

27 de marzo 2020

## COVID-19: 5 pasos clave para que los expertos contables guíen a las PYMEs a través de la crisis



Los auditores y expertos contables, gran parte de los cuales también son despachos profesionales de pequeño tamaño, actúan como asesores de confianza de las PYMEs. La crisis del coronavirus está siendo un momento crítico en el que las PYMEs necesitan toda la orientación que puedan obtener para navegar a través de la tormenta desatada.

Por ello, solicitamos a los auditores y expertos contables orientados a las PYMEs y a los pequeños despachos orientados a la práctica contable, que inicien una acción específica para ayudar a estas PYMEs en dificultades en estos tiempos críticos. Vea también nuestras [15 acciones para que los gobiernos protejan a las PYMEs europeas](#) y regístrese [aquí](#) para recibir actualizaciones periódicas de temas relacionados con las PYME.

Recomendamos las siguientes acciones para los auditores y expertos contables de PYMEs para apoyar a sus clientes en dificultades. Muchas de estas también serán relevantes para los pequeños despachos orientados a la práctica contable y para los propios profesionales:

### 1. INFÓRMESE DE TODAS LAS OPCIONES DE AYUDAS

Los auditores y expertos contables deben conocer todas las formas de ayuda financiera y de otro tipo proporcionadas por los gobiernos nacionales o por la UE. Sería útil que la corporación nacional de auditores y expertos contables (en nuestro caso el ICJCE<sup>1</sup>) conozca la ayuda que brindan otros países, para que puedan indicar las mejores prácticas a sus propios responsables políticos nacionales.

### 2. ORIENTE LA AYUDA DISPONIBLE A LAS NECESIDADES DE SU CLIENTE

Identifique clientes en sectores de alto riesgo y aquellos que se beneficiarían más de las medidas de apoyo público. Ayúdelos mediante las siguientes actuaciones:

- Asesorar y guiar a través de todas las ayudas disponibles para ellos.
- Identificar opciones para diversificar sus negocios.
- Acceder a las ayudas financieras de emergencia provistas por los gobiernos.
- Si es posible, considere renegociar sus tarifas y programas de pagos con ellos.

### 3. AYUDA ORIENTADA A CONSEGUIR UNA INMEDIATA SUPERVIVENCIA DEL NEGOCIO

Informe a sus clientes PYMEs sobre las medidas inmediatas que podrían marcar la diferencia entre la supervivencia y el colapso. Y ayúdelos a su implementación, por ejemplo, para:

---

<sup>1</sup> Precisión incorporada por el traductor que no figura en el original

**Acceder a las ofertas de ayuda** existentes lo antes posible para maximizar el impacto.

**Revisar y ajustar sus provisiones de flujos de efectivo** para determinar qué impacto tendrán los recortes en las ventas en su capacidad de pagar a sus proveedores y deudas. Las empresas deben continuar pagando a sus proveedores cuando puedan para ayudar a evitar un colapso generalizado del sistema financiero.

**Considerar el modelo de negocio** para determinar si la PYME puede distribuir o entregar los bienes o servicios que oferta de una manera alternativa, como la entrega a domicilio o en línea, y si puede reducir o detener ciertas actividades, como viajes, ventas y marketing.

**Comprender sus cadenas de suministro** y planificar una posible interrupción del suministro de productos y servicios. Esto puede llevar a una reducción la producción de algunos componentes y reducción de existencias y obligará a reconsiderar proveedores y clientes de países muy afectados por el virus.

**Verificar sus seguros** y si contienen algún tipo de cobertura por pérdidas financieras. (p.e. seguro de impagados<sup>2</sup>)

**Comunicar con su personal** para discutir la posibilidad de recortes salariales a corto plazo.

**Asegurarse de que su información financiera se encuentre actualizada** para que pueda hacerse un seguimiento de la rentabilidad, el volumen de existencias y los saldos deudor-acreedor. Muchos gobiernos ofrecen un aplazamiento de declaraciones de impuestos y de la presentación de información financiera. Sin embargo, los impactos a largo plazo de dichos aplazamientos no están claros. Podrían dar lugar a un cuello de botella posterior en la presentación de dichas declaraciones y la posible pérdida de datos financieros y fiscales.

**Renegociar sus condiciones de pago** con los proveedores y ayudarlos a comunicarse con su banco en caso de que no puedan cumplir con los compromisos del préstamo.

**Negociar con sus clientes y deudores**, por ejemplo, para ofrecer descuentos cambio de un pago anticipado.

**Controlar continuamente la situación** e informar a sus clientes de nuevas iniciativas para que, cuando se levanten las restricciones, estén listas para comenzar a operar.

**Si todo lo demás falla, considere las opciones de reconocimiento inmediato de su insolvencia<sup>3</sup>**, ya que es posible rescatar negocios viables mediante la reorganización de la deuda en lugar de verse obligado a la liquidación total.

#### **4. PERO TAMBIÉN AYUDE A SUS CLIENTES PYMEs A PLANIFICAR A MEDIO PLAZO**

Es probable que muchas PYMEs se encuentren en crisis. El auditor y el experto contable orientado a PYMEs debe ayudarlas a evitar medidas de emergencia que puedan poner en peligro la viabilidad a medio plazo de la empresa. Pueden, por ejemplo, ayudarlos a:

- Reconsiderar si despedir empleados es inevitable. Además de tener impactos sociales y societarios negativos, reducir la fuerza laboral también constituye una pérdida de habilidades clave para el negocio. Esta debería ser solo una opción de último recurso, por lo que debe informar a sus clientes y ayudarlos a acceder a todas las opciones alternativas, ayuda y financiación disponibles primero. Es posible que el personal prefiera aceptar un recorte salarial temporal antes que un despido. Esto podría aumentar la lealtad del personal y permitir que el negocio reanude sus operaciones una vez que se levanten las restricciones.
- Comenzar a constituir reservas financieras lo antes posible, para prepararse para un nuevo pico en los casos de coronavirus incluso después de que se levanten las restricciones actuales

---

<sup>2</sup> Nota añadida por el traductor

<sup>3</sup> Acuerdos extrajudiciales, solicitud de concurso, etc.

## 5. AYUDE A SUS CLIENTES A BENEFICIARSE DE LA EXPERIENCIA DE TODO EL ECOSISTEMA PYME

Es posible que deba comunicar con otros expertos relevantes para ayudar a sus clientes a ejecutar estos pasos. Algunos países, por ejemplo, requieren la participación de un profesional cualificado (como los miembros del RAJ del ICJCE<sup>4</sup>) para la reestructuración empresarial y la insolvencia. También podría ser aconsejable obtener asesoramiento legal para examinar las cláusulas de fuerza mayor en los contratos comerciales y de seguros. Sus clientes PYMEs dependerán de las redes que mantiene su auditor y su experto contable.

Este documento ha sido preparado por los expertos en PYMEs de Accountancy Europe<sup>5</sup> que combinan la experiencia práctica de toda Europa. Obtenga más información sobre nuestro trabajo en el área de PYME.

Este artículo es la traducción de un artículo publicado originalmente por Accountancy Europe en inglés el 27 de marzo de 2020 bajo el título *COVID-19: 5 key steps for accountants to guide SMEs through the crisis*. La traducción ha sido realizada por el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España y se reproduce con permiso de Accountancy Europe. Visite <http://www.accountancyeurope.eu> para obtener el original en inglés.

---

<sup>4</sup> Nota del traductor

<sup>5</sup> El Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España es miembro fundador de Accountancy Europe manteniendo una participación muy activa en esta organización.