



economistas
Colegio de Valencia

CRISIS COVID:

INFORME DEL COEV

Contenido:

	Página
PREÁMBULO: LA ECONOMÍA CON EL COVID.....	3
ENCUESTA DEL COEV SOBRE EL IMPACTO ECONÓMICO DEL COVID.....	7
EVALUACIÓN Y APORTACIONES DE LAS COMISIONES DEL COEV.....	37

PREÁMBULO: LA ECONOMÍA CON EL COVID-19

Como consecuencia de la extensión del COVID-19 y de sus letales efectos, la población española fue confinada el 14 de marzo pasado por el Real Decreto 463/2020 que declaraba el Estado de Alarma para todo el territorio, lo que suponía, además, la paralización de todas las actividades económicas que no fuesen de primera necesidad.

Impacto sanitario del COVID-19 y eficacia del confinamiento

Desde el primer momento supimos que las consecuencias económicas iban a ser escalofriantes y que su importancia y balance iba a depender del tiempo que durase dicha situación.

Otros países han optado por medidas menos agresivas y han mantenido más o menos actividad económica generalizando el uso de mascarillas y realizando test masivos para localizar y aislar a los infectados.

A mediados de mayo España, a pesar del confinamiento, tenía más de 230.000 contagiados, casi 28.000 muertos y más de 144.000 recuperados -se pueden ver datos actualizados en la página web

<https://www.worldometers.info/coronavirus/>

Repercusión económica de la pandemia en España

Numerosos institutos, fundaciones, servicios de estudios como Banco de España, BBVA Research, IVIE, ELCANO, FEDEA, FUNCAS, empresas como Deloitte, Goldman Sach y algunas organizaciones internacionales, como el FMI o la UE, han dado cifras sobre la repercusión económica de la pandemia en España.

Como media vaticinan que nuestro País sufrirá una disminución del PIB en 2020 del 10%, un déficit público también aproximadamente del 10% y un incremento del paro de hasta el 20% Estas cifras podrían agravarse en función de la duración de las medidas de confinamiento establecidas. Para 2021 hay discrepancias pero en ningún caso se produce una recuperación por encima del 6%, manteniéndose el paro alrededor del 17%

Y todo ello se produce con un sector público muy endeudado y cuya deuda pública podría pasar del actual 96% del PIB al 120%

Rebote del COVID-19: un escenario catastrófico

Algunos de los informes de prospectiva analizados plantean el peligro de que se produzca un recrudecimiento de la pandemia en otoño. Podría darse el caso porque, según la encuesta realizada por el Ministerio de Sanidad sobre la "sero-epidemiológica de la infección por el virus SARS-CoV-2 en España" (ENECOVID), sólo el 5% de la población habría pasado la enfermedad con síntomas o sin ellos, lo que es totalmente insuficiente para poder declarar la inmunidad de grupo.

Si como consecuencia de ello se vuelve a confinar a la población y a paralizar la economía los efectos serían totalmente catastróficos y los datos antes facilitados podrían duplicarse. En ese caso, al igual que el COVID-19, el hambre y la miseria que se generarían serían también letales.

Impacto del COVID-19 en la Comunidad Valenciana

Nuestra mayor exposición al sector servicios, uno de los más perjudicados de esta crisis, va a provocar que la reducción del PIB y el incremento del paro sean algo superiores a la media nacional.

Por lo pronto, el IVIE prevé que de los 351.182 autónomos existentes en la Comunidad la afiliación puede llegar a reducirse hasta en un 6% mensual mientras dure el confinamiento. Por otro lado en la Comunidad Valenciana hay ya un total de 580.066 trabajadores con prestaciones por desempleo, 144.499 autónomos valencianos que han solicitado la prestación por cese de actividad y 30.049 operaciones ICO que afectan a 23.266 empresas por un importe avalado de 3.016,3.

Medidas en favor de las empresas

El Gobierno español ha provisto a las empresas y autónomos de una línea de avales de 100.000 millones a través del ICO y ha disminuido los gastos empresariales a través de la puesta en marcha de los ERTes, dos medidas necesarias, aunque insuficientes, para evitar el colapso y el cierre de miles de empresas y el consiguiente incremento del desempleo.

Vamos a necesitar a Europa y sus fondos del MEDE, del Banco Europeo de Inversiones, del fondo de ayudas al desempleo SURE, de las compras de bonos por parte del BCE y del llamado Fondo de Reconstrucción, que va a dotar de liquidez a los mercados financieros al objeto de controlar la prima de riesgo. Incluso va a flexibilizar las normas que afectan a las entidades financieras y a congelar las obligaciones derivadas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

Para acceder a esta financiación es muy probable que se le exija al Gobierno medidas para la contención del gasto público y la disminución del déficit estructural, superior ya

al 5%, al objeto de liberar fondos hacía la economía real haciendo posible una recuperación menos traumática.

Es, además, deseable que a la contención del gasto se añada una mayor agilidad en la aprobación de las medidas contra la crisis y un mayor diálogo con las empresas y autónomos, que son los que mejor conocen la problemática actual y las posibles soluciones. En ese sentido es de agradecer la nueva web que ha puesto en marcha la Generalitat, <http://planhope.gva.es/>, en donde cualquier ciudadano puede buscar y encontrar rápidamente todo lo referente a las ayudas de las que puede ser beneficiario.

La visión de los economistas valencianos

En este contexto, y ante lo que se nos viene encima, el Colegio Oficial de Economistas de Valencia (COEV) ha puesto en marcha una encuesta entre sus colegiados para que valoren la situación provocada por el COVID-19, cómo está afectando a nuestra economía, si las medidas adoptadas por la Generalitat Valenciana, el Gobierno de España y la Unión Europea son adecuadas y suficientes y si se aplican con la agilidad necesaria. Al mismo tiempo se les ha pedido que valoren otras medidas posibles y que todavía no han sido aprobadas o tenidas en cuenta.

Al mismo tiempo se les ha pedido a las Comisiones del COEV que, cada una en su especialidad, haga una relación de las ideas y medidas más significativas para acelerar la recuperación económica.

Por último hemos de insistir en la necesidad de que la Generalitat Valenciana consiga ya alguna compensación estructural por la injusta financiación de nuestra Comunidad, sistema que debía haberse revisado hace varios años y que, dadas las circunstancias, es probable que no se haga en un futuro próximo. El déficit anual calculado por la propia Generalitat se acerca a los dos mil millones de euros, cantidad que en estos momentos podría servir para recuperar buena parte del tejido empresarial.

El Comité COVID

Han colaborado en este trabajo

Coordinador

- José Ortega

Comité COVID

- Waldeska Ripollés
- Antonio Beneito
- Enric Montesa
- José Ortega

Informática y encuesta online:

- Juan Girón

Asesores

- Antonio José Ruíz
- José Luís Albert
- José Antonio Bravo
- Joaquín Selva

Comisiones:

- Gregorio Labatut
- Juan José Orts
- Pablo Azcona
- Marta Peiró
- Francisco Duato
- Leonor Vargas
- Alfredo Hernández
- Rafael Oliver
- Rafael Fernández
- Eduardo Adam
- Juan Luís Ayas
- Antonio Herrero
- Bárbara Pitarque
- Jorge del Carpio

En Valencia a 27 de mayo de 2020



economistas
Colegio de Valencia

ENCUESTA

ENCUESTA DEL COEV SOBRE EL COVID-19

Contenido

INTRODUCCIÓN A LA ENCUESTA.....	9
PARTE I:	11
<i>Impacto de la crisis del COVID sobre la economía</i>	
PARTE II:	17
<i>Valoración de las medidas adoptadas por las administraciones</i>	
PARTE III:	33
<i>Valoración de la gestión de la crisis del COVID por el gobierno</i>	

INTRODUCCIÓN A LA ENCUESTA

El presente informe presenta los resultados de la encuesta que el Colegio Oficial de Economistas de Valencia (COEV) ha realizado durante el periodo comprendido entre el martes 5 y el viernes 15 de mayo de 2020, periodo en el que la mayoría de quienes participaron en la encuesta estaban confinados en sus casas cumpliendo lo decretado por el Gobierno de España.

Un total de 634 colegiados han cumplimentado el formulario que se les remitió en formato electrónico, una cifra superior a la habitual en este tipo de consultas. El cuestionario constaba de doce preguntas relacionadas con tres puntos:

- Impacto de la crisis del corona virus sobre la economía española
- Valoración de las medidas adoptadas por las administraciones públicas y otras medidas adicionales que deberían ser adoptadas
- Valoración de la gestión de la crisis por las administraciones públicas implicadas

Perfil socio-demográfico y profesional de los economistas que han participado

Las variables demográficas que definen a los economistas que han participado en la encuesta son las siguientes.

- Atendiendo al sexo, cuatro de cada cinco participantes han sido hombres (81%) y una de cada cinco, mujeres (19%)
- Considerando la edad, el intervalo de edad más participativo ha sido el comprendido entre los 46 a los 55 años (40%)

También es importante señalar que el 85% de quienes han participado, se encuadran en la categoría de población activa ocupada siendo su perfil socio profesional el siguiente:

- Un 51% son o autónomos o empresarios, es decir, que tienen una responsabilidad profesional muy directa en la puesta en marcha de las empresas
- El 34% son economistas que trabajan por cuenta ajena.
- EL 3% se encuadran en la categoría de desempleados
- Un 12% de los participantes son economistas jubilados

Finalmente, atendiendo al sector de actividad y tamaño de la organización en la que trabajan, se observa que en su mayoría son economistas que desarrollan su profesión en el sector servicios (75%) en sus distintas ramas y el tamaño de la organización, el 55% trabaja en microempresas (menos de 10 empleados), un 30% en pequeñas o medianas empresas (de 10 a 249 empleados) y el 15% restante, en grandes organizaciones (más de 250 empleados).

En las páginas siguientes se presentan los resultados obtenidos.

PARTE I: IMPACTO DE LA CRISIS DEL COVID SOBRE LA ECONOMÍA

1.1. IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS DEL COVID

1.2. Problemas económicos más importantes derivados de la crisis del coronavirus y el confinamiento de la población

El cuestionario proponía a los entrevistados que seleccionasen de una lista de nueve tipos de impacto, cuáles eran para ellos los más importantes. El equipo que ha coordinado la encuesta seleccionó el listado de impactos a partir del consenso siguiente:

- Se ha producido un shock de producción con roturas de stock debido al bloqueo de la cadena de suministros y las medidas de confinamiento tomadas por el gobierno
- El shock de producción ha inducido el cierre de empresas y desempleo, con gran impacto sobre la demanda
- Todo ello tiene un impacto importante sobre los autónomos y las cuestiones de liquidez y morosidad en los pago.

La lógica de la lista utilizada en el cuestionario queda reflejada en el siguiente gráfico:



Para los participantes en la encuesta, los impactos más importantes de la crisis del COVID sobre la economía son los siguientes:

- Incremento del paro (62,6%)
- Disminución de la demanda o caída de las ventas (60,8%)
- Falta de liquidez de las empresas y los autónomos (60,0%)
- Posible cierre de empresas (59,8%)

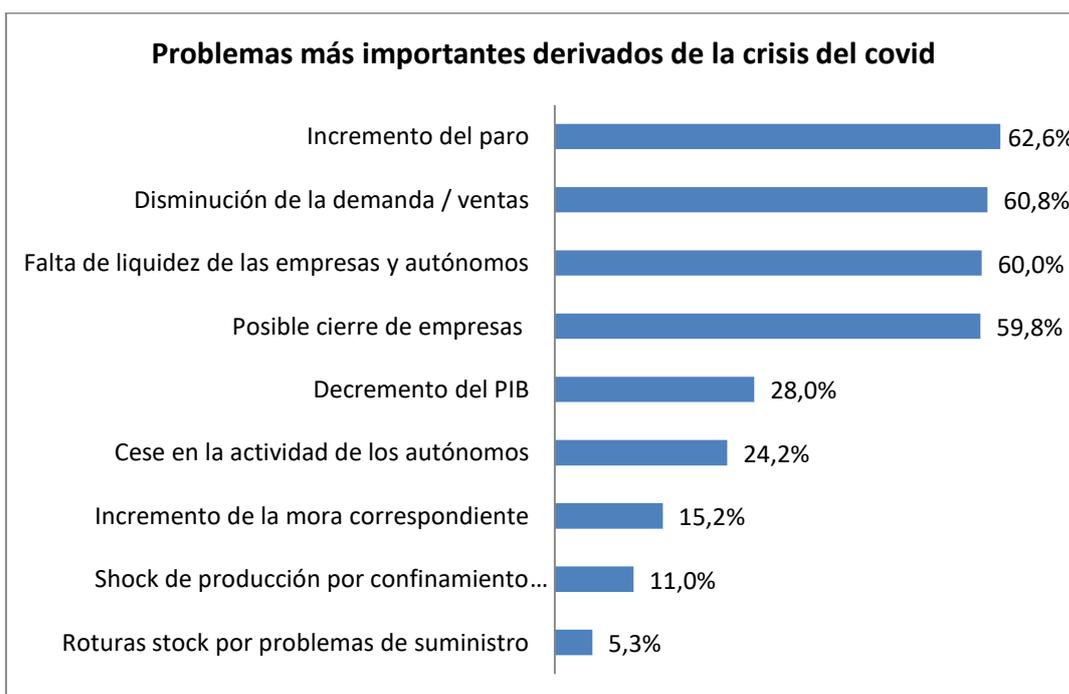
A continuación siguen el resto de problemas mencionados en la lista:

- Decremento del PIB (28,0%)
- Cese en la actividad de los autónomos (24,2%)
- Problemas de la mora correspondiente (15,2%)
- Shock de producción por confinamiento de los empleados (11,0%)
- Roturas de stock por problemas de suministro (5,3%)

Otras contestaciones recibidas, interesantes por su capacidad de aportar matices a la lista de impactos sugerida, son las siguientes:

- Incertidumbre, inseguridad legislativa
- Precariedad y problemas políticos
- Falta de ajuste del sector público e incremento del déficit del Estado
- Incremento del endeudamiento público
- Disminución de la exportación

El gráfico siguiente muestra los datos comentados

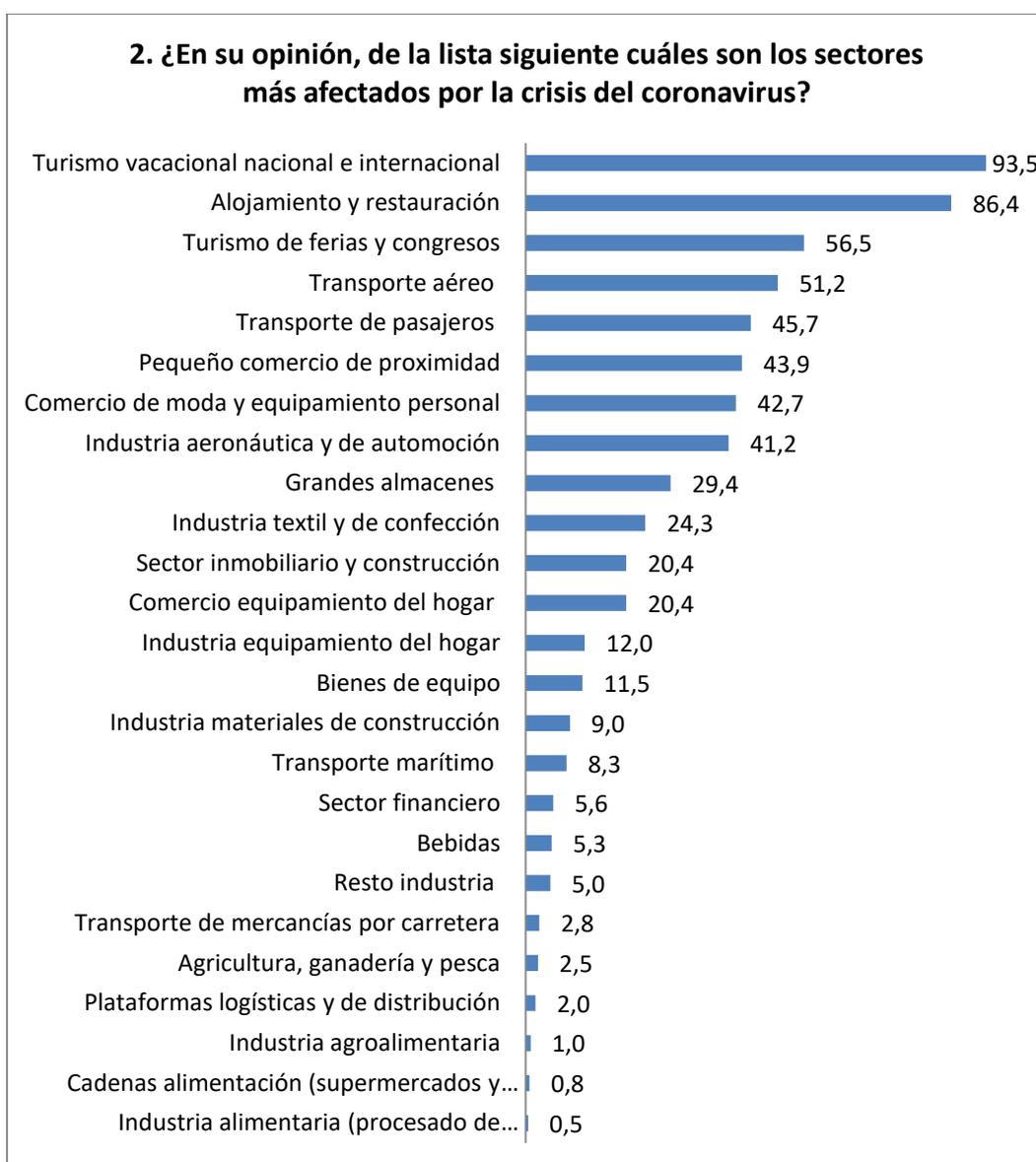


1.3. Sectores más afectados por la crisis del COVID

El impacto económico del COVID no va a ser el mismo para todos los sectores. Afortunadamente para los sectores relacionados con el sector agroalimentario y la distribución de productos de alimentación, la crisis del COVID no les ha afectado negativamente. Sin embargo, otros sectores han recibido un impacto negativo muy grande. Para los participantes en la encuesta, los sectores más afectados son los siguientes:

- Turismo, alojamiento, restauración, ferias y congresos
- Transporte aéreo y de pasajeros
- Pequeño comercio de proximidad, de moda y equipamiento personal
- Industria aeronáutica y de automoción

El gráfico siguiente muestra los resultados obtenidos



1.4. Impacto de la crisis del COVID sobre la producción y el empleo

Impacto sobre el Producto Interior Bruto

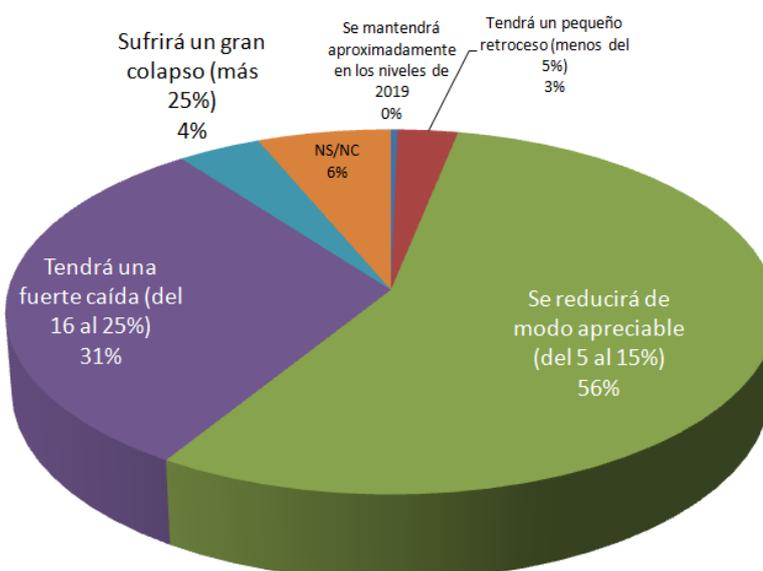
Para el 90,5% de los economistas que han participado en la encuesta, la crisis del COVID va a tener un impacto importante sobre el Producto Interior Bruto de España (PIB), aunque con matices:

- Para un 55,7% el impacto siendo apreciable, se mantendrá dentro del intervalo del 5 a 15% de reducción del PIB
- Para un 30,9% el impacto se situará entre el 16 y el 25%
- Para un pequeño porcentaje del 3,9% el impacto será de una magnitud superior al 25%

Se reproduce el cuadro con los porcentajes de las contestaciones, y un gráfico en el que se muestra de forma visual lo comentado.

