶ De acuerdo con la normativa actual, la opción por la modalidad del artículo 40.3 de la LIS debe realizarse en el plazo de 2 meses a contar desde el inicio del período impositivo al que se refiere la citada opción.
 - ▶ Permitir a aquellas compañías que tributen según el régimen del artículo 40.2 de la LIS, optar en el momento de presentación del pago fraccionado por el régimen basado en la base imponible del ejercicio.
- ▶ Revisión del cálculo de la base de los pagos fraccionados:
 - ▶ Flexibilización de las reglas para calcular los pagos fraccionados.
 - ▶ La base de los pagos debería ser el menor entre el resultado contable y de la base imponible del contribuyente.
 - ▶ Supresión del pago fraccionado mínimo.
- ▶ Revisión limitaciones deterioro de cartera/participadas.
- ▶ Sustitución del régimen de recargo de equivalencia por uno de franquicia que elimine las obligaciones formales y materiales del Impuesto para PYMEs.
- ▶ Acceso al registro de devolución mensual de cualquier empresario o profesional durante, al menos 2020 y 2021, sin que ello implique la obligación de presentar declaraciones mensuales y cumplir con el SII.
- ▶ Revisión plazos de presentación de autoliquidaciones ejercicio 2020
- ▶ Aplazamiento o fraccionamiento de deudas correspondientes a autoliquidaciones presentadas por no PYME durante 2020.
- ▶ Establecimiento de renuncia voluntaria a régimen simplificado -comercio textil al menor- con efectos desde 1 de marzo de 2020.
- ▶ Fijación de criterios a nivel doctrinal y vinculante sobre las incidencias que la renegociación de cláusulas de alquiler puede determinar en el devengo del Impuesto.

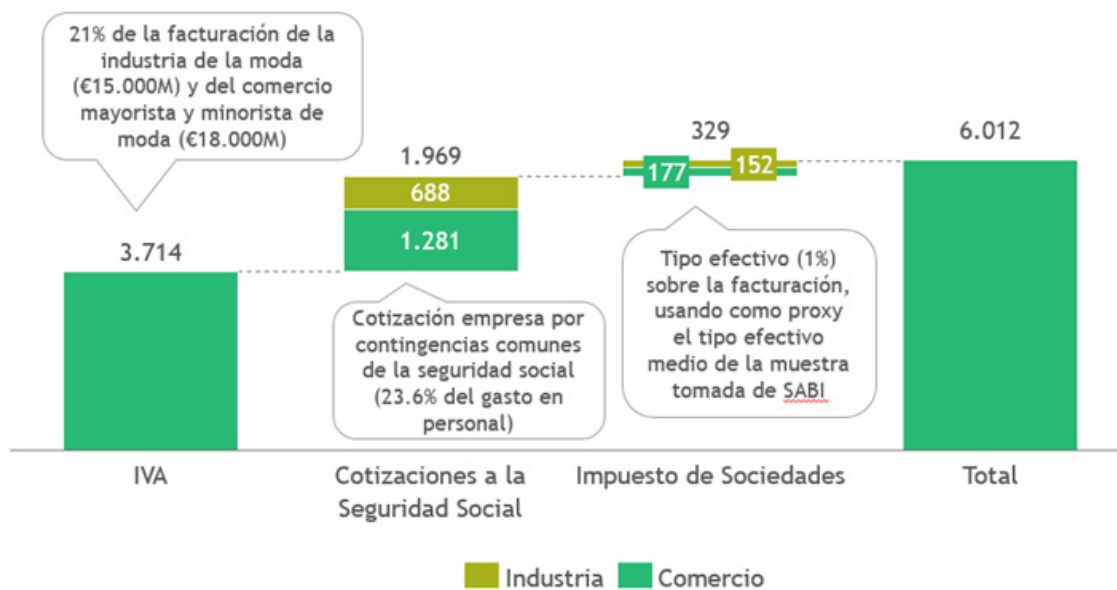
4.4.2. Imposición indirecta - IVA

- ▶ Recuperación del IVA de facturas morosas: revisión completa de requisitos, sustituyendo los relativos al requerimiento notarial/certificación judicial, por un burofax con acreditación de contenido. Por su parte, en la recuperación en los casos de concurso de acreedores se propone la adición como causa justificativa de la tramitación de un ERE por el destinatario.

