

El día después del estado de alarma para la empresa y autónomo.

Que hacer ahora y después.

<https://youtu.be/JXjumknhMtE>



Sigue las explicaciones en YouTube

¿DONDE SE INICIA TODO?

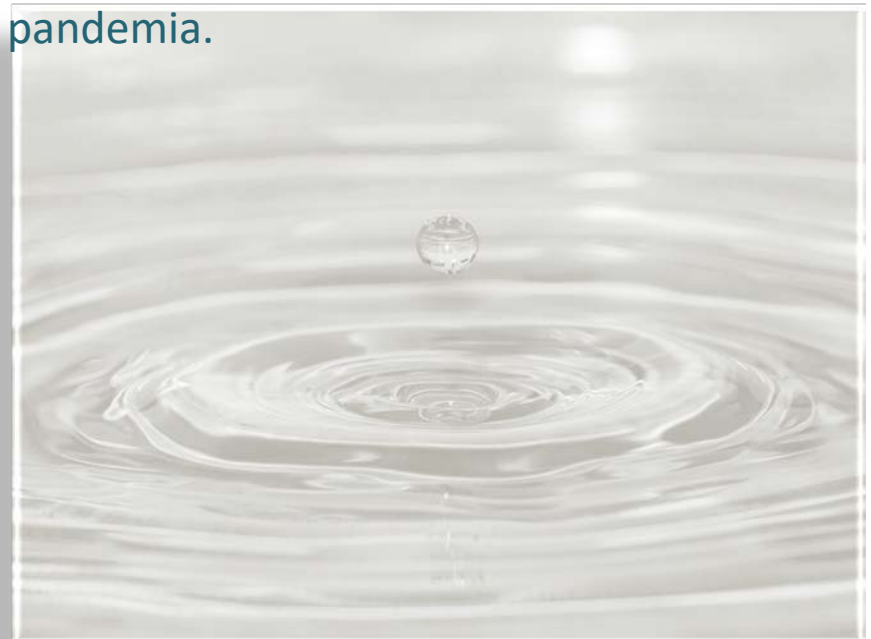
Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19

¿QUÉ HA IMPLICADO?

Parón económico sin precedentes en la actualidad, en especial en el sector de servicios
Se han publicado 8 RDL entre el 12 de marzo y el 21 de abril, que desarrollan medidas urgentes para INTENTAR paliar los efectos de la pandemia.

¿SE HA CONSEGUIDO?

Entiendo que parcialmente



¿QUÉ SENSACIÓN NOS HA DEJADO?