Nivel de impacto de la crisis del COVID sobre el PIB	Total muestra	(%)
Se mantendrá aproximadamente en los niveles de 2019	2	0,3%
Tendrá un pequeño retroceso (menos del 5%)	18	2,8%
Se reducirá de modo apreciable (del 5 al 15%)	353	55,7%
Tendrá una fuerte caída (del 16 al 25%)	196	30,9%
Sufrirá un gran colapso (más 25%)	25	3,9%
NS/NC	40	6,3%
Total	634	100,0%

Impacto de la crisis del covid sobre el PIB



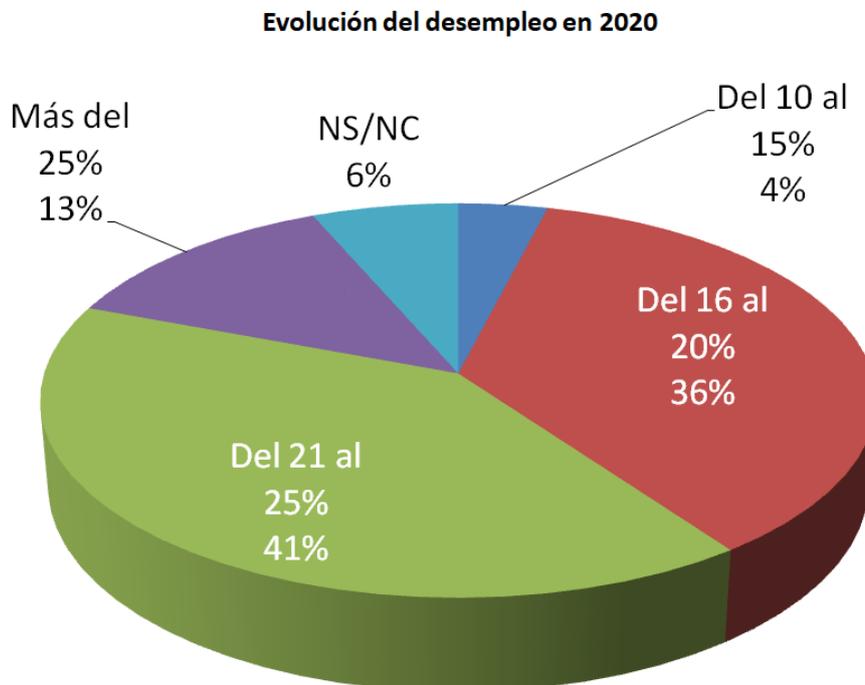
Impacto sobre el empleo

Para el 89,6% de los economistas que han participado en la encuesta, la evolución del paro en 2020 será muy negativa, situándose por encima del 16% de desempleo sobre la población activa. Por franjas de desempleo, estas son las respuestas:

- Un 36,1% considera que el desempleo se situará entre el 16 y el 20%
- Para un 40,7% el desempleo se situará entre el 21 y 25%
- Para el 12,8% el desempleo superará el 25%

Los datos generales obtenidos se exponen en el cuadro siguiente y se reproducen en forma de diagrama de tarta en el gráfico que se reproduce a continuación

Evolución del desempleo en 2020	Total muestra	(%)
Del 10 al 15%	25	3,9%
Del 16 al 20%	229	36,1%
Del 21 al 25%	258	40,7%
Más del 25%	81	12,8%
NS/NC	41	6,5%
Total	634	100,0%



PARTE II: VALORACIÓN DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR LAS ADMINISTRACIONES

1.5. VALORACIÓN DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS POR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS LOCALES, NACIONALES Y EUROPEAS

1.6. Clasificación y evaluación de las medidas adoptadas

La encuesta ha presentado a los economistas entrevistados un total de 11 tipos de medidas clasificables en cinco categorías:

- Laborales
- Financieras
- Fiscales
- Estratégicas
- Continuidad del negocio

Para cada una de las medidas se ha solicitado una triple valoración

- **Importancia** para reducir los efectos económicos de la crisis
- **Adecuación o eficacia** en la consecución de los objetivos
- **Agilidad** en la tramitación

Para cada una de las medidas hemos construido un indicador sintético que es la suma lineal de los indicadores obtenidos por la medida en su triple valoración. En el cuadro 2,1 se presentan las puntuaciones alcanzadas por las **11 medidas** que a continuación pasamos a comentar.

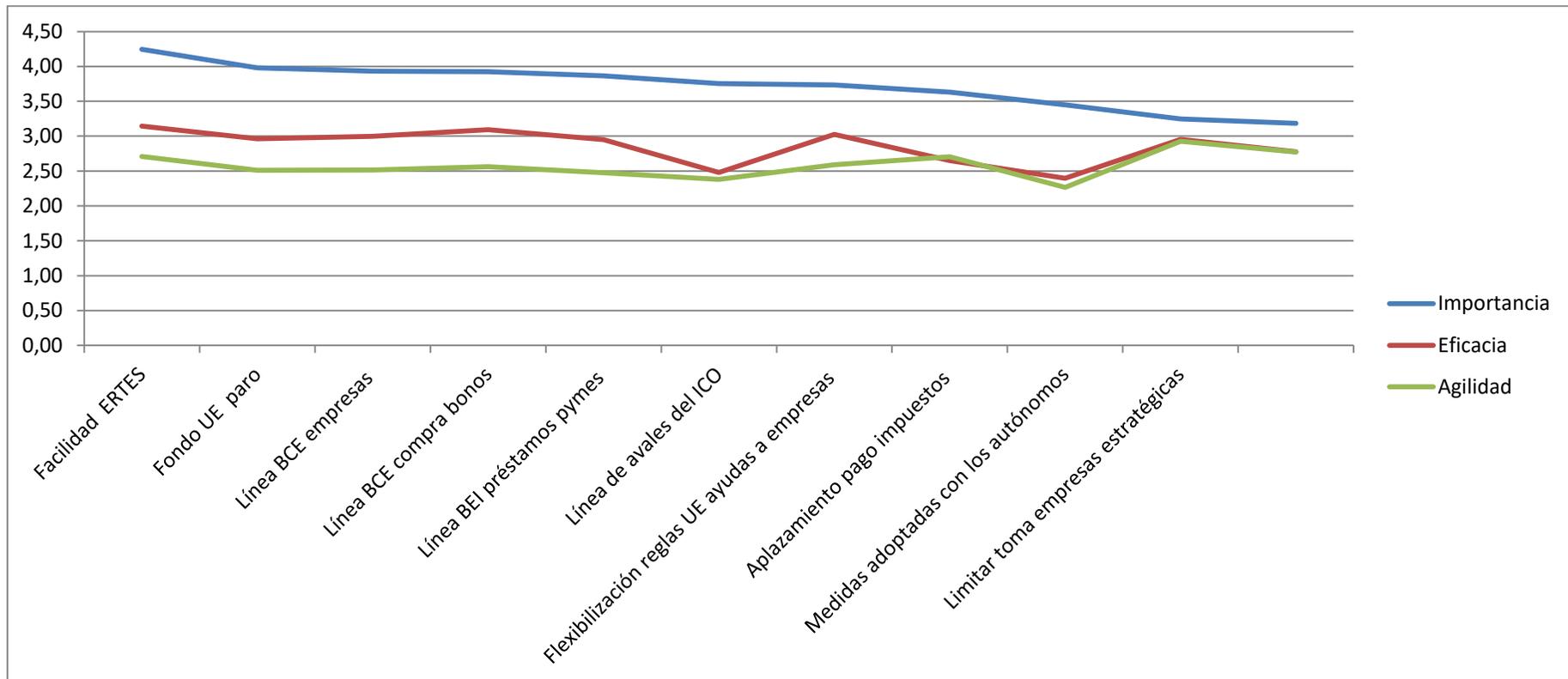
La escala utilizada para evaluar la importancia, la eficacia y agilidad de las medidas abarca un intervalo comprendido entre el uno y el cinco puntos. Uno se utiliza para indicar que la medida es poco importante, poco eficaz o poco ágil. Cinco es la puntuación máxima.

Un resumen rápido de los resultados obtenidos podría ser el siguiente:

- Todas las medidas son importantes o muy importantes,
- En la totalidad de los casos, la eficacia de las medidas en la consecución de los objetivos ha sido regular
- Todas las medidas han adolecido de poca agilidad en su implementación.

En los epígrafes siguientes, detallamos los resultados obtenidos para cada una de las medidas evaluadas.

Gráfico nº 2.1: Perfil comparativo de la importancia, eficacia en la obtención de objetivos y agilidad en la implementación





Cuadro nº 2.1: Valoración de la importancia de las medidas adoptadas, el grado de eficacia en la consecución de sus objetivos y agilidad en su implementación. Puntuación asignada mediante la escala de 1 a 5, siendo 1 poco importante, eficaz o ágil y 5 la puntuación máxima

CATEGORIA	LISTADO DE MEDIDAS	IMPOR- TANCIA	EFICACIA	AGILIDAD
LABORAL	Facilidad para aprobar ERTES por causa mayor	4,25	3,15	2,71
FINANCIERA	Línea de 750.000 millones de euros del BCE para la compra de bonos de estados o empresas	3,92	3,09	2,56
ESTRATEGICA	Flexibilización reglas Unión Europea ayudas de a empresas con problemas	3,74	3,02	2,59
FINANCIERA	Línea de 120.000 millones del BCE para préstamos a empresas y particulares de la Unión	3,93	3,00	2,52
LABORAL	Fondo de 100.000 millones, avalado por los estados miembros de la UE para paliar el paro en la UE	3,98	2,96	2,51
ESTRATEGICA	Limitar la toma en participación en empresas españolas estratégicas por parte de extranjeros a un máximo del 10% del capital	3,25	2,95	2,93
FINANCIERA	Línea del BEI por 65.000 millones para préstamos a pymes de la Unión	3,87	2,95	2,47
CONTINUIDAD	Exención de la obligación de presentar concurso hasta 31 diciembre 2020	3,18	2,78	2,77
FISCAL	Aplazamiento pago impuestos empresas y autónomos hasta 30.000 €	3,63	2,65	2,70
FINANCIERA	Línea de avales de 100.000 millones de euros del ICO	3,75	2,48	2,38
CONTINUIDAD	Medidas adoptadas con los autónomos	3,45	2,40	2,27

1.7. Medidas laborales

Son medidas muy importantes y bien juzgadas en lo que concierne a la eficacia obtenida y la agilidad de las administraciones en su implementación. La primera medida es de carácter nacional mientras que la segunda está relacionada con las medidas adoptadas por la Unión Europea.

Facilidad para aprobar ERTES por causa mayor

En su conjunto, se puede afirmar que esta es la medida mejor valorada de todas

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
La más importante	1	4,25
Muy eficaz en la consecución de los objetivos	1	3,15
Implementación ágil	3	2,71

Fondo de 100.000 millones, avalado por los estados miembros de la UE para paliar el paro en la UE

Esta medida es la segunda más importante de la lista aunque en términos de eficacia y agilidad en su implementación se sitúen por detrás de otras.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	2	3,98
Eficacia en la consecución de los objetivos	5	2,96
Agilidad en su implementación	8	2,51

1.8. Medidas financieras

Cuatro de las once medidas valoradas pertenecen a la categoría financiera. Después de las medidas laborales, son las que han sido consideradas como las más importantes. Tres de las medidas están relacionadas con la Unión Europea:

- **120.000 millones** de euros del **Banco Central Europeo (BCE)** para préstamos a empresas
- **750.000 millones** de euros del **Banco Central Europeo (BCE)** para la compra de bonos de estados o empresas
- Línea del **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**, por **65.000 millones** de euros para préstamos a pymes de la Unión Europea
- Línea de avales de 100.000 millones de euros del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

A continuación se ofrecen los datos obtenidos por cada una de las cuatro medidas financieras mencionadas.

120.000 millones de euros del Banco Central Europeo (BCE) para préstamos a empresas y particulares

Esta es la tercera medida más importante según los entrevistados. Es juzgada eficaz en la consecución de los objetivos aunque no sea tan ágil en su implementación:

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	3	2,93
Eficacia en la consecución de los objetivos	4	3,00
Agilidad en su implementación	7	2,52

Línea de 750.000 millones de euros del BCE para la compra de bonos de estados o empresas

Esta medida es la cuarta más importante según los economistas que han participado en la encuesta. Sin embargo, se sitúa como la segunda en términos de eficacia a pesar de que en lo concerniente a la agilidad en su implementación ocupa una posición inferior.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	4	3,92
Eficacia en la consecución de los objetivos	2	3,09
Agilidad en su implementación	6	2,56

Línea del BEI por 65.000 millones para préstamos a pymes de la Unión

La quinta medida más valorada por su nivel de importancia, séptima en eficacia y novena en agilidad en su implementación.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	5	3,87
Eficacia en la consecución de los objetivos	7	2,95
Agilidad en su implementación	9	2,47

Línea de avales de 100.000 millones de euros del ICO

De las cuatro medidas relacionadas con los aspectos financieros, esta ha sido valorada como la menos importante, aunque ocupa la sexta posición por importancia en el conjunto de las 11 medidas evaluadas. Su eficacia no es muy apreciada y se ve poco ágil su implementación.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	6	3,75
Eficacia en la consecución de los objetivos	10	2,48
Agilidad en su implementación	10	2,38

1.9. Medidas fiscales

Aplazamiento pago impuestos empresas y autónomos hasta 30.000 €

De todas las medidas evaluadas, solo una está relacionada con los aspectos fiscales y hace referencia al aplazamiento en el pago de impuestos de las empresa y autónomos hasta los 30.000 euros.

Ocupa el noveno lugar medido por el nivel de importancia y eficacia en la consecución de los objetivos perseguidos, aunque en términos de agilidad en su implementación obtiene una mejor evaluación.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	8	3,63
Eficacia en la consecución de los objetivos	9	2,65
Agilidad en su implementación	4	2,70

1.10. Medidas estratégicas

Dos son las medidas estratégicas evaluadas por quienes han participado en la encuesta. La primera está relacionada con la flexibilización de las reglas europeas en lo que se refiere a las ayudas a empresas con problemas. La segunda hace referencia a la limitación a un 10% del capital, en la toma de participación en empresas estratégicas por parte de extranjeros.

En otras circunstancias, ambas medidas se habrían enfrentado a la disciplina europea que impide estas actuaciones por alterar las condiciones de competitividad en el mercado único. El COVID lo ha cambiado todo.

Flexibilización reglas Unión Europea ayudas de a empresas con problemas

Esta medida se sitúa en el séptimo lugar del ranking de importancia. Obtiene un indicador de 3,74 puntos (importante) y su eficacia de adecuación se posiciona bien en el ranking aunque obtiene un indicador de 3,02 puntos (regular). Por lo que corresponde a la agilidad en su implementación no ha sido bien evaluada.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	7	3,74
Eficacia en la consecución de los objetivos	3	3,02
Agilidad en su implementación	5	2,59

Limitación de la toma de participación en empresas españolas estratégicas por parte de extranjeros a un máximo del 10% del capital

Esta medida tiene una importancia relativa y ocupa el décimo puesto en el ranking para este criterio. Sin embargo, se juzga bastante eficaz (sexta posición en el ranking) y obtiene la máxima valoración en términos de su implementación. El indicador sintético la ubica en una posición intermedia.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	10	3,25
Eficacia en la consecución de los objetivos	6	2,95
Agilidad en su implementación	1	2,93

1.11. Medidas facilitadoras de la continuidad empresarial

Dentro de esta categoría se han presentado dos medidas. Una referida a los concursos de acreedores y la segunda la dirigida a los autónomos.

Medidas adoptadas con los autónomos

Esta medida está en el grupo de medidas que menos importancia se atribuye por parte de los participantes en la encuesta. Se ubica en el noveno lugar del ranking de importancia con un indicador de 3,45 puntos (regular-importante) y en la última posición en lo que se refiere a la adecuación o eficacia para la consecución de sus objetivos. La agilidad en su implementación también se sitúa en el último lugar.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	9	3,45
Eficacia en la consecución de los objetivos	11	2,40
Agilidad en su implementación	11	2,27

Exención de la obligación de presentar concurso hasta 31 diciembre 2020

Esta es la medida que obtiene la menor puntuación en términos de importancia (posición 11 en el ranking). El indicador alcanza los 3,18 puntos (regular) y el mismo nivel viene a alcanzar en los aspectos relativos a la eficacia en la consecución de los objetivos y la agilidad en su implementación.

