

CORONAVIRUS

· Circular nº 11 ·

REFLEXIÓN SOBRE LA LIQUIDEZ DE NUESTRAS EMPRESAS Y ENTIDADES

Han transcurrido casi tres semanas de confinamiento tras la declaración del estado de alarma por el coronavirus; desde entonces empresas y autónomos hemos dedicado a intentar interiorizar la situación, entender el nuevo escenario, adoptar las primeras medidas relacionadas con nuestros colaboradores directos, revisar nuestra tesorería y analizar costes fijos de un modo más inmediato. Ahora ha llegado el momento, con carácter general, de poner nuestro foco de atención en otros aspectos.

Tenemos claro que el objetivo de todos nosotros es asegurar, en las mejores condiciones, la continuidad del negocio en un escenario incierto, en cuanto al tiempo y a las consecuencias; en este segundo nivel os recomendamos el siguiente Plan de Actuación:

1. Efectuar **previsión de tesorería considerando diferentes escenarios previsionales**: a dos, a cuatro y a seis meses; conscientes de que no resulta fácil, hay que intentar hacerlo.
2. Adoptar decisiones sobre fiscalidad a corto plazo **¿pagamos o aplazamos? ¿con garantía, sin garantía.?** Otro tema es el de la Seguridad Social.
3. **Analizar contratos con clientes y proveedores**, tratando a todos ellos como es habitual, pero con un mayor grado, si cabe, de delicadeza y/o empatía, y poniendo el foco en aquellos que son nuestro “core bussiness”, los estratégicos.

4. Asegurar **financiación externa**, siempre que se crea conveniente:
- Estatal: con entidades de crédito con aval del 80% para pymes y autónomos y 60/70% para el resto, con gestión del aval por Instituto Crédito Oficial.
 - Autonómica: revisen en su Comunidad.
 - Local y Sectorial: revisar en su Ayuntamiento si existen subvenciones o ayudas.
 - Otros medios: obtención de otra financiación privada, negociación de activos, gestión de acciones de la compañía, etcétera...

En cuanto a la **línea de avales gestionadas con entidades bancarias**, si éstas ya han contactado o ustedes han contactado deberíamos prestar atención a los siguientes aspectos:

- Condiciones que les ofrecen.
- Atención a petición de avales personales.
- Qué plazo de tiempo me soluciona lo que me ofrecen
- ¿Negociando puedo mejorar estas condiciones?

Debemos pensar también que desconocemos con exactitud su oferta concreta y máxima que se nos puede ofrecer y cómo actuarán en cada caso particular, por lo que **conviene llevar muy bien trabajada la documentación que solicitan** y construido el relato. Las **Fases** que propondríamos para nuestro desarrollo interno serían las que se recogen en el cuadro siguiente.



Es necesario seguir todos los pasos, evidentemente a la escala adecuada, con independencia del tamaño o dimensión de la empresa o negocio: autónomo, micro o mediana empresa.

5. **Institutos pre concursales.** Como última opción, y atendiendo a preguntas y consultas que estamos recibiendo, si todo se complicara, que esperamos y estamos seguro de que no va a ser, les recordamos que la normativa actual nos deja una última opción, acudir a los institutos pre concursales, es decir, presentación del art. 5 bis de la Ley Concursal, comunicando la situación y comenzando a gestionarla de la forma más eficiente para todos.

No obstante, no debemos olvidar que **el primer reto actual es que la sociedad cuente con tesorería suficiente para afrontar la actividad empresarial durante las fases indicadas**, y a ello se deben enfocar.

La tesorería, la evolución del negocio, de los ingresos y gastos en diferentes escenarios, el pago de impuestos de cuotas a la Seguridad Social y a proveedores, requiere de una atención y de un análisis global, lo cual no es fácil. Con toda la humildad, pero también con toda la decisión, estamos haciendo un seguimiento de todos los cambios legales y formales que se están y se van a producir. **Nuestros, fiscalistas, laboristas, auditores, contables, abogados y economistas tienen ahora la función, entre otras, de tenerles informados.**

Gracias por su atención y, por favor, cuidense.

3 de abril de 2020