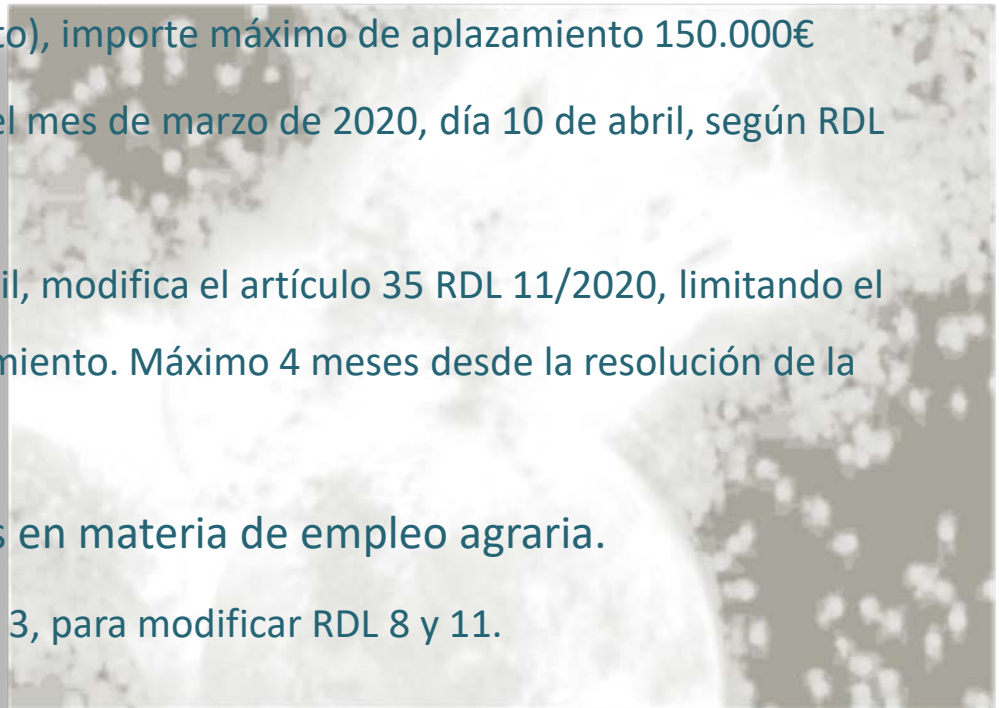
De caos. Ejemplos

1. RDL 11/2020, artículo 35, permite aplazamiento deudas con la TGSS a un interés del 0,5% anual.

- Hasta 9 de abril, importe máximo de aplazamiento 30.000€, periodo máximo 5 años.
- Desde el día 10 de abril (viernes santo), importe máximo de aplazamiento 150.000€
- Plazo máximo para aplazar cuotas del mes de marzo de 2020, día 10 de abril, según RDL 11/2020.
- RDL 15/2020, con vigencia 23 de abril, modifica el artículo 35 RDL 11/2020, limitando el periodo máximo de pago del aplazamiento. Máximo 4 meses desde la resolución de la TGSS.

2.- RDL 13/2020 sobre medidas urgentes en materia de empleo agraria.

- Se aprovecha la Disposición Final 2 y 3, para modificar RDL 8 y 11.



¿QUÉ SENSACIÓN NOS HA DEJADO?

De caos. Ejemplos

3.- Presentación colectiva de beneficiarios a las prestaciones por desempleo, motivadas por ERTE COVID-19 ante el SEPE

4.- Boletines RED

5..... etc.



¿QUÉ APRENDIZAJE ESTÁ DEJANDO?

- Impermanencia
- Distancia
- No apego
- Flexibilidad



**¿QUÉ TRABAJO HE DE HACER
ANTES DE QUE SE LEVANTE EL
ESTADO DE ALARMA?**

BLOQUE 1:

- Asegurar los clientes. Máxima dedicación
- Asegurar el talento de los trabajadores. Será necesario
- Asegurar los proveedores.



BLOQUE 2:

- Hibernar la empresa.
- ERTE al máximo posible.
- Alquileres innecesarios.
- Momento de replantearse el modelo de empresa: físico o teletrabajo.



BLOQUE 3:

- Liquidez. Préstamo ICO



BLOQUE 4:

Hoja de ruta de futuro:

1.- Establecer 3 escenarios de ingresos:

Optimista

Moderado

Pesimista... o ¿realista?...

2.- Establecer estructura y costes para cada escenario

El detalle de ambos puntos se ha de concretar:

- a) Por meses naturales
- b) Por escrito
- c) Fácilmente modificable y adaptable (flexible)



EL DIA DESPUÉS:

DÓNDE ESTAREMOS, QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER

DESPUÉS DEL ESTADO DE ALARMA.

LÍMITE QUE NO HAY QUE SOBREPASAR

BLOQUE 1:

- Conocimiento y análisis de nuestra propia cartera de clientes. Adaptación al cliente
- Volver a atraer a los clientes. Imaginación y nuevos servicios/productos o servicios/productos diferenciales. Ver nuevas oportunidades **(VIP).... Relación emocional con los clientes será clave**

Ejemplo: tienda de ropa y Facetime

- La clave de la salida de la crisis será el talento de los trabajadores y su implicación. Será el talento más importante que el conocimiento. **Las habilidades profesionales serán claves.**
- Los proveedores han de ayudar con talento, están sobre el terreno.....



BLOQUE 2:

- Hibernar la empresa.
- ERTE de fuerza mayor prorrogado o ERTE ETOP.
- Implementar la hoja de ruta establecida durante el periodo de estado de alarma.
- Automatización de procesos.
- Digitalización.



BLOQUE 3:

- Supervisar la liquidez... cuestión clave de supervivencia. **(VIP)**
- Gestionar el riesgo



BLOQUE 4:

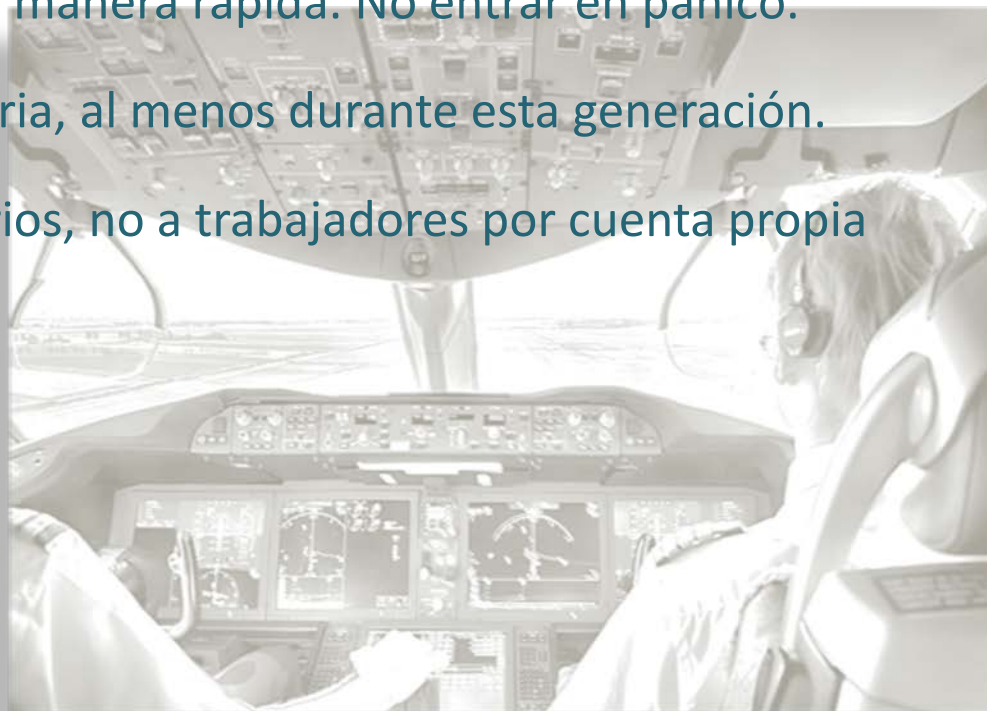
- Cierre mensual y seguimiento de la hoja de ruta establecida durante el estado de alarma **(VIP)**
- Ver las desviaciones, analizarlas y tomar decisiones rápidas.



BLOQUE 5:

- Ser proactivos. El modelo anterior al 14 de marzo ha cambiado, hay que adaptarse al mismo.
- No se puede cambiar todo de manera rápida. No entrar en pánico.
- La seguridad pasará a la historia, al menos durante esta generación.
- Ahora se necesita a empresarios, no a trabajadores por cuenta propia

(VIP)



BLOQUE 6:

- Límite que no hay que sobrepasar:
- Si el barco se hunde, el capitán es el último en abandonar el barco.... Pero lo tiene que hacer antes de que sea demasiado tarde
- El “apego” a la empresa no tiene ningún sentido, hay que saber soltar.



¿EXISTE PLAN B SI TODO LO ANTERIOR NO DA RESULTADO?

- Concepto previo: ¿puedo liquidar la empresa y cubrir todo lo que debo?

Si... Liquidación

No... LEY 22/2003 Concursal

- Concepto clave: Liquidez o cuasi-líquido...
- **Insolvencia actual (IA):**

No se puede cumplir con las obligaciones cuando vencen y son exigibles

- **Insolvencia inminente (II):**

Empresa está amenazada ante la posibilidad de **no poder cumplir** con sus obligaciones



La Insolvencia actual (IA):

- Implica la **obligación legal** de solicitar el concurso de acreedores en el plazo de **dos meses**.
- En el actual **estado de alarma**, empezará a computar a **partir del levantamiento del mismo**.

La Insolvencia inminente (II):

- Sólo otorga la **facultad** de solicitar el concurso de acreedores, pero **no la obligación**.



SOLUCIONES

PRIMERA: CONCURSO DE ACREEDORES EXPRESS, del artículo 176 bis.4.

¿Qué es?