Criterio de valoración	Ranking	Indicador en puntos
Importancia	11	3,18
Eficacia en la consecución de los objetivos	8	2,78
Agilidad en su implementación	2	2,77

2. MEDIDAS QUE DEBERÍAN DEBERIAN SER ADOPTADAS POR LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS PARA PALIAR O SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS DERIVADOS DEL COVID

De las más de veinticinco medidas mencionadas, hay un grupo que destaca con puntuaciones próximas. Limitamos el comentario a las quince que han obtenido una puntuación de 4 o superior y facilitamos en un gráfico el total de las respuestas obtenidas.

Las medidas sugeridas las podemos agrupar en los siguientes grupos:

2.1. Mejorar la eficacia de la administración pública (menos burocracia y más agilidad en los trámites)

Esta es una reclamación universal y para todas las épocas. En épocas como la actual, la eficacia de la administración pública adquiere una mayor relevancia, no solo en su capacidad de respuesta sanitaria y flexibilidad en el sector educativo, sino también en lo concerniente a los trámites administrativos tributarios, sociales o municipales, entre otros.

2.2. Acelerar la desescalada y recuperar los sectores turístico, hostelero y comercial

La importancia de los sectores turístico, hostelero y comercial en nuestra comunidad es de público dominio. Si el periodo de la desescalada se alarga, el impacto sobre el PIB de la Comunidad Valencia y el daño sobre el tejido empresarial y familiar será cada vez mayor. Para los participantes en la encuesta, es una urgencia la aceleración de la desescalada.

2.3. Reducir los gastos públicos innecesarios

El endeudamiento de las administraciones públicas va a ser notable. Por ello, con el fin de que la carga de la deuda no llegue a ser insostenible, es necesario proceder a reducir los gastos públicos que no sean necesarios o puedan ser optimizados.

2.4. Agilizar los pagos públicos a los proveedores

Se le reconoce a la administración pública que es un cliente solvente. Los proveedores saben que aunque tarde en pagar, siempre paga.

En la época actual, más que nunca, es muy importante que la administración pague rápido y evite a sus proveedores las tensiones de liquidez producidas por un alargamiento del ciclo de caja.

2.5. Creación de un sector de material sanitario y agilizar los test de detección rápida del coronavirus

Este ha sido un gran descubrimiento. La deslocalización de la producción de numerosos insumos sanitarios como las mascarillas de protección facial.

Ha resultado dramático ver que el personal sanitario español ha sido uno de los colectivos más contagiados por el coronavirus por falta de equipamiento de protección individual (EPI). Muchos de los economistas que han contestado a la encuesta han subrayado el carácter estratégico de estos productos sanitarios, indicando que España, o la Comunidad Valenciana, deberían contar con un sector capaz de proveedor de forma rápida y competitiva estos productos. Algunas contestaciones han mencionado lo patético que ha sido ver como los países de la Unión Europea disputaban por materiales llegados de oriente dejando desprotegidos a médicos y enfermeros del sistema de salud pública español.

En el gráfico siguiente se muestran las respuestas obtenidas.



PARTE III: VALORACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA CRISIS DEL COVID POR EL GOBIERNO

3. VALORACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA CRISIS COVID POR EL GOBIERNO

3.1. Gestión de la crisis sanitaria

La opinión sobre la gestión de la crisis sanitaria por el Gobierno es muy negativa para los economistas que han participado en la encuesta:

Para el 58% es mala o muy mala

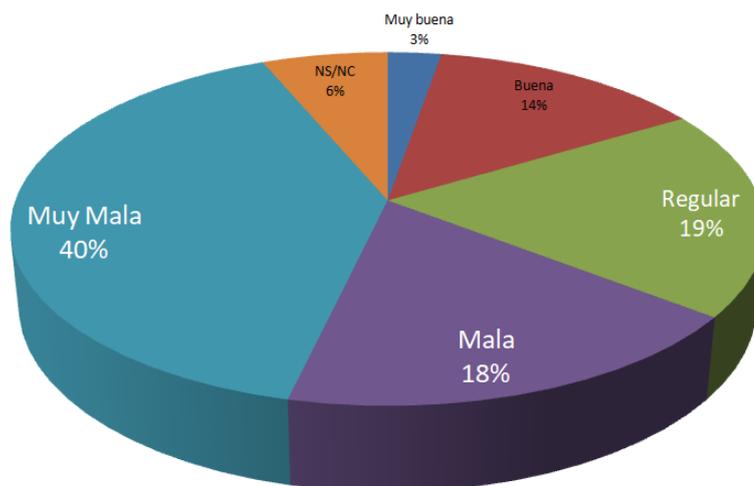
Para el 19% es regular

Para el 16,4% la gestión de la crisis sanitaria ha sido buena o muy buena

En el cuadro y gráfico siguientes se muestran los resultados obtenidos para esta cuestión.

Valoración de la gestión sanitaria por el Gobierno	Cantidad	(%)
Muy buena	17	2,7%
Buena	87	13,7%
Regular	121	19,1%
Mala	115	18,1%
Muy Mala	254	40,1%
NS/NC	40	6,3%
Total	634	100,0%

Valoración gestión de la crisis sanitaria por el Gobierno



3.2. Gestión de la crisis económica

La opinión recogida es muy crítica con la gestión realizada por el Gobierno para combatir la crisis económica provocada por la pandemia del COVID.

Un 57,1% opina que la gestión ha sido mala o muy mala

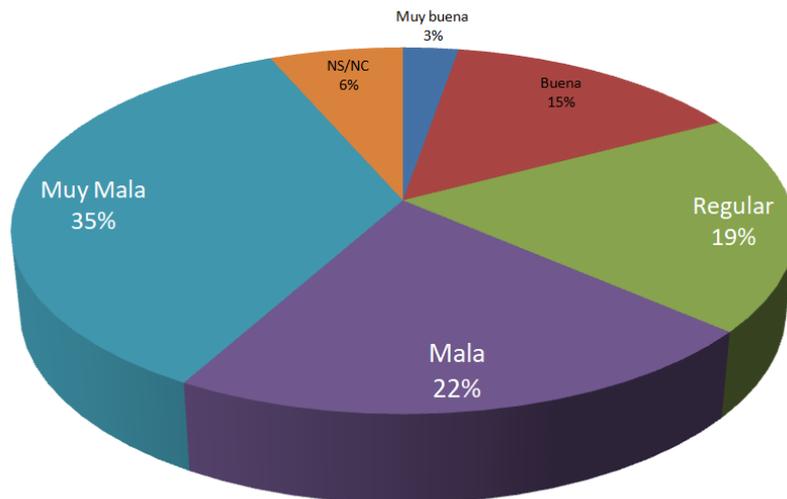
Para el 19,2% la gestión ha sido regular

Solo un 17,1% opina que la gestión ha sido buena o muy buena

Los resultados obtenidos se exponen en el cuadro y grafico adjuntos

Valoración de la gestión económica por el Gobierno	Cantidad	(%)
Muy buena	17	2,7%
Buena	92	14,5%
Regular	122	19,2%
Mala	137	21,6%
Muy Mala	225	35,5%
NS/NC	41	6,5%
Total	634	100,0%

Valoración gestión de la crisis económica por el Gobierno



3.3. Plan del Gobierno para recuperar la actividad económica y social (Plan de desescalamiento)

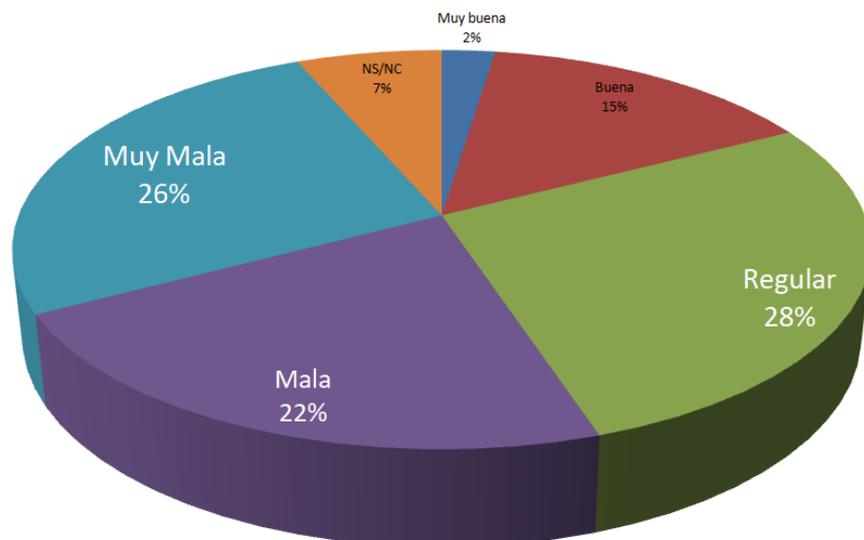
La valoración del plan del Gobierno para recuperar la actividad económica y social resulta muy mal valorada por casi la mitad de los encuestados (48,5%) y con muchos reparos por el 27,6% que lo juzgan como regular.

Para una sexta parte de los participantes en la encuesta (17,4%), el plan les parece bueno o muy bueno.

La tabla y el gráfico siguientes proporcionan los resultados obtenidos para esta cuestión.

Valoración de la gestión económica por el Gobierno	Cantidad	(%)
Muy buena	15	2,4%
Buena	95	15,0%
Regular	175	27,6%
Mala	141	22,2%
Muy Mala	167	26,3%
NS/NC	41	6,5%
Total	634	100,0%

Valoración del Plan de desescalamiento del Gobierno





economistas
Colegio de Valencia

PROPUESTAS

**EVALUACION Y APORTACIONES DE LAS
COMISIONES DE TRABAJO DEL COEV**

Contenido

INTRODUCCIÓN	39
COMISIÓN DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA	40
Propuestas para combatir las consecuencias económicas de la crisis del COVID	
COMISIÓN DE FISCAL	44
Medidas fiscales y cambios normativos para combatir la crisis del COVID	
COMISIÓN FINANCIERA.....	51
Decisiones financieras frente al COVID	
COMISIÓN DE RELACIONES LABORALES	58
Agilizar los procedimientos de los ERTE para adaptarlos al COVID	
COMISIÓN DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING	62
Marketing digital contra el COVID	
COMISIÓN DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS	67
Decálogo de estrategias para "la desescalada"	
COMISIÓN DE COYUNTURA ECONÓMICA.....	73
Post-COVID. Poner en marcha la economía	
COMISIÓN DE ACTUACIONES FORENSES	76
Adaptación de los Tribunales y el sistema procesal al COVID	
COMISIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS Y ECONOMÍA DIGITAL.....	82
La Agenda Digital catapultada por el COVID	

INTRODUCCIÓN

La Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Economistas de Valencia aprobó llevar a cabo un investigación para analizar cuáles son los efectos económicos provocados por la pandemia del COVID-19.

La metodología de trabajo que hemos utilizado está compuesta de tres partes:

- Realización de una encuesta online a los colegiados
- Aportación de una valoración y propuestas por parte de las comisiones de trabajo del COEV
- Seguimiento de las noticias y análisis de los informes elaborados por los principales laboratorios de ideas, institutos de investigación y gabinetes estratégicos que han estado aportando información y propuestas para superar los efectos económicos de la crisis sanitaria y social del COVID think tank españoles e internacionales

El objetivo final del trabajo desarrollado no es otro que aportar ideas y sugerir medidas que puedan ayudar a reducir el impacto económico que estamos viviendo.

En este documento se reproducen las aportaciones recibidas de nueve de las comisiones de trabajo del COEV. Parte de ellas son medidas que la Administración debería tomar para salir de la crisis, pero otras se refieren a cómo podrían afrontar la gestión las empresas en esta nueva situación para hacerla más eficaz. Las comisiones son:

- Comisión de Contabilidad y Auditoría
- Comisión de Fiscal
- Comisión Financiera
- Comisión de Relaciones Laborales
- Comisión de Dirección Comercial y Marketing
- Comisión de Dirección y Gestión de Empresas
- Comisión de Coyuntura Económica
- Comisión Actuaciones Forenses
- Comisión de Nuevas Tecnologías y Economía Digital

COMISIÓN DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Propuestas para combatir las consecuencias económicas de la crisis del COVID-19

4. SITUACIÓN ACTUAL

La aparición del coronavirus ha supuesto una revolución en todos los sectores, en general y en el de auditoría en particular, pues no podía quedar al margen. Estábamos acostumbrados a acudir a las oficinas de nuestros clientes, a visitar sus instalaciones, a comentar cualquier cuestión relacionada con nuestro trabajo con la dirección y con los responsables financieros y administrativos. Todo eso ha desaparecido y nos hemos tenido que adaptar a otro tipo de relación con las empresas que, de momento y mientras no se halle una solución sanitaria contra el virus, puede suponer un antes y un después.

4.1. Acceso a la información

La utilización cada vez más generalizada del correo electrónico para solicitar información a las empresas nos evitaba las visitas, pero en estos momentos hemos debido renunciar por completo a la reunión física. Sin embargo, afortunadamente, la tecnología ha estado de nuestro lado para suplir esta carencia.

4.2. Relación con los clientes

Este hecho nos ha supuesto usar aplicaciones tecnológicamente avanzadas para mantener reuniones virtuales con los clientes, dado que los propios trabajadores de las empresas auditadas también se encuentran teletrabajando como nosotros. Esta nueva forma de trabajo, supondrá que las firmas de auditoría se tengan de adaptar de una forma rápida al acceso de nueva tecnologías de la información, plataformas de comunicación, programas de ayuda, etc., con el consiguiente incremento de costes.

4.3. Cuentas Anuales

Cuando el 14 de marzo nos dimos de bruces con la declaración del estado de alarma lo primero que nos planteamos fue cómo podríamos salir de esta, profesionalmente hablando. Por suerte, la Administración Central dictó Decretos-Leyes que ampliaban los plazos para que los administradores pudieran formular sus cuentas anuales y convocar la junta de socios en unos seis meses tras el levantamiento del estado de alarma y, consecuentemente, los auditores pudiéramos dilatar nuestro trabajo

De este modo, lo que en principio iban a ser nuestros principales problemas: tiempo y acceso a la información, se han podido resolver.

4.4. La memoria

No obstante, la cuestión crucial fue reflexionar sobre los efectos que iba a causar el coronavirus respecto a nuestros clientes, tanto en las cuentas de 2019, como en el ejercicio 2020. En el cierre de 2019, estos hechos posteriores han afectado al contenido de la Memoria. Es evidente que los administradores debían recoger esas dudas, esas incertidumbres, esas estimaciones, en sus cuentas anuales, concretamente en la memoria, a fin de que los socios estuviesen debidamente informados.

4.5. Hechos posteriores

El análisis en profundidad del apartado de hechos posteriores nos va a suponer un trabajo adicional importante: ¿Son razonables las estimaciones que los administradores hacen del impacto del coronavirus en el devenir de la empresa? ¿Están bien reflejadas en la memoria?

4.6. Continuidad de la empresa

A este respecto, es muy importante el papel que nosotros, los auditores, debemos asumir este ejercicio al tener que opinar sobre si la información que de hechos posteriores ofrecen los administradores es adecuada y suficiente. Es muy posible que algunas empresas, a causa del impacto del coronavirus, tengan muchos problemas para sobrevivir, poniéndose en cuestión su continuidad, por quebrarse el principio de empresa en funcionamiento, y nosotros, de una u otra forma, tenemos que “certificar” esos extremos.

5. LO QUE NOS ESPERA

Un cambio importante en nuestra forma de trabajar, incrementando la tecnología, el trabajo interno y unas relaciones diferentes, menos presenciales, con nuestros clientes.

El incremento del valor añadido de nuestro trabajo a clientes: si podemos implementar el uso de nuevas tecnologías disminuirémos los trabajos repetitivos y nos centraremos en aquellos que proporcionan realmente valor añadido.

Disminución de las entidades que llegarán a los umbrales para ser auditadas a causa, fundamentalmente, de la reducción del volumen de negocio, con la consiguiente disminución de las auditorías.

Uniones entre pequeños despachos de auditores, así como el fomento de la red de auditorías.

Incrementos de productividad: dado que los honorarios posiblemente se resientan al igual que la economía general, debemos ser capaces de ofrecer unos resultados conformes a lo que se espera de nosotros, operando con menores costes y, en consecuencia, siendo más eficientes.

Un efecto en los trabajos de planificación de las auditorías y un incremento en el riesgo de auditoría, que requerirá una respuesta por parte del auditor.

6. LAS PROPUESTAS

Las propuestas más adecuadas para combatir, con la mayor eficacia posible, las consecuencias económicas que está provocando esta pandemia del COVID-19, en consonancia con los objetivos y contenidos de la propia comisión de auditoría

- Los auditores somos profesionales que tenemos una habilitación administrativa para certificar situaciones económicas de empresas y garantizar la fiabilidad de su información frente a terceros.
- Debemos ser capaces de trasladar a la sociedad, al espectro económico general, que nuestro trabajo se realiza con estándares elevados de calidad y que nuestras opiniones, por el imprescindible carácter de independencia que reunimos, son totalmente imparciales.
- Unas cuentas fiables, auditadas, pueden servir para que la empresa pueda acceder con garantías a una financiación externa que, más aún en estos tiempos, va a necesitar sin duda.

Dicho esto, creemos que la comisión de auditoría tiene, entre otros, dos objetivos claros:

- Mantener la ética y las buenas prácticas entre sus miembros.
- Ayudarles profesionalmente.

Bajo este prisma cobra hoy más importancia que nunca la labor que los colegios profesionales, y la comisión de auditoría por extensión, puedan hacer a favor de sus miembros, lo que no deja de ser hacia la sociedad y su tejido empresarial.

Los cursos que a través del Colegio se están realizando en la actualidad son muchos y variados. Mediante la plataforma ECE podemos acceder de forma gratuita y semi gratuita a los mismos. Es un buen momento para ampliar nuestra formación. Estamos también accediendo a formación tecnológica, a saber lo que tenemos a nuestro alcance y aún no usamos y cómo utilizarlo mejor.

