

Las ofertas ganan peso en la cesta de la compra

Las ventas en promoción se acercan ya a niveles pre Covid-19

BARCELONA Redacción

El miedo a quedarse sin comida durante las primeras semanas del confinamiento de primavera tuvo dos consecuencias principales: el acopio desbordado de alimentos y un hundimiento de las promociones. Los consumidores aumentaron la compra de productos básicos y pagaban el precio que fuera por ellos. Los supermercados, conscientes del fenómeno, disminuyeron la cantidad de ofertas para subir el precio del ticket medio.

Medio año después, y tras comprobar que no hay problemas de desabastecimiento, la situación está dando un vuelco. Las promociones vuelven a ganar peso en la cesta de la compra, señala un reciente estudio de Nielsen.

En el mes de septiembre las ventas en ofertas y descuentos en la gran distribución alcanzaron el 15,8% del total, frente al 16,8% del año anterior. El nivel aún está por debajo del mismo mes del 2019, pero se ve una clara tendencia al alza, señalan desde Nielsen. Así, tras tocar su nivel más bajo en cuatro años durante el pico de la pandemia, cuando se redujo el porcentaje al 11,4%, lentamente está recuperando niveles previos a esta.



PERE DURAN / NORD MEDIA

Establecimiento de Mercadona

Si la fotografía se amplía a categorías de producto, entre las que registran mejor comportamiento se encuentran los productos frescos, que muestran síntomas de ganancia de cuota, alcanzando ya el 15,7%, dado los nuevos hábitos de consumo y las nuevas restricciones.

El top 5 en ventas promocionales está encabezado por las bebidas alcohólicas, con un 22,4%; la limpieza del hogar, con un 20,4%;

salud y belleza, con un 18,9%; bebidas no alcohólicas, con un 16,9%, y productos de celulosa, con un 15%.

Según Anne Haine, responsable de la división de Intelligent Analytics de Nielsen en Europa, “los niveles de promoción del gran consumo alcanzaron niveles muy bajos en el segundo trimestre del 2020, cuando se vendían productos de primera necesidad, sin importar qué”. En cambio ahora la situación “se ha estabilizado e incluso un pequeño descuento puede parecer una gran oportunidad para un consumidor con menos confianza en sus perspectivas”, añade. Es decir, que la crisis económica ya está impactando en los hábitos de consumo y está haciendo que los consumidores sean más sensibles al precio.

En las últimas 52 semanas, las ventas en promoción en Europa sumaron más de 90.000 millones de euros, 1.500 millones más que hace un año. “Y es probable que en fechas próximas como el *black friday*, los consumidores, a raíz de las limitaciones económicas y del confinamiento, estén dispuestos a aprovecharlas ya sea en gran consumo o en productos no alimenticios”, añaden desde Nielsen.●

El 87% de las empresas aportaría a planes de pensiones de su plantilla

BARCELONA Redacción

Nueve de cada diez empresas (el 87%) están dispuestas a realizar aportaciones a los planes de pensiones de sus empleados con “el objetivo de destinarlo a su ahorro para la jubilación”, aunque solo el 27% cuenta en la actualidad con un plan de previsión, según un informe de KPMG Abogados.

Ese documento, denominado *Situación de las Pensiones en España 2020*, se ha confeccionado a

Más de la mitad de las compañías admite que la reforma de las pensiones públicas implica su reducción

partir de un estudio efectuado entre 63 empresas españolas de ámbito local, multinacionales, así como filiales en España de multinacionales, principalmente de los sectores servicios, financiero, industria y consumo y distribución.

En cuanto a los desembolsos que realizarían a favor de sus empleados, la mayoría de las empresas ha contestado que “estaría dispuesta a hacer una aportación equivalente a un 2% del salario”.

Otras conclusiones del documento indican que el 63% de las compañías consideran que “actualmente no se dan las condiciones económicas” para efectuar esos desembolsos y solo el 27% de las encuestadas cuenta con un plan de previsión, “sobre todo en los sectores financiero, servicios, químico y farmacéutico”.

El director del área de Pensiones de KPMG Abogados, Álvaro Granada, resalta “la necesidad de un mayor complemento –de las pensiones públicas– a través del ahorro privado” porque “la previsión social privada ha sido muy escasa por el elevado coste de implantar planes de jubilación en las empresas”. Sin embargo, ha precisado que “las reformas llevadas a cabo en el sistema público y las que probablemente acometerán en un futuro incidirán en el importe de las pensiones”. De hecho, el 63% de las empresas cree que una reforma del sistema público de pensiones implicaría una reducción de estas a futuro.

