

CincoDías

Pymes I+D+i

Plusfresc. El súper leridano que crece en plena pandemia —P4



GETTY IMAGES

Sin acceso a las ayudas, qué queda por hacer

Innovar y apostar por canales online es vital para salir a flote

Los fondos de la UE solo financiarán cambios de modelo

CARLOS OTINIANO PULIDO
MADRID

Como para la gran mayoría de negocios en España, 2020 solo tuvo nueve meses para las autoescuelas Hoy-Voy. Los otros tres estuvieron cerradas por decreto. El confinamiento impidió a los 35 centros del grupo dictar clases de mediados de marzo a mediados de mayo, sin embargo, no los eximió del pago de parte de los salarios, alquileres, del leasing de los coches y otros muchos costes fijos. Y cuando por fin pudieron reabrir, debieron hacerlo cumpliendo limitaciones de aforo y horario que se mantienen hasta hoy y han reducido sus ingresos anuales un 25%.

Por eso, a Carlos Durán, socio cofundador de la cadena, le sorprendió no encontrar a su actividad entre las 95 a las que el Gobierno ha circunscrito el plan de 7.000 millones de euros en ayudas directas aprobado en marzo. “Si tuvimos que cerrar es un poco extraño que no nos las concedan. Entiendo que no haya recursos para todo el mundo, pero el criterio es poco coherente”, afirma.

Autoescuelas, academias, peluquerías, floristerías, tiendas de recuerdos y decoración, agencias de publicidad, talleres mecánicos, fabricantes de calzado, electrodomésticos y plásticos... son algunos de los sectores que, en principio, han quedado fuera del paquete y que, según cálculos de Cepyme, sumarían unos dos millones de compañías, el 53% del tejido empresarial, a pesar de que miles de ellas han sufrido pérdidas por las restricciones impuestas.

Fuera de las sectoriales hay subvenciones de todo tipo, aunque de importes modestos, avisan desde KPMG

Las medidas de liquidez, alerta la consultora FI Group, son un salvavidas, pero no sirven para navegar

“El golpe no ha sido menor”, corrobora Durán. Durante la cuarentena nacional, Hoy-Voy envió al ERTE (suspensión temporal de empleo) a la totalidad de su plantilla, que en ese momento era de 350 personas (hoy son 418). La medida alivió el 10% de sus costes fijos, pero no fue suficiente para compensar los gastos que supone tener 215 coches parados en el garaje. Al reabrir, la red tuvo que asumir costes nuevos, como los de mascarillas, geles y artículos para la desinfección de los vehículos. Con la dificultad añadida de que los toques de queda les impiden dar clases en su horario nocturno habitual.

“En 2020 hemos facturado casi 14 millones de euros, un 25% menos que en 2019. La pandemia tuvo sobre esa cifra un impacto en costes de 2,5 millones de euros. Por eso, no estamos de acuerdo con que no haya

—Continúa en P2

En portada



Un profesor de Hoy-Voy imparte una clase práctica. Las autoescuelas no han sido incluidas en el plan de ayudas directas del Gobierno.

—Viene de P1

ayudas para las autoescuelas. ¿Hemos podido trabajar? Sí, pero no de forma eficiente”, argumenta.

La Federación de Industrias del Calzado Español (FICE) ha calificado de “inadmisible” que un sector que ha perdido 7.291 empleos a causa de la crisis haya quedado fuera de los apoyos, mientras que el Consejo Intertextil Español ha exigido la “inmediata inclusión” de su actividad en la lista de beneficiarios, alegando que la caída de ventas de sus representadas supera el 30%, otro de los requisitos para acceder a la asistencia pública.

Dramático ha sido también el deterioro del comercio de perfumería y cosmética, con pérdidas que, según su patronal Stanpa, rebasan el 50% en el caso de las peluquerías y centros de estética, donde corren peligro 8.000 empleos y 2.500 establecimientos. “Es un impacto que requerirá de entre dos y tres años de estabilidad para poder recuperar los niveles de 2019”, estima Val Díez, directora general de Stanpa.

En manos de las comunidades

Ante las críticas recibidas, el Gobierno modificó el decreto la semana pasada para permitir a las comunidades autónomas incluir más sectores que se hayan visto especialmente afectados en sus territorios. El Ejecutivo también ha delegado en ellas la responsabilidad de gestionar los fondos, una decisión que en FICE juzgan de “muy adecuada” porque facilitará su adaptación a la realidad industrial de cada zona y agilizará su reparto.

Luis Fernández Santos, socio del área de bancos y finanzas de KPMG Abogados, coincide en que la medida permitirá que cada Administración module las ayudas según las necesidades concretas de su aparato productivo. Por contra, alerta de que puede complicar la gestión para las empresas y la unidad de mercado. “La reforma del decreto también permite que la asistencia llegue a empresas que estaban en pérdidas a finales de 2019, lo cual, siendo

bueno, puede ser peligroso si se subvenciona a compañías no viables, veremos qué hacen las autonomías”, añade.