COMISIÓN DE FISCAL

Medidas fiscales y cambios normativos para combatir la crisis del COVID-19

6.1. PRELIMINARES

Más allá del impacto sobre la vida de millones de personas en todo el mundo, la pandemia del COVID 19 trae consigo efectos colaterales sobre la economía mundial derivados de la paralización casi total de la actividad económica ocasionando un fuerte impacto directo sobre los volúmenes de producción a nivel global, trastornos sobre las cadenas de suministro y distribución, además de la repercusión financiera en las empresas tanto a corto como a medio plazo y los mercados de valores.

Desde un punto de vista tributario, tanto la AEAT como las Administraciones territoriales, han aprobado diversas medidas fiscales, que consideramos insuficientes por estar únicamente relacionadas con la suspensión o paralización de algunos procedimientos, y con la concesión de aplazamientos para poder presentar las declaraciones o autoliquidaciones.

Creemos que deberían producirse **cambios normativos en el Impuesto sobre Sociedades, en el IRPF y en el IVA.**

En relación con el resto de impuestos las medidas fiscales deberían ir básicamente encaminadas a aplazamientos extraordinarios de impuestos propios (IRPF, IS, IVA), flexibilización de pagos fraccionados, flexibilización en la compensación de créditos y débitos, aprobación de reglas de compensación de pérdidas derivadas de la situación actual, aprobación de nuevas deducciones e incentivos fiscales en el impuesto sobre sociedades y facilitar la compensación de bases imponibles negativas.

Estas son algunas de las medidas propuestas a nivel fiscal por el Consejo General de economistas y que compartimos desde la Comisión Fiscal del COEV para reactivar la crisis económica una vez superada la crisis sanitaria.

7. MEDIDAS FISCALES RELATIVAS AL IMPUESTO DE SOCIEDADES

7.1. Ampliación de la Reserva de Nivelación

Proponemos que, con efectos para ejercicios iniciados en 2019, se amplíe el ámbito subjetivo de aplicación de la reserva de nivelación, ahora regulada en el artículo 105 de la LIS, más allá de las entidades de reducida dimensión, a la vez que se incrementa el porcentaje de minoración de la base imponible del ejercicio del 10% al 30%. Esto se justifica porque, dentro de poco, la mayor parte de los contribuyentes del Impuesto sobre Sociedades van a tener que presentar la autoliquidación por este impuesto para ejercicios iniciados en 2019 y, muy probablemente, tendrán que pagar si no han adelantado, una cuantía superior a la cuota resultante. Es el momento idóneo para aplicarla y generalizarla puesto que en los ejercicios iniciados en 2020 muchas empresas van a tener pérdidas y se trata de un mecanismo para compensación de pérdidas hacia atrás.

7.2. Libertad de amortización

Para que esta pandemia no afecte a las libertades de amortización aplicadas por las empresas o pendientes de aplicar en 2019, si en 2020, como es previsible, disminuyen las plantillas de empresas que han aplicado este incentivo, se propone modificar el artículo 102 de la LIS en dos direcciones: primera, que a estos efectos computen como trabajadores los afectados por un ERTE; y segunda, que 2020 no se tenga en cuenta a efectos de cálculo de los promedios, teniendo solo en cuenta 2019, salvo que 2020 fuera mejor.

7.3. Contratos de arrendamiento financiero

Con la situación de crisis actual, es muy probable que muchos contratos de adquisición de bienes mediante *leasing* se refinancien alargando el número de años del contrato, lo que provocará, en el ejercicio en el que dicha modificación se produzca, que la parte de recuperación del coste del bien en las nuevas cuotas sea inferior a la de las cuotas anteriores. Por ello proponemos, que al igual que se hizo en la anterior crisis financiera (Disposición transitoria trigésimo cuarta de la LIS), se permita seguir aplicando el régimen aunque se incumpla el requisito de que la parte de las cuotas de recuperación de coste del bien sea constante o creciente (art. 106.4) en el caso de contratos suscritos en 2019 o en ejercicios anteriores.

7.4. Limitación a la deducibilidad de los gastos financieros

En unas circunstancias como las actuales, en que será inevitable que muchos contribuyentes tengan que acudir al apalancamiento para poder continuar con la actividad, proponemos, en primer lugar, que se eleve el límite actual de deducibilidad mínima (artículo 16 LIS), establecido en 1.000.000€, cosa que permite la Directiva ATAD, hasta 3.000.000€. En segundo lugar, proponemos que se amplíen los supuestos de no aplicación de la limitación –o la elevación particular del límite de deducibilidad mínima– respecto de determinados supuestos, como los siguientes: empresas de nueva creación, empresas en alguna de las situaciones indicadas respecto del art.11.13 LIS, empresas constructoras o concesionarias de infraestructuras públicas, empresas afectadas por situaciones extraordinarias de moratoria o condonación, empresas en causa legal de disolución, o empresas que mantengan un nivel de endeudamiento similar a la media del sector de actividad o del Grupo mercantil.

7.5. Compensación de bases imponibles negativas (BIN's) y aplicación de deducciones de ejercicios anteriores

Sería razonable ir eliminando gradualmente la actual limitación a la compensación de BIN's. Se podría implementar en una doble dirección: primero, elevación del límite mínimo de compensación, en paralelo con el del límite a la deducción de los gastos financieros, y, segundo, elevando el límite porcentual de compensación. Lo mismo se solicita respecto a la aplicación de las deducciones de ejercicios anteriores no deducidas por falta de cuota.

7.6. Pérdidas por deterioros de créditos

Como la crisis actual es posible que provoque retrasos en los pagos que, en muchas ocasiones, serán impagos, sería conveniente que la deducibilidad de las insolvencias fuera más sencilla. A este respecto, en primer lugar, se propone reducir, de 6 a 3 meses el plazo de tiempo que tiene que transcurrir, desde el vencimiento de la obligación al final del ejercicio, para que el importe no satisfecho del crédito sea deducible –artículo 13.1.a) LIS–. En segundo lugar, en el caso de las deudas de entes públicos, se propone que, cuando se produzca un retraso en la obtención del cobro superior a 3 meses, la imputación temporal del ingreso no se produzca hasta que se perciba efectivamente el cobro.

7.7. Reducción limitaciones autónomos

Los autónomos, para tener derecho a los beneficios previstos por el estado de alarma, necesitan demostrar que han facturado un 75% menos en marzo que la media de los seis meses anteriores. Dado que esa situación se produjo a mediados de marzo, debería computarse sólo ese periodo o rebajar el porcentaje mencionado. Además deberían incluirse los productos perecederos que no van a tener salida.

7.8. Mejorar las condiciones de la deducción para la innovación tecnológica, aumentando la deducción por IT al 15% (actualmente está en el 12%).

Esta medida apoyaría directamente los proyectos industriales creadores de empleo en el corto plazo.

7.9. Incentivos a la producción cinematográfica y audiovisual en el Impuesto sobre Sociedades.

7.10. Incentivos fiscales al mecenazgo

7.11. Creación y ampliación de la duración de diversos Acontecimientos de Excepcional Interés Público.

Deducción por inversiones relacionadas con el teletrabajo y con la adaptación del trabajo a las necesarias medidas de distanciamiento

Como la crisis del COVID-19 ha obligado a las empresas a introducir apresuradamente el teletrabajo, esto ha originado unas notables inversiones y gastos en equipos, y para facilitar el acceso a Internet de los empleados. Asimismo, en la vuelta al trabajo, será necesario realizar inversiones y gastos para que los empleados puedan observar las medidas necesarias de distanciamiento y seguridad. Para facilitar la adaptación a esta nueva situación, se propone establecer una deducción sobre dichos gastos e inversiones.

7.12. Deducción por donativos, donaciones y aportaciones

Como tanto las necesidades de medios sanitarios y de ayudas sociales, así como las de fondos para investigación sanitaria relacionada con el COVID-19, han aumentado exponencialmente, proponemos la posibilidad de deducir el 50 o el 100% de estos donativos y, además, aplicar la deducción en ejercicios iniciados en 2020. Alternativamente, proponemos que, para estos ejercicios, se incrementen los porcentajes y límites de la deducción cuando se trate de donativos realizados a entidades beneficiarias del mecenazgo, de la ley 49/2002, relacionadas con el COVID-19.

7.13. Ampliación del plazo de autoliquidación

Como la normativa mercantil se ha modificado ampliando, para ejercicios iniciados en 2019, los plazos de formulación de cuentas anuales y de aprobación de las mismas, 3 y 6 meses después de que finalice el estado de alarma –artículo 40 del Real Decreto-ley 8/2020–, respectivamente, para conjugar estos nuevos plazos con el de autoliquidación establecido en el artículo 124.1 de la LIS –25 días naturales siguientes a los 6 meses posteriores a la conclusión del período impositivo–, seguramente sería necesario modificar el fin del plazo voluntario para autoliquidar el impuesto.

8. MEDIDAS FISCALES RELATIVAS AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

8.1. Imputación temporal y saldos de dudoso cobro

Como la crisis que estamos atravesando es profunda, en especial en algunos sectores, es muy probable que se produzcan retrasos en los pagos de determinadas rentas, por lo que, al objeto de adecuar la base imponible a la capacidad de pago del contribuyente, sería necesario aproximar los criterios de imputación al cobro efectivo de las rentas. A este respecto, se propone lo siguiente: que en el caso de operaciones a plazo, en lugar de imputar las rentas cuando sean exigibles los cobros, hacerlo cuando se cobren efectivamente; que las pérdidas patrimoniales correspondientes a un crédito impagado se puedan computar transcurridos 3 meses desde que se iniciara el procedimiento para ejecutarlo, y no 1 año, como sucede con la norma en vigor; que puedan considerarse gasto deducible de los rendimientos del capital inmobiliario los saldos de dudoso cobro, además de en situaciones concursales del deudor, cuando entre la fecha en la que se realizó la primera gestión de cobro y el final del período impositivo hayan transcurrido 3 meses, y no se hubiera renovado el crédito.

8.2. Deducción por donaciones, donativos y aportaciones

Muchos contribuyentes han efectuado donativos a entidades de investigación relacionadas con el COVID-19. Normalmente, son entidades que gozan de los beneficios de la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo. La norma determina una deducción de la cuota del IRPF, para los contribuyentes de dicho impuesto, en base a la siguiente escala:

Proponemos que, para los donativos relacionados directamente con actividades de investigación COVID-19, aportación o gestión de envío de suministros, se incrementen los porcentajes y límites hasta 1.000 € el 75% y el resto al 40%

8.3. Ampliación del plazo de autoliquidación

Dada la especial situación en la que se está desarrollando esta campaña y que existe un cierto número de contribuyentes con dificultad para acceder al servicio de cita previa o a su asesor, proponemos que se estudie la posibilidad de ampliar el plazo más allá del 30 de junio.

9. MEDIDAS FISCALES RELATIVAS AL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

9.1. Recuperación de cuotas de IVA repercutidas y no cobradas.

Sería conveniente flexibilizar las condiciones y acelerar la recuperación de las cuotas de IVA repercutidas y no cobradas. Por ello, proponemos modificar el artículo 80.Cuatro de la LIVA en el sentido de rebajar los plazos para poder reducir la base imponible que, con la redacción vigente, son de 1 año a 6 meses para grandes empresas y pymes, respectivamente.

9.2. Reducción general tipos de IVA para incrementar el consumo

10. OTRAS MEDIDAS FISCALES

10.1. Reducción IBI

Como muchas actividades económicas se verán seriamente afectadas durante el ejercicio, sería razonable establecer una reducción en el IBI de 2020 de todos los locales afectos a las mismas.

10.2. Seguridad jurídica y lucha contra el fraude:

Debe establecerse un verdadero buzón electrónico único, a través del cual los administrados puedan tener conocimiento y acceso a las notificaciones y comunicaciones de los múltiples entes, organismos, instituciones, órganos y dependencias públicos, sin verse sorprendidos por actuaciones ejecutivas de las que no habían sido materialmente notificados. En estos momentos cobra mayor importancia seguir luchando contra el fraude y la economía sumergida con medidas como la aplicación intensiva de las nuevas tecnologías, la potenciación de la facturación electrónica, extendiéndola cada vez más en el sector privado, y la implantación de incentivos para que se generalicen los pagos con medios electrónicos.

10.3. Facilitar la regularización voluntaria de los contribuyentes

Como es posible que determinadas autoliquidaciones tributarias se tengan que ingresar fuera de plazo, para incentivar que se realice sin requerimiento previo, se

propone avanzar en la reducción de los porcentajes de los recargos –artículo 27.2 LGT– como estaba ya previsto en el Anteproyecto de ley de medidas antifraude redactado en la anterior legislatura.

10.4. Agilización devoluciones de impuestos pendientes por parte de la Administración

COMISIÓN FINANCIERA

Decisiones financieras frente al COVID-19

11. INTRODUCCIÓN

La situación que estamos viviendo con la pandemia del COVID-19 no deja indiferente a nadie, es una situación sin precedentes y con impacto real y directo en las economías de todo el mundo. Las medidas y restricciones que se han implementado para intentar mitigar y/o controlar a la pandemia han impactado de forma asimétrica en el corazón de todo tipo de compañías.

La necesaria reactivación de nuestra economía dependerá, en buena medida, de la adecuada gestión de nuestras empresas en los aspectos productivos, comerciales, gestión del talento y financieros, entre otros.

Aspectos como la liquidez cobran más protagonismo si cabe que en cualquier otra crisis. Su gestión es clave para poder adaptarse al nuevo entorno marcado por las caídas generalizadas de ingresos debido al parón de la economía en casi todos los sectores. Aunque el impacto sectorial es asimétrico, la economía global hace que el problema sea generalizado.

Hemos enfocado este capítulo bajo la premisa de que la adecuada gestión de la liquidez por parte de las compañías es un factor crítico de supervivencia en la situación actual.

Suele ser habitual confundir el origen del problema con sus síntomas. Las tensiones de tesorería se manifiestan cuando no disponemos de dinero suficiente para atender nuestros compromisos de pago y la reacción más habitual suele ser la búsqueda de nueva financiación para cubrir el desfase.

Como sabemos, el activo de nuestros balances recoge las inversiones, a corto y a largo plazo, que una empresa lleva a cabo para desarrollar su actividad. En la otra parte, el pasivo registra cómo se han financiado esas inversiones. La identidad básica del balance nos dice que el activo y el pasivo deben ser iguales y ahí está la clave de la gestión de la liquidez. Si optimizamos nuestro activo, automáticamente reduciremos nuestras necesidades de financiación. Cuando utilizamos el término optimizar no nos referimos a reducirlo de forma indiscriminada, sino a ajustar su volumen eliminando inversiones innecesarias de forma que toda la organización pueda cumplir con sus objetivos.

En primer lugar vamos a centrarnos en las cuestiones a tener en cuenta para revisar si nuestras inversiones a corto plazo están correctamente dimensionadas, para ello nos centraremos en las partidas que componen el activo corriente neto operativo o Necesidades Operativas de Fondos (NOF).

A continuación, cerraremos el documento con una breve referencia a distintas soluciones de financiación.

12. LA GESTIÓN DE LAS NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS

Las Necesidades Operativas de Fondos (NOF) son la inversión neta en circulante y se componen del importe de tesorería operativa, las cuentas a cobrar, existencias y cuentas a pagar (proveedores y acreedores). La explicación pormenorizada del concepto nos llevaría algunas páginas adicionales y queda fuera del alcance de este documento, pero lo relevante es que la relación entre las NOF y el Fondo de Maniobra determina la posición de liquidez en el corto plazo de cualquier compañía así como el volumen de deuda necesario, también a corto plazo.

A continuación vamos a comentar las cuestiones principales a considerar en la gestión de cada uno de sus componentes.

12.1. Tesorería operativa

La tesorería operativa es el importe que cualquier compañía necesita para atender con normalidad sus pagos. Cuando la cifra real de efectivo sea superior, consideraremos la diferencia como un excedente de tesorería que no forma parte de la NOF.

Ahora más que nunca tenemos que llevar un estricto control de nuestra posición de tesorería. Planificar nuestros movimientos por fecha de operación y no por fecha valor, ya que nos puede hacer incurrir en costosos descubiertos.

La posición es el saldo valor que la empresa tiene en un momento determinado. Cuando la empresa opera con más de una entidad financiera debe calcular su posición diaria, entidad por entidad, a fin de no enmascarar bajo una posición global positiva posiciones simultáneas positivas y negativas.

El presupuesto de tesorería es una herramienta para la previsión de la evolución de la posición de tesorería. En cualquier situación, pero en esta más que nunca, debemos llevar un férreo control de nuestra caja, para ello es recomendable actualizar nuestras previsiones y analizar las desviaciones semanalmente.

12.2. Clientes

La deuda de clientes puede tener dos componentes claramente diferenciados, por una parte las ventas a crédito pendientes de vencimiento y por otra los plazos de cobro reales. Por plazo de cobro real cabe entender el periodo de tiempo en que el cliente efectivamente satisface su deuda y debemos diferenciarlo del plazo de cobro concedido.

Bajo el punto de vista financiero la variable a gestionar es el plazo de cobro real. Una cuestión polémica en muchas empresas es definir quién tiene la responsabilidad en la concesión de dicho plazo. A menudo la propia red comercial lo considera como un término comercial más, no suele existir la conciencia de que la inversión en clientes es un activo que la mayoría de las veces hay que financiar.

La concesión de crédito a clientes no debería estar únicamente en manos de la red comercial. Respecto a este punto no hay soluciones mágicas, pero en todo caso lo que sí debería estar meridianamente claro es quién tiene la responsabilidad de fijar el límite de crédito a un cliente.

La política de cobros que la empresa adopte debe formar parte de la política comercial y es muy importante que sea el resultado de valorar aspectos comerciales. Cada empresa debe valorar cuál es la política más adecuada teniendo en cuenta el tipo de cliente, las características del sector y su estructura financiera.

Los aspectos más relevantes a incluir en una política de cobros son:

- El plazo de pago concedido al cliente.
- El día de pago.
- El descuento por pronto pago.
- El medio de cobro.

Plazo de pago concedido al cliente:

El plazo debe estar relacionado con la rotación del producto en el cliente, productos de alta rotación deben tener plazos de cobro más cortos.