En cuanto a los incentivos fiscales de estos productos de ahorro, se indica que el 83% de las empresas participantes “considera que no son suficientes”. El Consejo de Ministros ha aprobado una merma del 75% en las deducciones hasta ahora estaban vigentes para los sistemas individuales.●

Barnacredit

PUBLICIDAD

Inmediatez y facilidad a la hora de conseguir un crédito

Barnacredit da una agilidad de respuesta a empresas y autónomos que difícilmente ofrece la banca tradicional.

La crisis del coronavirus se alarga y las cosas cambian a cada momento, aunque hay algo seguro: la incertidumbre, paradójicamente. Para seguir a flote muchas empresas, del tipo que sean, y autónomos están requiriendo de liquidez, casi siempre de forma inmediata por los cambios bruscos que se están produciendo. Barnacredit le puede conceder un préstamo hipotecario de forma casi inmediata, además de realizar estudios y presupuestos sin ningún compromiso. Ubicada en Barcelona y con una década de experiencia en el sector, la empresa ofrece más facilidades que la banca tradicional a la hora de conceder un crédito, siendo por tanto una opción ideal en los tiempos actuales.

Facilidad, seguridad y rapidez son factores fundamentales en un momento de crisis como el actual. Si usted tiene patrimonio pero no liquidez y, además, quiere ahorrarse el exceso de burocracia y la falta de proximidad de un banco personal, la mejor opción es acudir a la banca alternativa, como Barnacredit, quien trata cada caso de forma personal y a medida. La banca alternativa, en el panorama actual y ahora más que nunca, se erige como una opción valiosísima y necesaria para que muchas empresas superen esta crisis sin precedentes.

“Analizamos cada caso a través de nuestros asesores financieros y conseguimos elaborar un préstamo a medida de cada cliente según su perfil y características específicas. Por ello, las condiciones concretas y la devolución serán diferentes”, explica Marta Esteve, su directora general. “Esta flexibilidad nos permite ayudar al máximo al cliente para que devuelva el préstamo con el menor coste posible y con una alta facilidad”, apunta Esteve.

Barnacredit opera dentro de la más estricta legalidad y está inscrita en el registro del Instituto Nacional de Consumo con las garantías y controles que conlleva y conceden préstamos con garantía inmobiliaria, siempre adaptándose a las necesidades de cada cliente. “Podemos estudiar préstamo hipotecario con carencia de capital, o bien con amortización de capital e interés”, matiza su directora general. El plazo máximo que ofrecen es de 20 años.

PERFIL DE CLIENTE

Habitualmente trabajan con empresas, particulares y autónomos que necesitan liquidez de forma rápida, y más ahora a raíz de la crisis surgida con el coronavirus. “Desde el mes de marzo”, explica Marta Esteve, “estamos encontrando muchos clientes que, por la situación actual, necesitan liquidez. Si tiene patrimonio, y el banco le pone inconvenientes, en



MARTA ESTEVE
DIRECTORA DE BARNACREDIT

Barnacredit estudiamos su caso y le podemos conceder un préstamo hipotecario”. La empresa ofrece estos préstamos con garantía inmobiliaria sin límite de cantidad. Otro de los servicios que ofrecen es el de préstamos para herencias: si tiene una herencia por recibir pero no tiene liquidez para los trámites, Barnacredit se ocupa de todas las gestiones, sin que se tenga que preocupar por la documentación, hasta que la propiedad esté a su nombre.

UNA DÉCADA DE EXPERIENCIA

Barnacredit ha crecido de forma exponencial en los casi diez años que lleva de trayectoria, y

Medidas de higiene y seguridad

La mejor manera de conocer realmente las necesidades del cliente, y también de coger confianza, es el trato humano personalizado. “Nosotros cumplimos con todas las normativas y las recomendaciones en medidas de seguridad e higiene”, explica Marta Esteve. “La sala de espera que tenemos está adaptada a la distancia social y además, como las citas para las reuniones se hacen por teléfono, las agendamos de tal manera que no coincidan dos personas a la misma hora, con lo que no hay riesgo de contacto. Pueden llamar para pedir cita y venir a la oficina con total tranquilidad. Lógicamente tenemos gel desinfectante a disposición de quien nos venga a ver, así como mascarillas totalmente gratuitas”, concluye la directora general de Barnacredit.

lo ha hecho gracias a Marta Esteve, su directora general que, combinando sus conocimientos financieros con un trato personalizado y próximo, hace que el cliente no sólo disponga del crédito que necesita en un momento determinado de su vida, ya sea para un negocio propio o para un tema particular, sino que le da también confianza... y esto es tanto o más importante que el dinero prestado.

BARNACREDIT

Passeig de Gràcia 63, 2º 4º
08008 Barcelona

Tel. 934 871 324

www.barnacredit.com
info@barnacredit.com