5 Apéndices

5.1. Impuestos generados por el sector de la moda

Impuestos generados por el sector de la moda en España 2018 (M€)



Notas metodológicas:

1. **IVA:** solamente se tiene en cuenta el IVA soportado por el consumidor final, a un tipo del 21%.
2. **Cotizaciones a la Seguridad Social:** se calcula aplicando el porcentaje de la cotización del empleador por contingencias comunes de la Seguridad Social (23.6% del coste por empleado).
3. **Impuesto de Sociedades:** asume un tipo efectivo del 1% sobre la cifra de negocios, tomando como referencia una muestra de 3.000 comercios de moda de la base de datos SABI.



5.2. Metodología

A los efectos del análisis sectorial este informe, se entiende como productos de moda todos los artículos de uso personal que llegan a los consumidores bajo la etiqueta de una marca de moda. Esto es, prendas de vestir, calzado y complementos. En cuanto al concepto “sector moda”, incluye tanto empresas del sector manufacturero como del sector terciario. En este sentido, el término hace referencia a toda la cadena productiva, desde la fabricación de tejidos y otros materiales, el diseño y producción de productos de moda, hasta la comercialización en puntos de venta. Asimismo, abarca los fabricantes y comercializadores de maquinaria para la industria, así como los agentes intermediarios del sector, que garantizan el suministro de la producción al cliente final. Salvo mención expresa en contrario, los indicadores macroeconómicos y financieros que aparecen en este informe se refieren al sector de la moda en su conjunto.

Por sector de la moda se entienden aquellas actividades incluidas en los siguientes grupos CNAE-2009: 13.- Industria textil; 14.- Confección de prendas de vestir; 15.- Industria del cuero y del calzado; 2894.- Fabricación de maquinaria para las industrias textil, de la confección y del cuero; 4616 Intermediarios del comercio de textiles, prendas de vestir, peletería, calzado y artículos de cuero; 4641.- Comercio al por mayor de textiles; 4642.- Comercio al por mayor de maquinaria para la industria textil y de máquinas de coser y tricotar; 4771.- Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados; 4772.- Comercio al por menor de calzado y artículos de cuero en establecimientos especializados; 4782.- Comercio al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercadillos.

A los efectos del análisis económico-financiero del sector de este informe (puntos 3.2.1 y 3.2.2), se consideran únicamente empresas de distribución textil, esto es, el comercio minorista de prendas de vestir, calzado y complementos. Los análisis se han realizado a partir de la extracción de información económica y financiera de una muestra de 3.737 empresas con actividades incluidas en los siguientes grupos: CNAE-2009: 4771.- Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados y 4772.- Comercio al por menor de calzado y artículos de cuero en establecimientos especializados. Dicha información ha sido extraída de la base de datos Sabi (Bureau Van Dijk).



5.3 Referencias bibliográficas

- 1 Asociación Nacional del Comercio Textil, Complementos y Piel (ACOTEX). (2019). *Comercio textil en cifras. 18ª edición*
- 2 Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). (2019). *Textil. Informe sectorial de la economía española*
- 3 Global Blue (2019). *El turista de lujo en España, ¿un desconocido?*
- 4 Inditex, S.A. (2019). *Cuentas anuales e informe de gestión del grupo consolidado 2018.*
- 5 Instituto Nacional de Estadística (2017a). *Principales magnitudes según actividad principal (CNAE-2009 a 1, 2, 3 y 4 dígitos), Sector Industrial.*
- 6 Instituto Nacional de Estadística (2017b). *Principales magnitudes según actividad principal (CNAE-2009 a 1, 2, 3 y 4 dígitos), Comercio.* [Fichero de datos]
- 7 Instituto Nacional de Estadística (2019a). *Ocupados por sexo y rama de actividad. Valores absolutos y porcentajes respecto del total de cada sexo.* [Fichero de datos]
- 8 Instituto Nacional de Estadística (2019b). *Ocupados por sexo y rama de actividad. Valores absolutos y porcentajes respecto del total de cada sexo.* [Fichero de datos]
- 9 M. Osorio, Víctor (30 marzo 2020). *El sector textil perderá hasta el 40% de sus ventas en España este año.* Expansión
- 10 Mango MNG Holding, S.A. (2019). *Cuentas anuales consolidadas 2018*
- 11 Ministerio de Economía y Competitividad (2014). *Plan integral de apoyo a la competitividad del comercio minorista de España 2014*
- 12 Ministerio de Educación y Formación Profesional (2018a). *Alumnado matriculado en Ciclos Formativos de FP básica por sexo, familiar profesional y edad.* [Fichero de datos]
- 13 Ministerio de Educación y Formación Profesional (2018b). *Alumnado matriculado en Ciclos Formativos de FP de grado medio por sexo, familiar profesional y edad.* [Fichero de datos]
- 14 Ministerio de Educación y Formación Profesional (2018c). *Alumnado matriculado en Ciclos Formativos de FP de grado superior por sexo, familiar profesional y edad.* [Fichero de datos]
- 15 Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad (2012). *Nota de Prensa*
- 16 Modaes. (2020). *Informe económico de la moda en España 2019*
- 17 Modaes. (2017). *Informe económico de la moda en España 2016*
- 18 Modaes. (2014). *Informe económico de la moda en España 2013*
- 19 Tendam Retail, S.A. (2019). *Sustainability Report. Non-financial information statement 2018.*
- 20 Observatorio de la moda española (Asociación Creadores de Moda de España) (2016). *El sector de la moda en España: retos y desafíos*
- 21 SABI - Bureau van Dijk (2020). *Estrategia de búsqueda: CNAE 2009(Sólo códigos primarios): 4771 - Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados, 4772 - Comercio al por menor de calzado y artículos de cuero en establecimientos especializados; País: España; tamaño de la muestra: 3.737.* [Fichero de datos]
- 22 Valero, Juan Carlos. (16 de junio de 2019). *La logística genera el 8% del PIB y crecerá más con el ecommerce.* ABC