Día de pago:

Con frecuencia vemos que las empresas definen días fijos de pago, por ejemplo los días 5 y 25 de cada mes. Esta circunstancia también impacta en la tesorería ya que un único día fijo de pago mensual supone, en término medio, alargar el cobro 15 días.

Descuento por pronto pago:

El descuento por pronto pago puede llegar a ser el recurso financiero más caro y debe ser el equivalente al ahorro financiero debido a los días reales de adelanto del cobro. Aunque un descuento de pronto pago superior puede estar justificado cuando exista un riesgo de morosidad y se incluya en el descuento una prima por reducción de riesgo.

El tipo de descuento a aplicar debe estar en función del coste del dinero. Como éste es cambiante, el tipo de descuento por pronto pago debe ajustarse periódicamente. Es importante evitar enmascarar el descuento por pronto pago con un descuento comercial.

El medio de cobro:

Para establecer el medio de cobro más adecuado debemos considerar, además de los aspectos comerciales y del sector, los siguientes aspectos financieros:

- **Rentabilidad:** dependerá del coste que tenga cada medio de cobro.
- **Seguridad:** tanto por la fuerza legal que pueda tener cada instrumento de cobro como por la rapidez en conocer si ha resultado impagado.

- **Liquidez:** deriva de la posibilidad de que la empresa pueda financiarse con anterioridad al vencimiento de la deuda o bien por la propia liquidez del instrumento.

Para terminar, una vez explicados los aspectos básicos de la gestión de clientes, es importante resaltar los componentes de la deuda de un cliente y por tanto la medida de su riesgo:

- **Mercancía entregada** pendiente de facturar
- **Facturas emitidas** pendientes de recibir documento de cobro
- **Documentos de cobro** recibidos, **no descontados** y pendientes de vencimiento
- **Documentos de cobro** recibidos, **descontados** y pendientes de vencimiento

Si gestionamos las cuentas a cobrar con una visión sesgada de la deuda de un cliente podemos llevarnos sorpresas muy desagradables si el viento rola y cambia de dirección.

Una vez transcurrida la fecha de vencimiento de un efecto, gestionado al vencimiento o descontado, debemos esperar entre 7 y 15 días (dependiendo de la entidad financiera) para considerar que el riesgo se ha cancelado. Este plazo corresponde al tiempo que por operativa bancaria pueden tardar en comunicarnos que el efecto ha sido impagado a su vencimiento.

12.3. Existencias

El objetivo de la gestión de existencias consiste en minimizar su inversión y su coste. Para ello es interesante revisar los principales factores que determinan el monto total de su inversión:

La definición de los **stocks de seguridad** y de los puntos de reaprovisionamiento debe revisarse periódicamente y en especial cuando los plazos de suministro de nuestros proveedores cambian.

El llamado **lote económico** es el que minimiza los costes asociados a la compra. No obstante, la obsesión por diluir dichos costes sin tener en cuenta la rotación de nuestras materias primas o mercaderías puede hacernos incurrir en una sobre inversión que, una vez cumplido el plazo de pago acordado con el proveedor, tendremos que financiar.

Las **perspectivas sobre la evolución de precios** o la disponibilidad de las materias primas nos pueden empujar también a sobredimensionarlas.

Para terminar, tengamos en cuenta que, debido al ciclo productivo, la disminución de la partida de materias primas supone que las mismas han entrado en el proceso de producción y que hasta que éste no haya concluido, hayamos realizado la venta y hayamos convertido en liquidez la misma, las existencias no generan ningún flujo de

caja. Sin embargo, su compra sí supone adquirir un compromiso de pago en una fecha determinada.

Proveedores:

Los proveedores nos financian cuando nos conceden un plazo de pago para pagar sus facturas. Cualquier cambio debido a una situación sobrevenida debe ser negociado con tiempo suficiente para poder alcanzar una solución asumible por ambas partes.

A menudo nos ofrecen tentadores descuentos por pronto pago, si nos acogemos a ellos estaremos adelantando un pago y en situaciones de escasez de tesorería la disminución del coste unitario no suele compensar el efecto de la salida anticipada de caja.

Por otra parte, si disponemos de líneas de *confirming* por las que canalizar nuestros pagos dispondremos de un plazo adicional en el que financiarlos siempre que el periodo de pago del proveedor no exceda del límite máximo que estipule nuestro contrato de *confirming*.

13. FINANCIACIÓN

En paralelo a la optimización de la inversión a corto plazo, las organizaciones se enfrentan a problemas diarios a la hora de buscar financiación, situación que tampoco les resulta ajena pero que en este entorno se ha acelerado exponencialmente.

Es importante señalar que la financiación más solicitada en los últimos meses es la financiación a corto plazo para cubrir necesidades de circulante derivadas del shock de demanda provocado por el parón económico.

Si nos fijamos en las medidas puestas en marcha por el Gobierno para pymes y autónomos (aplazamiento de las cuotas de los préstamos de hipotecas y recibos relacionados con temas energéticos, moratorias en préstamos y créditos y las líneas de avales del Instituto de Crédito Oficial) no parecen suficientes para contener la sangría. Además, la mayoría de empresas están encontrando muchas dificultades como:

- Poca agilidad en la aprobación de los créditos.
- Análisis de riesgos más exigentes. Hay que tener en cuenta que el Estado, a través del ICO, avala entre el 60% y el 80% de cada operación en función del tamaño de la empresa, por tanto, el resto del riesgo lo asumen las entidades financieras.
- Falta de transparencia en las condiciones y requisitos de acceso a algunas líneas de financiación.

Este enfoque en el corto plazo pretende solucionar los inmediatos problemas de liquidez, pero no debemos dejar de compaginar esta visión con el medio y largo plazo porque acabaremos incurriendo en un problema de solvencia.

Las fuentes de financiación de cualquier compañía son dos: el patrimonio neto y la deuda financiera. La pyme española tradicionalmente se ha financiado vía retención de beneficios, por la parte del patrimonio neto, y con deuda bancaria.

Este es un momento interesante para reabrir el debate sobre la conveniencia de diversificar nuestras fuentes de financiación y de valorar opciones que están disponibles en el mercado en función de las características concretas de cada compañía; evitando la excesiva dependencia de la financiación bancaria tradicional que tantos quebraderos de cabeza ha ocasionado en el pasado.

Por la vía de reforzar nuestro patrimonio neto podemos evaluar la conveniencia de dar entrada a un inversor financiero, como un fondo de capital riesgo, un *family office* o un *business angel* que, además de dinero, nos pueden apoyar en la definición e implementación de nuestra estrategia.

La combinación de instrumentos de financiación tradicionales como las pólizas de crédito, el *confirming* o el *factoring*, pueden complementarse con la financiación preferencial ofrecida por el ICO a través de sus líneas de avales, las líneas BEI (Banco Europeo de Inversiones) y a nivel autonómico el IVF- AFIN SGR. En este sentido, las compañías deberían tener en cuenta y añadir a su estructura de financiación otras fuentes alternativas como las plataformas de *crowdfunding* y *crowdlending*, préstamos participativos o fondos de crédito corporativo.

Otra opción también valorable, aunque quizás más desconocida, es explorar la vía de los mercados de capitales como fuente de financiación mediante la emisión de acciones en el MAB (Mercado Alternativo Bursátil) o la emisión de bonos en el MARF (Mercado Alt)

COMISIÓN DE RELACIONES LABORALES

**Agilizar los procedimientos de los
ERTE para adaptarlos al COVID-
19**

14. NECESIDAD DE ADECUAR LOS PROCEDIMIENTOS PARA LOS ERTE POR FM Y POR ETOP

La puesta en marcha de las medidas de ERTE por FM y por ETOP ha revelado que los procedimientos usuales, tanto dentro de las empresas como proyectados hacia la administración han resultado poco ágiles o, mejor dicho, insoportablemente lentos y farragosos y muy difíciles de llevar adelante en la situación de confinamiento decretada. Aunque la empresa o asesoría tuviera medios técnicos bastantes, no los tiene el trabajador, ni se le puede exigir. Esto ha llevado a improvisar en cuanto a las comunicaciones y notificaciones, y han salido adelante los procesos por la buena voluntad de todos los afectados

Igualmente para la Administración ha sido imposible ejecutar cuantas actuaciones le competen conforme a la regulación actual. Ni con una plantilla mayor, habrían podido atender a la demanda de trabajo exigida

Así pues, por todas partes se ha evidenciado la antigüedad de los procedimientos, totalmente obsoletos en una sociedad moderna y tecnológica.

14.1. Solución: Procedimientos informáticos y big data

Con base en la experiencia padecida hay que rediseñar los procedimientos tanto de comunicación y notificación dentro de la empresa como de tramitación de los ERTE (y en su día los ERE) por la administración.

Se debe acudir a procedimientos informáticos y el uso del big data, como al final se ha improvisado por parte de la administración. Lo cierto es que actualmente la administración ya posee un amplio número de datos de los ciudadanos, por lo que exigir que estos los aporten carece de sentido. Los procedimientos en cuanto a su gestión administrativa debieran ceñirse a la aportación de datos desconocidos, aparte de la necesaria manifestación de voluntad, acreditación de intervinientes, de su capacidad dejando los hechos motivantes y justificantes para un control ex – post.

VGR. En los ERTE por FM tratándose de un catálogo de actividades, debiera haberse resuelto por mera adhesión de la empresa a la aplicación de ERTE y no imponerle más acreditaciones.

14.2. Necesidad de agilizar el pago de las prestaciones

Adolece la tramitación para ello de los mismos defectos antes señalados, en cuanto comunicación al SEPE, transmisión de datos etc., llegando a ciertas redundancias.

14.3. Necesidad de aclarar la norma y los sectores afectados

Tras el Decreto 463/2020 surgieron incertidumbres respecto a su aplicación ya que determinadas actividades no estaba claro si se veían afectadas. En otros casos, había empresas cuya actividad quedaba afecta tanto a sectores cerrados como no cerrados.

Un anexo interpretativo de la norma hubiera sido muy aconsejable y, dadas las especiales circunstancias una aplicación extensiva habría sido mas sensata

14.4. Necesidad de homogeneizar los criterios de aplicación

Por último, es deseable que los criterios sean homogéneos en su aplicación territorial y sectorial evitando agravios en función del concreto interviniente en la tramitación en orden a autorizar o no el ERTE.

15. INCREMENTAR EL LÍMITE DE REDUCCIÓN DE INGRESOS PARA LOS AUTÓNOMOS

Las medidas adoptadas han sido insuficientes y, con especial atención a la exigencia de ingresos reducidos en más de un 75 por ciento, medida draconiana que deja un amplio numero de autónomos absolutamente desprotegidos. Este límite debiera ser menor y ser suficiente con un descenso de ingresos del 35 o 40 por ciento. Lo aplicado se asemeja a suponer que el coste fijo del autónomo es el 25 por ciento, coste que incluye su propia retribución. Esto se aleja bastante de la realidad y, sobre todo, no salvaguarda la actividad del autónomo.

15.1. Facilitar la tramitación

Facilitar la tramitación de prolongaciones de ERTE ya vigentes o la modificación del mismo en cuanto a jornadas a realizar por los trabajadores.

15.2. Ayudas directas a autónomos y Pymes

Es necesario el establecimiento de ayudas directas a autónomos y Pymes, como prestamos a largo plazo, 10 años, interés mínimo (IPC) y carencia en devolución de al menos tres años

16. LEVANTAR LA PROHIBICIÓN DE DESPEDIR

Debe levantarse la prohibición de despedir, pues es primordial permitir a las empresa adaptarse a la nueva situación post-COVID y evitar que una aplicación de medidas contra la flexibilidad de plantilla aboque a otra ola de concursos de acreedores.

16.1. Flexibilidad de plantillas

A tenor de lo anterior incidir en las medidas de flexibilidad interna de las plantillas para conservar el empleo.

16.2. Suprimir los límites de contratación temporal

Suprimir por el momento, los límites a la contratación temporal. El empleo es básico para reactivar la economía y es, en estos momentos, más importante que la retribución presente sea mayor y que la diferida sea menor o no exista de momento. La anterior crisis y las dificultades de ajustar plantillas para pequeños negocios supusieron no sólo su cierre sino que aquellos que fueron empresarios entonces y los son ahora, sean muy reacios a aumentar las plantillas por los costes brutales que representaron los despidos.

16.3. INCENTIVOS PARA LAS CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL

Más que nunca son necesarios incentivos en materia cuotas de la Seguridad Social, rebaja, incentivos no retornables, para evitar la destrucción de empleo.

16.4. Validez de la comprobación ex – post de cualquier irregularidad.

16.5. Rediseñar los procedimientos

Como conclusión, las actuaciones de la administración a medida que pasaba el tiempo y se iban dictando nuevas normas ha demostrado que los procedimientos deben y puede ser rediseñados para dotar de mayor agilidad a las medidas que se adopten.

COMISIÓN DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Marketing digital contra el COVID-19

17. COVID COMO ACELERADOR DEL CAMBIO

Los requerimientos y cambios que vamos a comentar no son debidos a la aparición de la COVID-19, estaban ahí desde hace muchos años, pero todos solemos tener una visión a corto que nos hace pensar y actuar como la cigarra. Esta forma de vivir la empresa día a día es la que la CV-19 ha puesto en amenaza o más allá, porque ha supuesto un verdadero Cisne Negro del que todavía no conocemos todas sus consecuencias. Lo que no se puede negar es que es un acelerador del cambio y nos va a exigir -no sólo financieramente- un alto nivel de nuevas prácticas y hábitos en poco tiempo.

17.1. Marca Personal y redes sociales

Desde hace años, podríamos decir que desde 2009 ya con un buen número de usuarios, las redes sociales han ido permitiendo ir creando una Marca Personal a los diferentes tipos de profesionales y empleados que las utilizaban. Esta identificación va estableciendo una diferenciación en el mercado sobre nuestro posicionamiento personal, ya seamos un consultor, un director financiero o un conductor de autobús (hay grupos en LinkedIn con un buen número de ellos), simplemente estamos anunciando al resto de conectados quiénes somos y qué hacemos de forma diferente. Todavía hay una miríada de directores generales y directivos funcionales sin perfil profesional en las redes o, si lo tienen no lo usan.

Independientemente de nuestra visión de las redes sociales, no estar activamente en ellas es como un registro a una lista Robinson que no se entiende cuando estamos corriendo hacia sistemas digitales que van a pedir una identificación como persona-profesional para todo. Esta claro que faltan sistemas de seguridad y unos límites claros internacionales para que todos podamos utilizarlas sin que existan abusos con el tratamiento de nuestra información y las preferencias que manifestamos con el uso, aunque no hay que extralimitar esa precaución. En cualquier caso, la vida 1.0 también tiene riesgos y son más frecuentes que en el entorno 2.0.

Los que tengan una Marca Personal establecida, reconocida y diferencial, tendrán una gran ventaja a la hora de “comercializarse” como empleados, expertos, empresarios y muchos perfiles más. Para el que no esté trabajando en ella, debe acelerar para encontrar su hueco bajo este nuevo Sol.

17.2. Comercialización e inbound Marketing

La comercialización es uno de los procesos empresariales que más están cambiando desde hace bastantes años, sin temor a equivocarme puedo decir que más de 30. Nadie puede discutir que la venta presencial es la que tiene una comunicación con un mayor ancho de banda, pero es muy cara y los mercados cada vez son más grandes. Luego las empresas llevan planteándose un cambio de sistema comercial que sea más productivo y -de forma ideal- que la prospección no requiera tanta dedicación y coste operativo. La cantidad de información que circula en los mercados hace que los

compradores ya no requieran visitas explicativas de los comerciales, casi saben tanto como ellos. La limitada capacidad de atención en la actualidad, ha provocado que no permitamos interrupciones comerciales y, por lo tanto, la prospección comercial tradicional entró en una crisis brutal: ningún gerente ni directivo funcional quiere ser llamado telefónicamente ni visitado presencialmente. Los expertos estructuraron nuevos sistemas de prospección comercial (Inbound Marketing, publicidad en Internet y similares) basados en los modelos utilizados en la comunicación a los consumidores finales y que ahora son usados en los sectores de las pymes incluso en el de las grandes cuentas. Todos los comerciales necesitan conocer estas técnicas, saber más Marketing, también marketing digital, disponer de una Marca personal y ser capaces de crear contenidos de valor y actuar como un consultor más que como vendedor. Por otra parte, las empresas deberán arbitrar sistemas que permitan un tránsito del sistema tradicional a uno digital y que mantenga la relación comercial entre proveedor y cliente a través de los medios digitales (redes sociales profesionales, videoconferencia, blogs, etcétera). Muchas de estas relaciones comerciales se ejecutarán a través de sistemas de comercio electrónico de forma desatendida, sin que suponga la pérdida -en algunos casos- de la relación personal que humanice esas transacciones, aunque emplearan sólo a aquellos que puedan incorporar valor más allá de las visitas y la información comercial que puede estar en un documento electrónico.

Los sistemas de comercio electrónico van aumentando día a día la diversidad de productos que comercializan y su conexión logística funciona como un reloj en un altísimo porcentaje. Ninguna empresa puede ignorar este proceso inapelable, lo lógico sería que aprendiéramos a pensar en esta clave para realizar pruebas o al menos pensar cómo incorporar a nuestra empresa -no importa que sea una pyme o un autónomo-, siempre tenemos un proceso que es incorporable al comercio electrónico o, al menos, al marketing digital.

La tendencia a que las cuatro famosas Ps del Marketing Mix se ejecuten por Internet, es más clara cada día. Productos digitales que se prestan por la Red, que su comunicación se realiza por internet y sus herramientas (publicidad, contenidos, etc.), que el precio viene determinado por sistemas que monitorizan la circunstancia (demanda, precio de la competencia, inventario, momento del día, comportamiento del usuario...) y fijan un precio y, lógicamente, con una distribución que está integrada en Internet y que es el site de comercio electrónico o las variaciones que vayan apareciendo, que las habrá.