Mientras cada comunidad define los pasos que dará en ese sentido, ¿qué les queda a las pymes de los sectores hoy por hoy excluidos? El experto de KPMG indica que fuera de las sectoriales, hay ayudas horizontales de todo tipo, tanto para fomento del teletrabajo, moratorias de impuestos y de arrendamientos, gastos de protección de personal, etc., “aunque los importes son en general modestos”, reconoce.

No obstante, destaca otras medidas, en particular, el fondo de 3.000 millones de euros para la reestructuración de deuda con aval público, ya que, junto con las quitas de los bancos, puede resultar clave para asegurar la sostenibilidad de las pymes que hayan recibido préstamos con garantía del Estado. “También puede jugar un papel relevante el fondo de recapitalización de empresas dotado con 1.000 millones

de euros y que gestionará Cofides, aunque lo complejo de su estructura hará que cumpla un papel más limitado”, matiza.

La llegada a España de los 155.000 millones de euros del programa de recuperación europeo Next Generation también ha creado expectativa. Pero Víctor Oró, director de ayudas públicas de la consultora FI Group, aclara que ese tsunami de dinero busca una reactivación asociada a la transición ecológica y digitalización. “No es para financiar el día a día o proyectos que no cumplan esos criterios”, aclara.

Un bote, no un salvavidas

Oró refiere que, a grosso modo, actualmente hay en España 5.000 convocatorias de subvenciones en marcha, la mitad de las cuales se orientan a reforzar la solvencia de las empresas. “Funcionan como un chaleco salvavidas que te mantiene a flote durante un tiempo, pero no sirven para navegar, no es un bote”, ilustra. La otra parte financia iniciativas orientadas al Green Deal y al salto digital patrocinados por Bruselas. Es precisamente a través de este segundo ramal que se canalizará el maná europeo. “Esos fondos no llegarán a una pyme que no tenga previsto hacer nada nuevo. Si tiene un problema de tesorería, tendrá muy difícil el acceso. Pero si lo que busca es un cambio de modelo, tendrá más opciones”, puntualiza.

Recuerda, además, que por normativa comunitaria, España no puede subvencionar a compañías en crisis, para las cuales existen otros mecanismos de apoyo como el que gestiona la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI). Este balón de oxígeno, sin embargo, está disponible únicamente para compañías solventes consideradas estratégicas, tipo Air Nostrum. Oró es tajante al respecto: “Si una pyme pide dinero público para sobrevivir, será pan para hoy y hambre para mañana. Si es para reinventarse, para innovar, entonces le dará un buen uso; esas son las ayudas que abundan y abundarán”.

2

millones de compañías, el 53% del tejido empresarial, han quedado fuera del plan de ayudas directas, según Cepyme. Las autonomías tienen ahora la posibilidad de ampliar el alcance del paquete.

4.000

euros es el monto mínimo que percibirá cada firma beneficiada y 200.000 el máximo, según las pérdidas sufridas durante la pandemia. Los autónomos recibirán una cuantía fija de 3.000 euros.

Hora de decisiones

► **Gestión.** “En un momento tan complicado como el actual, hay que aplicar mucha gestión y tomar decisiones inmediatas a corto y largo plazo”, expone Pablo Couso, director comercial de Datisa, factoría de software empresarial. Así, considera urgente contrarrestar la caída de ventas y el repunte de los impagos, para lo cual, subraya, es fundamental acercarse a los canales online. “El mismo cliente lo está exigiendo: en el último año se ha digitalizado a una velocidad increíble”, enfatiza.

► **Fuerza online.** Pero la respuesta a esta tendencia, advierte, no debe limitarse a invertir en ecommerce. Los distribuidores mayoristas deben dotar a sus equipos comerciales de apps en las que puedan contar con datos en tiempo real del stock en almacén y de las ofertas disponibles.

► **Pago por uso.** La recesión, opina, no es una excusa para retrasar esta transformación porque la nube ha abaratado mucho la tecnología. “El 70% de las aplicaciones ya se ofrecen bajo la modalidad de pago por uso que permite incorporar recursos informáticos sin necesidad de efectuar grandes desembolsos y darse de baja en cualquier momento”, resalta.

► **Herramientas.** Datisa sugiere aprovechar este cambio de paradigma para dotarse de herramientas que ayuden a prevenir impagos a través del seguimiento de los recibos pendientes y la automatización de los cobros, así como a reducir el inmovilizado. “Si compras más mercancía de la que vendes, el inventario se convierte en un bolsillo roto”, avisa. Estos sistemas también pueden servir para cumplir acuerdos con proveedores, enviando alertas cuando la solicitud de un presupuesto excede el monto máximo pactado con ellos.