- 1 Modaes (2020)
- 2 Instituto Nacional de Estadística (2017a); Instituto Nacional de Estadística (2017b)
- 3 Instituto Nacional de Estadística (2017a); Instituto Nacional de Estadística (2017b)
- 4 Modaes (2020)
- 5 Ver nota metodológica en el apéndice 1
- 6 Observatorio de la moda española (2016)
- 7 Modaes (2020)
- 8 Modaes (2020)
- 9 Valero (2019)
- 10 CESCE (2019)
- 11 Instituto Nacional de Estadística (2019)
- 12 Global Blue (2019)
- 13 Inditex, S.A. (2019); Mango MNG Holding, S.A.U. (2019); Tendam Retail, S.A. (2019)
- 14 Ministerio de Educación y Formación Profesional (2018a); Ministerio de Educación y Formación Profesional (2018b); Ministerio de Educación y Formación Profesional (2018c)
- 15 Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad (2012)
- 16 Asociación Nacional del Comercio Textil, Complementos y Piel (2019)
- 17 Asociación Nacional del Comercio Textil, Complementos y Piel (2019)
- 18 Asociación Nacional del Comercio Textil, Complementos y Piel (2019)
- 19 Asociación Nacional del Comercio Textil, Complementos y Piel (2019)
- 20 M. Osorio (2020)
- 21 INE (2017a)



Acerca de EY

EY es líder mundial en servicios de auditoría, fiscalidad, asesoramiento en transacciones y consultoría. Los análisis y los servicios de calidad que ofrecemos ayudan a crear confianza en los mercados de capitales y las economías de todo el mundo. Desarrollamos líderes destacados que trabajan en equipo para cumplir los compromisos adquiridos con nuestros grupos de interés. Con ello, desempeñamos un papel esencial de la creación de un mundo que funcione mejor para nuestros empleados, nuestros clientes y la sociedad.

EY hace referencia a la organización internacional y podría referirse a una o varias de las empresas de Ernst & Young Global Limited y cada una de ellas es una persona jurídica independiente. Ernst & Young Global Limited es una sociedad británica de responsabilidad limitada por garantía (*company limited by guarantee*) y no presta servicios a clientes. Para ampliar la información sobre nuestra organización, entre en ey.com.

© 2020 Ernst & Young, S.L.

Todos los derechos reservados.

ED None

EY recomienda seguir en todo momento las pautas y directrices establecidas por las autoridades competentes en materia médica y de seguridad ante el complejo escenario en el que nos hallamos con motivo del COVID-19. En ningún caso este informe pretende asesorar sobre las mismas ni establecer ningún criterio de actuación.

ey.com/es

Informe realizado en colaboración con Boston Consulting Group

La situación provocada por el COVID-19 es dinámica y evoluciona rápidamente cada día. Aunque hemos sido muy cautos a la hora de elaborar este documento representa la visión de BCG en un momento determinado. Este informe no pretende: (i) proporcionar asesoramiento médico ni en materia de seguridad, ni sustituir al mismo; (ii) ser considerada/o como un respaldo formal o recomendación de una respuesta en particular. Como tal, le aconsejamos que realice su propia valoración de las actuaciones más adecuadas que convendría emprender, utilizando este informe como orientación. Por favor, antes de tomar una decisión, analice detenidamente la legislación local y las directrices establecidas en su área, en concreto las últimas recomendaciones emitidas por las autoridades sanitarias locales (y nacionales).