18. SERVICIOS CLOUD Y SOFTWARE COMO SERVICIO (SAAS)

18.1. Eficiencia proporcionada por la nube

Todos los sistemas informáticos que hemos nombrado, los que mencionaremos ahora y los que el mercado vaya lanzando, no pueden estar residentes en nuestros servidores, las razones son diversas:

- La mayoría de los servidores están ociosos buena parte del tiempo
- Consumen una energía eléctrica excesiva y tenemos varios en cada empresa u hogar
- Cuando se quedan obsoletos no sabemos qué hacer con ellos y se convierten en un problema mundial
- Suponen una inversión, cuando deberían ser un gasto mensual
- Requiere que un profesional informático nos ayude a ponerlo en marcha, lo conecte a la Red y hasta a una impresora

Esta forma de funcionar es altamente cara e ineficiente, sin olvidar que afecta al medio ambiente. Lo mejor sería compartir recursos hardware y software, de esta forma el coste para nosotros se reduce mucho y el proveedor debe asegurar el funcionamiento en el precio y con niveles de seguridad mucho más altos que los que podemos tener en nuestra empresa o casa. Esta es la promesa del modelo Cloud en sus tres distintas versiones. Para qué comprar un software si podemos usarlo cuando nos hace falta o cambiarlo por otro cuando su calidad o el nivel de servicio no es el adecuado. El cloud/la nube, lo facilita y en 20 segundos tenemos dados de alta cinco usuarios más y al poco se eliminan si se quiere.

18.2. Seguridad y ventajas del software como servicio

Los ERPs, los CRMs, las aplicaciones de RRHH, las de gestión de la producción o las de la gestión de suministro, deben estar sobre la Nube (modo SaaS o Software-as-a-Service), siempre con la última actualización incluso con cierta personalización (la que tiene sentido, no la exagerada), precio mensual, conectable desde cualquier lugar del mundo y con un rendimiento adecuado ya hayan 30 conectados, 300, 3.000 ó 30.000, el proveedor SaaS irá manteniendo el performance mediante la incorporación de recursos de forma transparente para el usuario y sin cambiar el precio por usuario. Los datos podrán ser utilizados por todos los sistemas y deberán estar a salvo y ese compromiso lo cumplirá el proveedor cloud sin problemas.

Los sistemas de seguridad, el blockchain u otro tipo de sistema de identificación y contrastación de la veracidad de las transacciones y su contenido, nos permitirán operar en Internet y sus herramientas con total confianza y sin riesgo, facilitando el uso masivo de las plataformas para relacionarse con empresas y entidades financieras, Administración Pública u otros usuarios.

19. MARKETING Y VENTAS: MÁS ALLÁ DE LA TECNOLOGÍA

Por último, entre los cambios que afectarán al Marketing y las Ventas, más allá de las cuestiones tecnológicas, de Internet, de la forma en la que realicemos la prospección comercial o vendamos nuestros productos, hay otra transformación importante: cómo realizar la labor de management si los supervisados no están presentes porque están viajando por el mundo, o están -simplemente- teletrabajando desde su casa o desde donde crean oportuno. Para solucionar esta nueva ruptura del modelo tradicional se requieren dos elementos, el primero es un sistema informático -una aplicación software sencilla y que en muchos casos son gratuitas- que soporte la propia gestión de los objetivos/metas y el progreso de las acciones conducentes al logro de los mismos, así como del resultado obtenido en cada una de ellas o su no realización y, por otra parte, se necesita el soporte de las metodologías Agile, metodologías ágiles que nos permiten que no se produzcan retrasos en el avance sin introducir en la operación muchas tareas a medio ejecutar o tiempos que dificultan su gestión. Todos los involucrados estamos conectados y compartimos avances y mejoras. Ya no hay management a mes o trimestre vencido sino al instante y de forma continua.

Estos cambios que sugerimos sean adoptados antes de que el tsunami te lleve, se van reclamando desde hace muchos años. Ya no hay tiempo para más dilación, no son complicados ni requieren ser ingeniero o economista, simplemente son nuevos hábitos y trabajar de forma diferente. No se requiere más inversión, al contrario. Si necesita consejo o ayuda, asesórense, pregunten a sus hijos. Es un nuevo mundo para el que los jóvenes están plenamente adaptados porque es su época, para el resto, sólo hace falta alguna que otra pequeña molestia y voluntad de cambio. No hay opción, es la maldita evolución de la humanidad: adáptate o desaparece. Todos los sistemas que hemos comentado ya existen desde hace tiempo y son utilizados por muchas empresas- grandes y pequeñas-, no hay excusa.

COMISIÓN DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

Decálogo de estrategias para "la desescalada"

20. PRELIMINARES

El origen de esta crisis es sanitario, luego el primer paso vendrá de este sector, ajeno a nosotros, pero que hemos de encimar para poder conocer y decidir con cohesión.

Sufriremos, ya estamos, una crisis financiera mundial, que a nosotros nos va a afectar especialmente por el endeudamiento exterior, por la falta de experiencia del gobierno que la va a gestionar y su poco peso específico y prestigio que está obteniendo en el exterior, tanto en Europa como en el resto del mundo.

Todo ello va a configurar una situación nueva, no más difícil que la del 2008, diferente, que va a suponer un cambio de valores y de referencias y que habrá que afrontar con profesionalidad para maximizar el éxito. Por ello ofrecemos estos diez puntos de apoyo que nos permitirán hacerlo con mayores posibilidades.

21. ESTRATEGIAS

21.1. Información exterior

en estas circunstancias es fundamental conseguir vías de información fiables que nos permitan captar lo más sustantivo de la realidad. Instituciones, Asociaciones sectoriales y competencia suelen ser canales interesantes. Pero lo más efectivo, sin duda, es nuestra red comercial. La información del mercado: nuevas tendencias, nuevos valores, nuevas necesidades, nuevas localizaciones, nuevas formas que nos pueda proporcionar nuestra fuerza de ventas nos permitirán ir configurando desde la base nuestros planes de futuro. En un primer estadio, podríamos afirmar que la mejor aportación de nuestra red de ventas, más que vender, será profundizar en el conocimiento de nuestro "nuevo" mercado y reportarlo a la Dirección General.

21.2. Información interna

la participación del Equipo Directivo es muy conveniente en el desarrollo de esta estrategia. Hemos de ser capaces de conocer a fondo nuestra realidad interna, compartirla, analizarla y mejorarla, adaptándola a las nuevas circunstancias del mercado. Fortalezas, debilidades, así como posibles amenazas y oportunidades deben ponerse encima de la mesa, compartirse y vivirse entre todos para ir definiendo nuevas alternativas.

21.3. Prioridades

en cualquier caso a la hora de planificar, resulta inevitable establecer prioridades para ordenar actividades. La situación y conocimiento del mercado dibuja siempre y más en estos casos, el punto de partida. A partir de ahí se derivan los subsiguientes planes comerciales, técnicos, de recursos e inversiones, aprovisionamientos, etc... dependiendo de la actividad, para concluir en Cuentas de Resultados Previsionales y Presupuestos de Tesorería. Este sería el orden más efectivo de prioridades y postergaciones para iniciar la planificación de nuestra actividad.

21.4. Situación financiera

es, sin duda, el primer aspecto que debemos asegurar para no depender excesivamente de los mercados financieros, cuyo funcionamiento va a ser incierto en los próximos tiempos. Aquí hay que posicionarse claramente en función de la situación de cada caso. Desde "sentarse en la Caja" en casos de falta de liquidez, acudir a nuevas fuentes de financiación como el micro-mecenazgo (crowdfunding), además de los canales clásicos.

La situación derivada de la pandemia habrá reforzado la idea de integración con colaboradores tanto internos como externos. Deberíamos aprovechar esta circunstancia para tratar de integrar a proveedores en el proceso de nuestro negocio, pudiendo llegar a obtener de esta manera ventajas corrientes incluso en el campo financiero.

También un bien planteado concurso, puede ser una solución adecuada en un momento dado, sobre todo si no afecta a la marca y al prestigio de la sociedad.

21.5. Adaptación al mercado

Planificada la actuación financiera, la pauta de nuestra actividad nos la va a marcar las conclusiones que saquemos del análisis de la información de mercado ya indicada en la primera estrategia. Responder con total convencimiento a las preguntas que Peter F. Drucker ya proponía en su Gerencia e Empresas de 1954: ¿quién es mi cliente? ¿dónde está? ¿cómo llegar a él? ¿qué quiere? ¿a qué da valor? ¿quién es mi cliente actual? ¿quién es mi cliente potencial?

Con este fondo de información, obtenemos un conocimiento más que suficiente para adaptar la actividad de la empresa a lo que el mercado espera de nosotros y en consecuencia ya podemos planificar el resto de actividades departamentales que van a componer la operativa funcional de nuestra organización, desde el portfolio de productos/servicios, hasta los procesos de cobro a clientes, abarcando todo el proceso de negocio.

21.6. Equilibrio

Este principio básico de actuación debe estar presente siempre en nuestro proceso decisorio y mucho más en estos momentos, aplicado a cualquier aspecto de la gestión. Empezando por la gestión financiera, comercial, los propios planes de actuación a corto, medio y largo, inversiones, recursos, aprovisionamiento equipos,... todas las actividades deben estar impregnadas de este principio.

La antítesis es la especulación, buscadora de rendimientos a corto plazo, algo que se debe gestionar con mucha atención por sus consecuencias casi siempre negativas. Esto es más propio de "negocios" que de "empresas" y debemos utilizarlo sólo excepcionalmente.

21.7. Prudencia

He aquí otro principio estratégico que debe presidir cualquier actuación, fundamentalmente en el quehacer propio de La Gerencia que es la Toma de Decisiones, auténtico motor que impulsa la actuación de la sociedad.

Consiste en desarrollar la capacidad de considerar las consecuencias derivadas ó efectos secundarios de nuestras decisiones, en la medida que pueden afectar a cualquier otro aspecto del negocio y anular ó perjudicar tanto ó más que si no se hubieran tomado.

Conviene recordar que no tomar ninguna decisión, también es tomar una decisión, en ocasiones tan complicada como efectiva.

21.8. Rigor

En estas situaciones no nos podemos permitir el lujo de la superficialidad. Además de ser arriesgado para el enfoque de nuestros planteamientos, provoca desánimo en el Equipo y por ende en el resto de la Organización.

Toda Organización tiene un espíritu, una forma de actuar, un ambiente de trabajo, un estilo que define su personalidad, adherida a la Marca y que condiciona habitualmente los resultados. Aquí hay que hacer hincapié en el rigor y la madurez, junto con otros valores como la ética, honradez, etc. que deben presidir la actuación de quién gobierna el barco y que proyecta, inevitablemente sobre los demás. Así se consigue un Espíritu de la Organización sólido y consistente, importante colaborador para salir de situaciones delicadas.

21.9. Nuevas Tecnologías

constituyen la herramienta básica para algo tan fundamental en la función directiva como el tratamiento de la información, maximizando su aprovechamiento, para alimentar el proceso decisorio. Afecta a todos los ámbitos de la empresa y su correcta utilización va a condicionar la eficacia de nuestras decisiones.

Debemos dimensionar correctamente su utilización, de manera que el tamaño de la herramienta y su complejidad, sean las que realmente necesita nuestra organización. Un diseño corto nos impedirá obtener el resultado óptimo y uno excesivo nos provocará un despilfarro de medios que además suele resultar desmotivador e ineficaz. En muchas ocasiones depositamos una excesiva confianza en la herramienta, cuando lo realmente importante son los criterios de quien la maneja.

21.10. Medio ambiente

Finalmente y no por ello menos importante el respeto al medio ambiente y cuidado de la Naturaleza, debe presidir nuestro proceso decisorio de forma equilibrada, haciendo nuestras las consideraciones que los organismos competentes nos propongan al respecto.

El ejercicio sistemático de la Responsabilidad Social Corporativa constituye un elemento muy efectivo de motivación grupal. Por ello figura en todas las declaraciones de principios de las grandes compañías que en negro sobre blanco sitúan en el hall de entrada.

Al plantearnos una estrategia adecuada para salir de la situación en que nos encontramos, pueden pasarnos muchas ideas por la cabeza, grandes cambios, nuevos proyectos, etc...pero conviene serenar la maquinita de pensar y apoyarnos en **valores sólidos**, de contenido corto y largoplacista, que nos permitan edificar sobre seguro.

22. LIDERAZGO E INNOVACIÓN

22.1. Liderazgo y equipo

"Saldremos juntos", se oye mucho, en el sentido de desarrollar el **espíritu de equipo**, a todos los niveles y es cierto, pero teniendo en cuenta que todo equipo debe estar patroneado por su **líder**, es a él a quien otorgamos la responsabilidad de confeccionar y dirigir la estrategia a desarrollar. Es lo que habitualmente conocemos como "tirarse la empresa a la espalda" y esto hay que hacerlo, para que resulte eficaz, con un elevado nivel de **liderazgo**, jugando un papel **serio, riguroso y ejemplar**, como requiere la función de Dirección.

El líder es el que se pone delante de su gente y con sus decisiones y actuaciones adquiere el **reconocimiento** de su equipo y consigue su **respeto** y alto nivel de **motivación**, necesario para acometer cualquier situación con el éxito deseado.

Existen los líderes carismáticos, pero nos interesa aquí más el que "se hace" que el que "nace" y para ello hay que actuar con **criterio**, haciendo **participar responsablemente** a los miembros del equipo, potenciando los canales de información interna con **transparencia** y **priorización** y todo ello aplicando importantes dosis de **empatía, sinceridad y humildad** respecto a los colaboradores más directos, de manera que estos valores van "calando" a través de la estructura, **impregnando** a todos los niveles de responsabilidad.

22.2. Innovación

La **innovación** es el complemento necesario, incluso a veces suficiente, a todo lo anterior, referido a la **actitud** con la que hay que actuar para reforzar las citadas actuaciones.

Entendemos la innovación como algo que debe afectar a todos, insisto, a todos los estadios de la empresa. Como asevera Peter F. Drucker: "**Innovación en todo**". Es una actitud, una postura que de forma **permanente** debemos aplicar a todas nuestras actuaciones. No debe existir proyecto, reunión, inversión, informe, estudio, producto/servicio, promoción, propuesta,... que no deba dejar de contemplar la presencia de una **reflexión**, cuando no de una **actuación concreta** con alto contenido

innovador. Así, al margen de beneficiarse toda la organización de los logros que se vayan consiguiendo, lo que constituye el primer axioma para la deseada **motivación grupal** ("qué buenos somos"), irán apareciendo novedades más concretas en productos, procedimientos, sistemas, normas, costumbres,... que enriquecerán el acervo profesional de los directivos y resto de mandos, lo que convertirá a nuestra organización en una máquina de eficacia y a nuestro equipo en una plantilla de "**Lideres Innovadores**", algo súper valioso para superar la más indeseada de las situaciones, sea del carácter que sea.

23. EPILOGO:

la consideración reflexiva de todos los principios, criterios, ideas y razonamientos aquí descritos, únicamente pretenden reforzar ó en su caso, modificar, actualizando, las formas típicas de funcionar hasta ahora, preparándolas para la nueva situación y proporcionando puntos de referencia diferentes en los que apoyar nuestra gestión en los próximos tiempos.

Cualquiera de los puntos tratados merecería, por su importancia, un tratamiento mucho más profundo. Aquí hemos realizado simplemente una síntesis, para que cada cual pueda profundizar en aquello que, en su caso, más le pueda afectar.

La importancia de los temas, no tiene nada que ver con el orden de la exposición, que es simplemente numérico. En cada caso y en función de las distintas circunstancias por las que atraviese la sociedad, se definirá la importancia y trascendencia de cada estrategia.

COMISIÓN DE COYUNTURA ECONÓMICA

Post-COVID. Poner en marcha la economía

24. PRELIMINARES

Superada en parte la terrible situación sanitaria provocada por el estallido de la infección del COVID19 es el momento de poner en marcha la economía que, debido al confinamiento decretado, está prácticamente bloqueada. Es el momento de reactivarla, evitando por todos los medios un rebrote de la pandemia.

25. DOCE ACCIONES PARA ACTIVAR LA ECONOMÍA

25.1. Asegurar la reactivación de los sectores más importantes:

Es imprescindible reforzar las medidas preventivas de detección precoz de la enfermedad mediante test masivos periódicos, la monitorización, rastreo, aislamiento u hospitalización de los casos positivos que pudieran producirse e inmediato tratamiento. Nos referimos a sectores como la hostelería, el turismo, la automoción, construcción, industria de materiales auxiliares, empresas farmacéuticas y de material médico.

25.2. Asegurar los polígonos industriales importantes

Deberían ser tratados con las mismas medidas y medios indicados para los sectores cuando el número de visitantes salvo proveedores fuese escaso o nulo.

25.3. Aumentar eficacia y eficiencia en las empresas:

implantar teletrabajo cuando sea posible, incrementar el uso de los medios tecnológicos y digitales, utilizando la financiación pública prevista para este tipo de inversiones.

25.4. Acelerar y facilitar la inversión en las empresas con mayor proyección:

Especialmente las tecnológicas, innovadoras y de emprendedores, utilizando como base las subvenciones y préstamos públicos, que habría que hacer *más accesibles*.

25.5. Los empresarios deben encargarse y responsabilizarse de planificar, organizar y gestionar el relanzamiento de sus empresas:

Son quienes mejor las conocen y saben cómo hacerlo. Su puesta en marcha debe hacerse coordinándola con las administraciones públicas, que son subsidiariamente las que deberán facilitar suficientes medidas, medios económicos, legales y financieros.

25.6. Renta mínima familiar

Dada la angustiada situación en la que se encuentran muchas familias, con escasos o ningún recurso económico, habrá que aprobar una renta básica de forma temporal que cubra en cada caso el nivel mínimo familiar necesario. A cambio, los beneficiarios que puedan, deberían realizar trabajos sociales.

25.7. ERTES.

El último acuerdo alcanzado este mes de mayo entre sindicatos, patronales y Ministerio de Trabajo parece bastante acertado. Es imprescindible conseguir acuerdos entre estos tres actores de la vida económica en beneficio de todos.

25.8. Personal Sanitario

Por razones éticas y económicas no puede seguir estando con un insuficiente nivel de protección. Hay que terminar con la escasez o la falta de material sanitario. Las administraciones públicas deben facilitarlos a todos los hospitales y centros sanitarios sin mayor dilación, en especial porque es muy posible que se produzca en un futuro inmediato un incremento de los contagios.

25.9. Política Fiscal

Las empresas y los particulares necesitan que, durante este año por lo menos, se rebaje la carga fiscal reduciendo impuestos como el IVA, entre otros. En paralelo hay que reducir el gasto público de todas las administraciones (subvenciones, sobredimensionamiento de estructuras, duplicidades, etc.). Va a ser necesario que el gobierno solicite ayuda a los organismos internacionales para financiar el establecimiento de estas rebajas coyunturales.