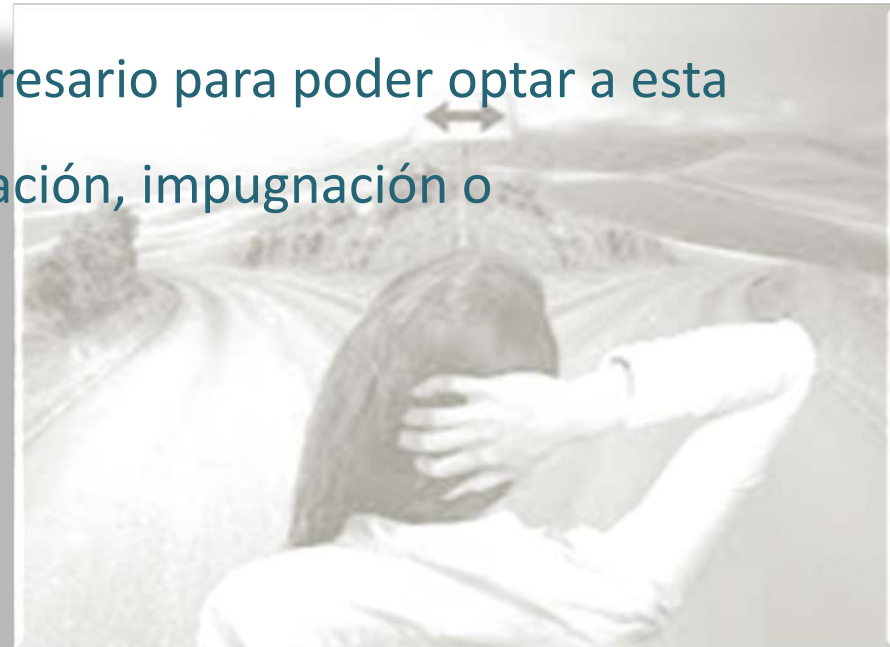
- Se declara y concluye en el mismo acto por insuficiencia de bienes de la empresa. No se nombra Administrador Concursal
- La empresa se extingue de manera inmediata y tiene los mismos efectos que un concurso de acreedores ordinario



PRIMERA: CONCURSO DE ACREEDORES EXPRESS, del artículo 176 bis.4.

¿Quiénes pueden ?

- Empresas en situación de insolvencia que carezca de patrimonio, o de tenerlo sea residual a efectos de liquidación
- Se exige la buena fe del empresario para poder optar a esta figura: no acción de reintegración, impugnación o responsabilidad.



PRIMERA: CONCURSO DE ACREEDORES EXPRESS, del artículo 176 bis.4.

¿Qué facilita?

- Incurrir en responsabilidad por el estado de insolvencia
- Agilización procedimiento insolvencia
- Descongestionar sistema judicial



SEGUNDA: ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS:

Características

- Podrán Empresas y autónomos
- Estado de insolvencia
- Con activo suficientes para hacer frente a los acuerdos
- Comunicar al Juzgado de lo Mercantil y solicitar un mediador concursal
- Esperas no superior a 10 años
- Quitas
- Etc.

La empresa sigue con su actividad y con el administrador



SEGUNDA: ACUERDO EXTRAJUDICIAL DE PAGOS:

La empresa sigue con su actividad y con el administrador

Se suspenden ejecuciones contra el patrimonio del deudor

Si fracasa el acuerdo: Concurso de acreedores



TERCERA: REFINANCIACIÓN 71 BIS Y ACUERDO DE REFINANCIACIÓN DA 4

Tiene por objeto incrementar el crédito disponible por parte del deudor, es decir, que se le realicen nuevos ingresos por parte de quienes ya son acreedores y se alarguen los existentes.



CUARTA: PROPIAMENTE EL CONCURSO:

- Declaración del concurso
- Administrador concursal
- Determinación masa activa y pasiva
- Convenio o liquidación
- Calificación del concurso:
 - Fortuito
 - Culpable



TE ACOMPAÑAMOS

ACOMPAÑAMIENTOS

En los ámbitos:

LEGAL:

- Contratos de viajes combinados, adaptación a futuras pandemias.....
- Adaptación de contratos con cliente empresas o con proveedores
- Conflictos con compañías aéreas
- Conflictos y mediaciones con clientes
- Concursos de acreedores

LABORAL:

- ERTE por casusa económicas, técnicas, organizativa o de producción post COVID-19

ECONÓMICO:

- Reorganización empresarial
- Plan de viabilidad de la empresa post-Covid-19
- Estudio económico-financiero de la empresa, y propuesta de salidas post COVID-19



FINANCIACIÓN

En todas las intervenciones directas
para solicitar los ICO

Hemos obtenido el **100%**
del capital solicitado.



ERTES

Hemos reconvertido:

ERTES de **Fuerza Mayor** por
ERTES de **causas económicas**

Con aprobación del **100%**
de lo solicitado.



CONCURSO ACREEDORES

En la crisis del 2008 acompañamos a concursar a varias empresas.

Resultado:

Sin responsabilidad del administrador



SOLICITAR INFORMACIÓN:

Info@chivasanso.com

Tel 932700450



Gracias a todos por vuestra asistencia



[http://www.youtube.com/c/ChivaSansoConsultorsEAssessorsSL
Barcelona](http://www.youtube.com/c/ChivaSansoConsultorsEAssessorsSLBarcelona)



www.linkedin.com/in/josepchiva

www.chivasanso.com