25.10. Medidas para aumentar la eficacia y la eficiencia de las administraciones

Menos burocracia, mayor aplicación de tecnología informática y de recursos digitales. Reducir el absentismo laboral y extender, cuando sea posible, el teletrabajo.

25.11. Libertad de horarios, jornadas y días laborables

Máxima libertad para establecer horarios, jornadas y días laborables al objeto de recuperar los días de trabajo perdidos en el tiempo de confinamiento cuando así lo decidan trabajadores, empresarios y autónomos sin poner como límite final del año 2020

25.12. Plan de ajuste

Dado que por nuestros propios medios no vamos a poder resolver esta crisis y tendremos que solicitar ayudas a la UE, dado nuestro déficit público estructural, nivel de deuda pública, reducción del PIB e incremento del paro será necesario aplicar un exigente, costoso y necesario plan de ajuste del gasto público para evitar que España sea intervenida.

COMISIÓN DE ACTUACIONES FORENSES

Adaptación de los Tribunales y el sistema procesal al COVID-19

26. ORGANIZACIÓN DE TRIBUNALES

Incremento medios juzgados mercantiles: La actual situación de crisis económica derivada del COVID-19 va a procurar a corto y medio plazo un aumento muy substancial de los concursos de acreedores por lo que, dado que se va a dar preferencia a las ventas de unidades productivas, en los concurso con visos de continuidad es del todo necesario que se aumenten los medios materiales y humanos a los juzgados mercantiles, bien magistrados de refuerzo bien aunque creemos difícil la creación de un nuevo juzgado de lo mercantil en Valencia, con dos fines:

Que los juzgados existentes puedan disponer de mas tiempo para agilizar los trámites procesales.

Que, dado que la situación financiera va a ser muy difícil de aguantar en algunas sociedades mercantiles y empresarios, para poder hacer frente al aumento de los concursos.

26.1. Medidas de refuerzo

Proponemos que los magistrados de refuerzo podrían llevar las materias no concursales, que comportan un volumen considerable de trabajo, de esta forma, los titulares podrían centrarse en el mismo. Esto debería ser aplicable también a los Letrados de la Administración de Justicia, con los refuerzos correspondientes.

Por otra parte, deberían también implementarse medidas de refuerzo del personal (gestores y tramitadores) que trabajan en los juzgados mercantiles. Además, la Administración de Justicia debería ser capaz de agilizar el procedimiento para la incorporación de nuevo personal cualificado, ante cualquier baja que se pudiera producir.

Como medida complementaria de refuerzo, debe valorarse la posibilidad de crear un juzgado de apoyo a los propios mercantiles para que conociera exclusivamente de los procedimientos de concursos de acreedores y demandas derivadas de toda esta situación excepcional.

27. SISTEMA PROCESAL

27.1. Centralización de procedimientos

Que prima facie, al igual que los procedimientos concursales de personas físicas no empresarias de la ciudad de Valencia se han centralizado en el juzgado de primera instancia nº 29, lo mismo debería intentarse en el resto de los partidos judiciales y, en el caso de por el número de juzgados o volumen de trabajo de dichos partidos, no pudiera darse dicha especialización, sería aconsejable se modificase por los medios legales correspondientes para que dichos concursos los asumieran los juzgados mercantiles.

27.2. Acortar plazos

En la actualidad existe demora en los trámites tanto extrajudiciales como judiciales que agravan la situación del deudor persona física a través del acuerdo extrajudicial de pagos, por lo que habría que acortar plazos.

27.3. Proyecto de Código Mercantil

Como ya se apuntaba en el no nacido proyecto de código mercantil se debería diseñar un proceso que pudiera incluirse en los procesos de jurisdicción voluntaria a todos los concursos de persona física así como en su caso a las personas jurídicas con insuficiencia de masa, en el que salvo que algún acreedor, mediador o ministerio fiscal, se opusiera se pudiera conseguir, en su caso el BEPI o la extinción de la personalidad jurídica, de esta forma es muy posible que una parte importante de estos concursos saldrían del proceso ordinario.

27.4. Clarificar la posible acumulación de los concursos

De los administradores o/y fiadores de las personas jurídicas con el fin de agilizar los primeros.

27.5. Impulso del Sistema LEXNET

Para todos los que actúan como Administradores Concuriales. Los economistas seguimos a la espera de la habilitación de este sistema y, entendemos que para el supuesto que no lo hayan habilitado no deberíamos estar penalizados. Por parte del COEV se han mantenido reuniones con la Directora General de Justicia de la Generalitat y están interesados en solucionar este asunto.

27.6. Fijación de unos criterios unificados

Respecto a los profesionales que se pueden incluir en los listados por parte de los diferentes Colegios Profesionales con el objetivo de buscar mayor especialización, para ello debería de instrumentarse por parte de nuestro colectivo un proceso transitorio a efectos de que todos los colegiados que estimaran pudieran formarse potenciando los cursos en esta área.

27.7. Implantación como criterio preferente la no celebración de vistas

Salvo que una de las partes lo solicite y justifique el motivo por el cual considera que es necesario celebrar la vista. En caso de duda o que no se ponga dicha justificación o la misma pueda ser insuficiente, hacer un requerimiento a la parte para que pueda subsanarlo. A día de hoy si no renuncias a la vista se celebra, es al revés. En su caso, intentar celebrar algunas vistas por las tardes, para descongestionar un poco los juzgados.

Remisión de los escritos en PDF y WORD: Hay juzgados que les es ya útil, puede que si se implanta de forma generalizada ayude a otros.

28. CONCURSO DE ACREEDORES

28.1. Proponemos la agilización y flexibilización de los acuerdos:

para las soluciones pre concursales, como los acuerdos de refinanciación, acuerdos extrajudiciales de pagos y propuesta anticipada de convenio, de forma que se trate de evitar una avalancha de concursos de acreedores tratando de evitar múltiples liquidaciones de empresas.

28.2. Cambiar la Directiva:

Una vez aprobado el Texto Refundido de la Ley Concursal

28.3. Artículo 5 Bis de la Ley concursal:

debería utilizarse como un instrumento “eficaz” para evitar el procedimiento concursal. Entendemos que habría mayores posibilidades de éxito, y por tanto menos impacto en los juzgados de lo mercantil, si se realizan, como mínimo, las siguientes modificaciones a dicho artículo.

La comunicación de negociaciones para alcanzar un acuerdo de refinanciación de las deudas no debería limitarse a una simple comunicación. Debería estar supervisada por un profesional del área económica, designado por el juzgado que conoce de esa comunicación. Dicho profesional independiente debería de comunicar el resultado del mismo al juzgado de lo mercantil, con lo cual en el caso de que acabara en concurso, podría suponer un triaje para que la oficina judicial pudiera agilizar en su caso los concursos en base a dicha opinión económica y financiera.

Debería acompañarse el plazo de las anteriores negociaciones con el plazo de suspensión para la solicitud de concurso voluntario. De forma que no cupiera la posibilidad de solicitar concurso necesario por parte de un acreedor.

No debería existir posibilidad alguna de iniciarse ejecuciones judiciales o extrajudiciales respecto a cualquier tipo de bien (necesario o no).

Los acreedores con garantía real, no deberían ejercitar la acción real sobre los bienes y derechos sobre los que recaiga la garantía. Quedarán en suspenso las iniciadas con anterioridad a la comunicación.

Las administraciones públicas también deben quedar afectadas por las suspensiones en sus procedimientos de ejecución.

Cambios en las subastas extrajudiciales: para que se tome como sistema preferente la subasta pública en vez de la judicial. Del mismo modo, para tema de presentación de ofertas o, en su caso, celebración de subastillas, que se hagan ante notario. En ambos casos, propusimos que los costes los asuma el adjudicatario o, en caso de que quede algo que no pueda asumirlo éste, que se considere como gasto imprescindible para el concurso.

29. DERECHO DE SOCIEDADES.

29.1. Ampliación del plazo de la suspensión

Del derecho de separación del socio por causas del reparto de dividendos art. 348 bis LSC.

29.2. Mejorar la regulación de la capitalización de créditos

En el derecho societario, concursal y derecho fiscal, incluyendo la posibilidad de ser una alternativa autónoma en un posible convenio de acreedores.

A este respecto cabe recordar, aunque sea de forma sumaria, las modificaciones que posteriormente se han aprobado a través del Real Decreto-ley 16/2020, de 28 de abril, de medidas procesales y organizativas para hacer frente al COVID-19 en el ámbito de la Administración de Justicia y entre las medidas mas relevantes figuran las siguientes:

Habilitación excepcionalmente como hábiles los días 11 a 31 del mes de agosto.

Los plazos y términos previstos en las leyes procesales quedaron afectados como consecuencia de la declaración del estado de alarma, optándose por el reinicio del cómputo de los plazos y por no tomar en consideración, por tanto, el plazo que hubiera transcurrido previamente a la declaración del estado de alarma.

Se acuerda la ampliación de los plazos para la presentación de recursos contra sentencias y otras resoluciones que ponen fin al procedimiento y sean notificadas durante la suspensión de plazos establecida en el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, así como las que sean notificadas dentro de los veinte días hábiles siguientes al levantamiento de los plazos procesales suspendidos.

En el ámbito concursal y societario:

- Durante el año siguiente a la declaración del estado de alarma:

- Se podrá presentar la modificación del convenio, del acuerdo extrajudicial de pagos o acuerdo de financiación homologado, que se encuentre en fase de cumplimiento.
- No tendrán obligación de solicitar apertura de la fase de liquidación los deudores que estuvieran incumpliendo su convenio de acreedores siempre que presente propuesta de modificación del convenio.
- Se calificarán como créditos contra la masa, llegado el caso de liquidación, los créditos derivados de compromisos de financiación (para el caso de los préstamos ICO que están garantizados un 80% por el Estado, el crédito contra la masa será la parte no avalada) o de prestación de garantías a cargo de terceros, incluidas las personas especialmente relacionadas con el concursado, que figurarán en la propuesta de convenio o en la propuesta de modificación del ya aprobado por el juez.

En este mismo sentido, con el fin de facilitar el crédito y la liquidez de la empresa, se califican como ordinarios los créditos de las personas especialmente vinculadas con el deudor en los concursos que pudieran declararse dentro de los dos años siguientes a la declaración del estado de alarma.

Se establecen una serie de normas de agilización del proceso concursal, como la confesión de la insolvencia, la tramitación preferente de determinadas actuaciones tendentes a la protección de los derechos de los trabajadores, a mantener la continuidad de la empresa y a conservar el valor de bienes y derechos, así como la simplificación de determinados actos e incidentes (subastas, impugnación de inventario y listas de acreedores o aprobación de planes de liquidación).

Se han incorporado dos normas que tratan de atenuar temporal y excepcionalmente las consecuencias que tendría la aplicación en la actual situación de las normas generales sobre disolución de sociedades de capital y sobre declaración de concurso, de modo tal que se permita a las empresas ganar tiempo para poder reestructurar su deuda, conseguir liquidez y compensar pérdidas, ya sea por la recuperación de su actividad ordinaria o por el acceso al crédito o a las ayudas públicas. De esta forma, se amplía la suspensión del deber de solicitar la declaración de concurso de acreedores hasta el 31 de diciembre de 2020 y se prevé que a los efectos de la causa legal de disolución por pérdidas no se computen las del presente ejercicio

COMISIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS Y ECONOMÍA DIGITAL

La Agenda Digital catapultada por el COVID-19

30. INTRODUCCIÓN

La Estrategia de Lisboa fue la primera piedra sobre la que se asentaron la [Agenda Digital](#) (2010) para Europa y la [Estrategia para el Mercado Único Digital](#) (2015).

España ha ido transponiendo a su ritmo las directrices marcadas por Bruselas. Según se puede leer en el portal Avance Digital del Gobierno de España:

El quince de febrero de 2013 el Consejo de Ministros aprobó la Agenda Digital para España como la estrategia del Gobierno para desarrollar la economía y la sociedad digital en nuestro país.

La [Agenda Digital para España](#) (ADE) se configuró como el paraguas de todas las acciones del Gobierno en materia de Telecomunicaciones y de Sociedad de la Información y fue co-liderada por los ministerios de Energía, Turismo y Agenda Digital y el de Hacienda y Función Pública.

ADE fue concebida como una de las siete iniciativas emblemáticas de la Estrategia Europa 2020 adoptada por la Comisión, e inicialmente contenía 106 líneas de actuación estructuradas en torno a seis grandes objetivos:

- Fomentar el despliegue de redes y servicios para garantizar la conectividad digital.
- Desarrollar la economía digital para el crecimiento, la competitividad y la internacionalización de la empresa española.
- Mejorar la administración electrónica y los servicios públicos digitales.
- Reforzar la confianza en el ámbito digital.
- Impulsar la I+D+i en las industrias de futuro.
- Promover la inclusión y alfabetización digital y la formación de nuevos profesionales TIC.

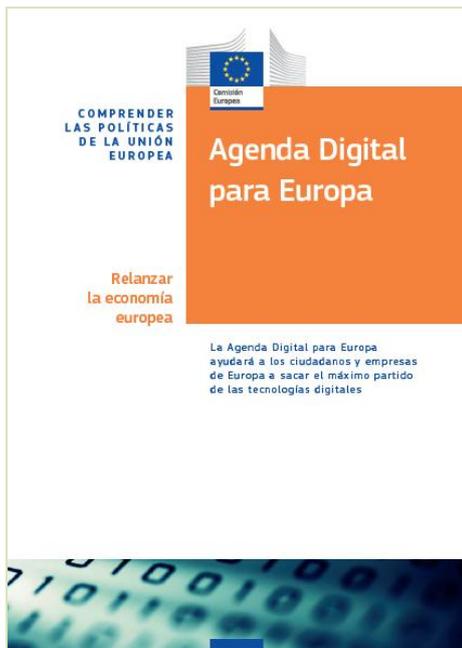
Por su parte, con objeto de garantizar un entorno digital seguro, abierto e imparcial, la Comisión elaboró la «Estrategia para el Mercado Único Digital» que se estructuraba en torno a tres pilares:

- mejorar el acceso de los consumidores y las empresas a los bienes y servicios digitales en Europa
- crear las condiciones adecuadas para el éxito de los servicios y las redes digitales
- aprovechar al máximo el potencial de crecimiento de la economía digital

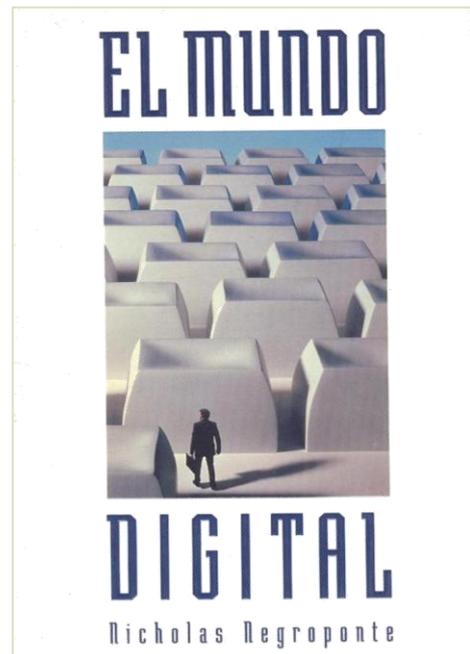
El despliegue de las estrategias y líneas de actuación contenidas en la Agenda y el Mercado Único Digital se ha ido desarrollando durante los últimos diez años y de forma concatenada, ha ido siendo traspuesto al ordenamiento legislativo nacional. Pero si el proceso legislativo es laborioso, su implementación aún es mayor.

La transición digital de las Administraciones Públicas, de las empresas y la inclusión digital de la ciudadanía ha sido un reto permanente para los gobiernos del país que se han visto obligados a lanzar planes sucesivos para lograr la ansiada “Transición Digital” de la que dependen tantas cosas, entre las cuales la vida de las empresas y el empleo de los españoles.

Y de repente llegó el COVID-19, un verdadero tsunami cuya capacidad para promover la adopción digital de las empresas, el mundo educativo y sanitario, la administración electrónica, el teletrabajo y las videoconferencias, ha asombrado a muchos. Y es que la realidad siempre acaba por imponerse, pero como dice el refrán, no hay mal que por bien no venga. Acabamos de comprobar que todo lo que pueda ser bit dejará de ser átomo¹.



Folleto de divulgación de la Agenda Digital para Europa, 2014



Visión futurista del director del MediaLab (MIT), 1995

31. TRANSFORMACIÓN DIGITAL en empresas e instituciones

Lo que empezó hace más de 40 años con Apple Computer y sus micro-computadoras de producción masiva, ha ido acumulando innovaciones de tal envergadura que ninguna empresa, sector económico o institución se ha librado de ello. A las

¹ Negroponte, Nicholas (1995): “Mundo digital”. Ediciones B. Barcelona

tecnologías de información para el manejo de bases de datos y la mecanización de la oficina de los años 80's se sumó Internet aportando un sistema de comunicación global y acceso universal y sin precedentes a la información. A las herramientas e infraestructura que hizo ello posible se les bautizó con la etiqueta de "nuevas tecnologías de la información y la comunicación" que ha prevalecido hasta el día de hoy. Sin embargo, dado que muchas de las tecnologías son más viejas que la generación de los *millennials* (nacidos a partir de los años 80 del siglo pasado), cada vez es más frecuente hablar de transformación digital.

31.1. Concepto de transformación digital

Según la [OCDE](#), el organismo que más ha contribuido a la estandarización y a la creación de referencias para comparar la sociedad de la información entre países, la digitalización (que comenzó siendo un medio para mejorar la comunicación) es una **tecnología de utilidad general**, que sirve de apoyo a todos los sectores de la economía.

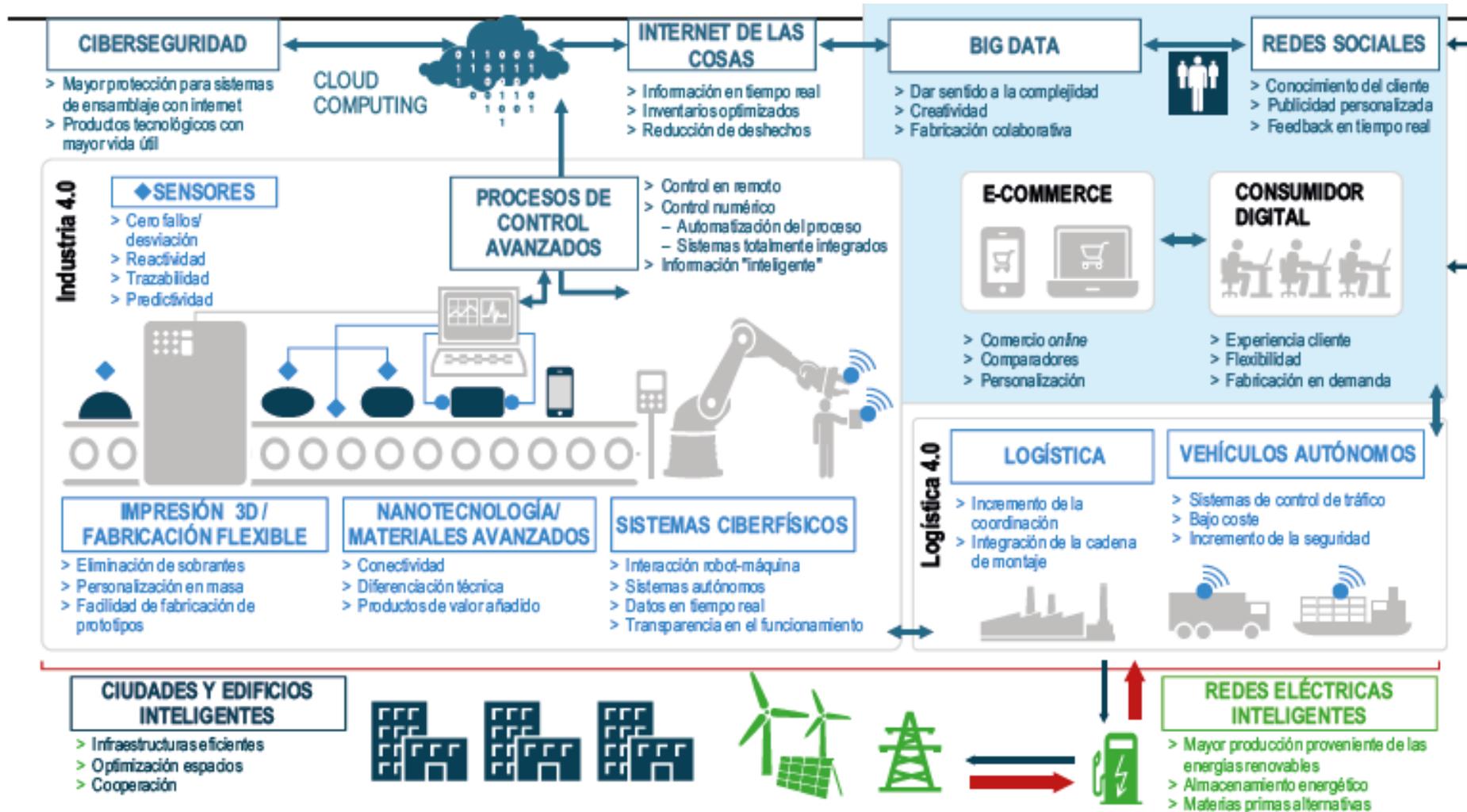
La digitalización está muy relacionada con lo que ha sido bautizada como la cuarta revolución industrial ([Industry 4.0](#)) y por ese motivo, Siemens ha patrocinado el informe [España 4.0](#) elaborado por la consultora Roland Berger y en el que se define la transformación digital de la siguiente manera:

".. es la adaptación de las cadenas de valor de los distintos sectores de la economía a ese efecto disruptivo que comienza con el consumidor digital. La transformación digital es la conexión integral de las distintas áreas de la economía y la manera en la que los players de cada sector se adaptarán a las nuevas condiciones que imperan en la economía digital".

Para los autores del informe España 4.0, la digitalización es:

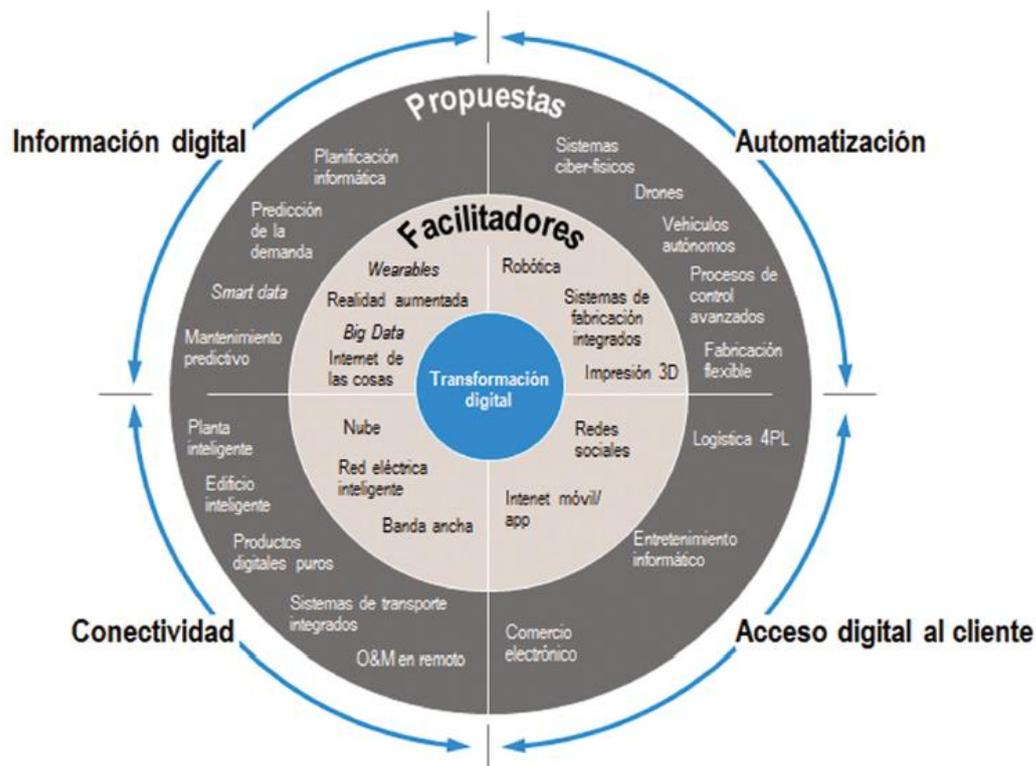
"Una nueva revolución industrial equiparable a lo que fue la electrificación - esa es la promesa de la transformación digital y el reto de las empresas y sectores de la economía del país"

Aunque hay gran cantidad de publicaciones sobre el paradigma 4.0, es recomendable la lectura del informe España 4.0 por la claridad de las ideas y calidad de las infografías que ofrece al lector, tales como las dos siguientes:



El paradigma del **Industry 4.0** refleja una visión futurista que en el sector servicios ha tomado forma desde hace años como **e-Commerce**, **e-Business**, **e-Banking** o **e-Government**, por mencionar algunos casos bien conocidos. La novedad es la generalización del concepto de la transformación digital, mostrado en el **informe España 4.0** en forma de tarta dividida en cuatro partes: conectividad, información digital, automatización y acceso digital al cliente.

El gráfico es muy interesante y en él se mapean las propuestas concretas para cada uno de los 4 ámbitos y también los facilitadores correspondientes para su implementación.



32. DIGITALIZACIÓN DE LA PYME

Son numerosas las guías de recomendaciones y buenas prácticas para digitalizar la pyme. Sus autores son variopintos: Administraciones públicas, asociaciones empresariales y empresas consultoras proveedoras de soluciones.

Por citar algunas de las publicaciones dirigidas al mundo empresarial, cabe mencionar el [informe](#) y la [guía básica](#) para la transformación digital de la pyme publicados por la Cámara de Comercio de España, bajo el título **España empresa digital**. De ellas sale el siguiente decálogo a tener en cuenta por la pyme que planea su digitalización:

DECÁLOGO DIGITAL

- 1** Conectividad banda ancha fija y móvil que garantice la conexión de calidad con clientes, proveedores, administraciones públicas y aplicaciones.
- 2** Plataformas de gestión inteligente de contactos multicanal (CRM), que permitan responder a las expectativas de un cliente cada vez más digital.
- 3** Aplicaciones digitales de gestión y ofimática, accesibles desde cualquier dispositivo que integren la información en tiempo real y automaticen las gestiones y permitan la facturación electrónica.
- 4** Puestos de trabajo digitales con fuerte componente de movilidad, para garantizar eficiencias y reducir tiempos muertos.
- 5** Aplicaciones de copias de seguridad en la nube, para garantizar la recuperación ante ataques y desastres. Según sea su actividad y su necesidad, pueden plantear migrar los servidores a la nube.
- 6** Páginas webs y tiendas online, para ampliar el foco comercial, fortalecer las relaciones digitales con los clientes y vender más.
- 7** Servicios y dispositivos para digitalizar los locales y demás puntos de contacto físico con el cliente, maximizando su conocimiento y la personalización de la atención y oferta comercial.
- 8** Aplicaciones de seguridad básicas para la limpieza de correo electrónico, de protección de la información y de la red, y de navegación web segura.
- 9** Plataformas IoT para reducir costes en actividades como la recogida automática de información, la atención de dispositivos distribuidos geográficamente, la gestión de flotas o la video supervisión y video-vigilancia.
- 10** Servicios de **Business Intelligence** (BI) o **BigData**, con objeto de mejorar la gestión incorporando técnicas que transforman los datos recopilados en todos los procesos en información relevante para la gestión y la evolución del modelo de negocio.

El Decálogo es completado con la siguiente frase lapidaria:

La digitalización y la innovación no son una opción, sino que determinan en gran medida la supervivencia de tu empresa

Y unos indicadores que nos permiten comprender el estado de digitalización en España:

INDICADORES DE DIGITALIZACIÓN

INDIVIDUOS	EMPRESAS ESPAÑOLAS (de más de 10 empleados)	EMPRESAS EUROPEAS (de más de 10 empleados)
Conexión a internet 84,6%	Conexión a internet banda ancha fija 93,3%	Conexión a internet banda ancha fija 100% Dinamarca
Uso de redes sociales 57,2%	Uso de redes sociales 50,5%	Uso de redes sociales 73,3% Malta
Búsqueda online 63%	Página web 76,1%	Página web 96,2% Finlandia
Compras online 49,9%	Ventas online 19,6%	Ventas online 29,5% Irlanda
Uso de espacio en la nube online 34%	Uso de nube 22,8%	Uso de nube 64,9% Finlandia
Uso de e-Government 52,4%	Envío factura electrónica 31%	Envío factura electrónica 71,4% Finlandia
Uso de herramientas de seguridad 71,8%	Protocolos ICT de seguridad 34,5%	Protocolos ICT de seguridad 49,8% Suecia
Formación en habilidades básicas digitales 54,8%	Formación en TIC 21,4%	Formación en TIC 36,1% Finlandia

33. TELETRABAJO Y ACELERACIÓN DE CAMBIOS

Lo que hasta ahora costaba años y se ha producido en semanas, como el incremento de la venta online, el establecimiento del teletrabajo o de la educación online. En consecuencia, vemos como el tamaño de las oficinas se ha reducido debido a la implantación del teletrabajo y también se ha reducido el número de viajes de negocios debido al mayor uso de las videoconferencias.

Algunas reflexiones sobre el impacto de los cambios en la pyme:

33.1. Eslabón digital más débil

Esta crisis ha sacado a la luz la situación real del tejido empresarial, en su eslabón más débil (PYMES y autónomos). Ya sabíamos que tenemos un sustancial retraso en los procesos de digitalización e implantación de nuevas tecnologías, pero en la situación actual se va a incrementar más la brecha digital con respecto a las grandes empresas y otros países con los que competimos.

33.2. Aumenta la vulnerabilidad

Todo ello nos hace más vulnerables pues no podemos actuar de manera tan ágil y rápida como se requiere ante crisis tan profundas y disruptivas como la actual.

33.3. Qué podemos esperar

El factor digital y tecnológico es clave para la subsistencia futura de nuestras PYMEs en cualquier sector. Es muy probable que vivamos un claro proceso de destrucción creativa, en dos fases:

Fase 1, (Marzo-2020 – Sept. 2021) Cierre de gran número de PYMEs, más probable las menos digitalizadas. Muchas llegan tarde y no podrán subirse a los procesos digitales pues requieren una inversión y un periodo mínimo de adaptación nada desdeñables. Aumento de procesos concursales y PYMEs zombis (sobre todo las que tienen un periodo de vida inferior a los tres años, aunque también las comprendidas entre los 3 y los 5 años de antigüedad) con acentuado proceso de reestructuración y concentración empresarial.

Fase 2, (Sept. 2021 – 2023), Subsistencia de un número reducido de PYMEs que ya habían iniciado, antes de la crisis, procesos de digitalización y adaptación tecnológica, debido a que anticiparon esas inversiones y pueden destinar recursos a otros frentes.

33.4. Surgirán paulatinamente “nuevos negocios digitales”

Por adaptación a la nueva realidad post-COVID19 y “entrada de nuevos actores extranjeros en negocios hasta ahora locales”.

34. PROPUESTAS

34.1. Apoyo público a la transformación digital

Como el Plan Acelera Pyme (red.es) buena pero insuficiente, debe de ser mucho más ambicioso.

34.2. Crear la administración pública digital real (estatal, autonómica y local)

Simplificación de trámites y destino de recursos públicos a mejorar ineficiencias agilizando los procesos y eliminando duplicidades. Gestión Bigdata sinergias entre administraciones, carpeta digital pyme/autónomos,...

34.3. Deducciones fiscales para planes de innovación digital sectorizados

Adaptados a cada región/comarca, “planes económicos de reorganización y transformación integral digital de pymes a medio plazo que sean visados por un profesional cualificado economista” como condición para ayuda pública.

34.4. Creación de clústers locales de innovación

Facilitando la creación de viveros de patentes entre empresas, universidades y administración.

35. ANEXO INICIATIVAS ADMINISTRATIVAS PARA IMPULSAR LA DIGITALIZACIÓN Y LA INNOVACIÓN DE LAS PYMES ANTE LA COVID-19

35.1. Medidas para impulsar la digitalización y la innovación de las pymes desde el gobierno de España

A nivel estatal se han dispuesto diversas medidas de apoyo a las pymes para impulsar su adaptación al entorno digital a través del programa Acelera, dotado con 250 millones de euros, dirigidos a ayudas para I+D+i, y a financiar la inversión en adquisición de equipamiento o soluciones de trabajo no presencial.

Así mismo, se han lanzado un paquete de ayudas y formación para la digitalización de empresas y jóvenes dotado con más de 70 millones de euros, a través de un servicio de formación para el empleo y dos convocatorias de ayudas para acelerar el proceso de digitalización de jóvenes y empresas y atenuar el impacto del COVID19 en su actividad. Estas medidas se enmarcan dentro del programa **AceleraPyme**, puesto en marcha por Red.es.

35.2. Medidas para impulsar la digitalización y la innovación de las pymes desde la Generalitat Valenciana

35.3. IVACE digitaliza teletrabajo

Línea de subvención hasta un 40% a fondo perdido que tiene como objeto la implantación y puesta en marcha de soluciones innovadoras para facilitar el teletrabajo de las pymes de la Comunitat Valenciana. Las soluciones subvencionables podrán consistir en una o varias de las siguientes:

Soluciones de acceso a redes corporativas.

Soluciones para facilitar el teletrabajo en grupo, su organización y seguimiento

Soluciones para facilitar el control y la operación remota de procesos productivos, monitorización y soporte remoto de productos, así como la prestación de servicios no presenciales.

35.4. IVACE INNOVProD-CV COVID-19

Subvenciones a proyectos de innovación de producto para respuesta a emergencias sanitarias 2020.

Línea de subvención hasta un 45% a fondo perdido que tiene el objeto apoyar el desarrollo de nuevos productos innovadores por parte de las pymes de la Comunitat Valenciana, contribuyendo al interés general evitando un mayor impacto de las

emergencias sanitarias y mitigando las consecuencias económicas derivadas de dichas emergencias.

35.5. Plan HOPE

Creación y puesta en marcha de una plataforma online de búsqueda y orientación de ayudas para la reactivación económica y social de la Comunitat Valenciana <http://planhope.gva.es/>

36. LLAMADA AL SISTEMA VALENCIANO DE INNOVACION

De acuerdo con las capacidades científicas, tecnológicas y empresariales presentes en el Sistema de Innovación de la Comunitat Valenciana, y que han sido identificadas por los diferentes comités estratégicos de innovación especializados (CEEIs) de la AVI, la Generalitat Valenciana ha lanzado una llamada para que los agentes del Sistema de Innovación de la Comunitat Valenciana propongan soluciones innovadoras en la lucha contra el coronavirus.

La iniciativa, impulsada por la Conselleria de Innovació, Universitats, Ciència i Societat Digital, se ha dirigido a todas aquellas empresas y centros de investigación de la Comunitat Valenciana que dispongan de soluciones innovadoras maduras (con un nivel de maduración tecnológica,TRL, igual o superior a 6), que todavía no estén disponibles en el mercado para su compra inmediata, pero que puedan implementarse a corto plazo y en ámbitos directamente relacionados con el combate contra la COVID-19.

Entre las potenciales soluciones innovadoras, que han sido previamente detectadas en nuestro Sistema de Innovación, se encuentran, por ejemplo:

- Equipos de protección individuales o colectivos (mascarillas, trajes, gafas, guantes...) mejorados.
- Detección y destrucción del virus, sistemas de desinfección masivos.
- Nuevos dispositivos de intervención o tratamiento del virus.
- Soluciones para fabricación de ventiladores invasivos.
- Soluciones, entre otras, con inteligencia artificial, para conocer en tiempo real la disponibilidad de recursos sanitarios o diagnósticos por imagen
- Soluciones automatizadas para prestación de servicios no sanitarios en el ámbito hospitalario.
- Soluciones, entre otras, con inteligencia artificial, para mejorar la respuesta ciudadana ante la crisis sanitaria.

El plazo límite para aportar las soluciones innovadoras finalizó el viernes 3 de abril de 2020, y fueron seleccionados finalmente 41 proyectos, elegidos por un comité evaluador externo, que contarán con financiación de la Administración autonómica.