

CORONAVIRUS, un plan global para un desafío global

POR ROB MANDER

EL IMPACTO global del coronavirus alineado con el hecho de que diferentes países están en distintas etapas para responder a la pandemia significará que una nueva forma de hacer negocios estará con nosotros durante muchos meses (y probablemente por más tiempo). Por lo tanto, las empresas del mercado medio globalmente activas ahora deben establecer sus planes de continuidad comercial al menos para el resto de 2020.

Hemos visto una disrupción global masiva de las formas anteriores de hacer negocios, con un alto tanto para para la oferta y la demanda dentro de las empresas, y a veces dentro de sectores o industrias enteras.

Los gobiernos ahora están implementando medidas para apoyar el empleo, estabilizar los negocios y apoyar sus economías en general. La planificación es esencial, especialmente dado que el cambio y la incertidumbre continuarán. Por lo tanto, conocer las prioridades de los negocios hará que las compañías tengan un sentido de dirección.

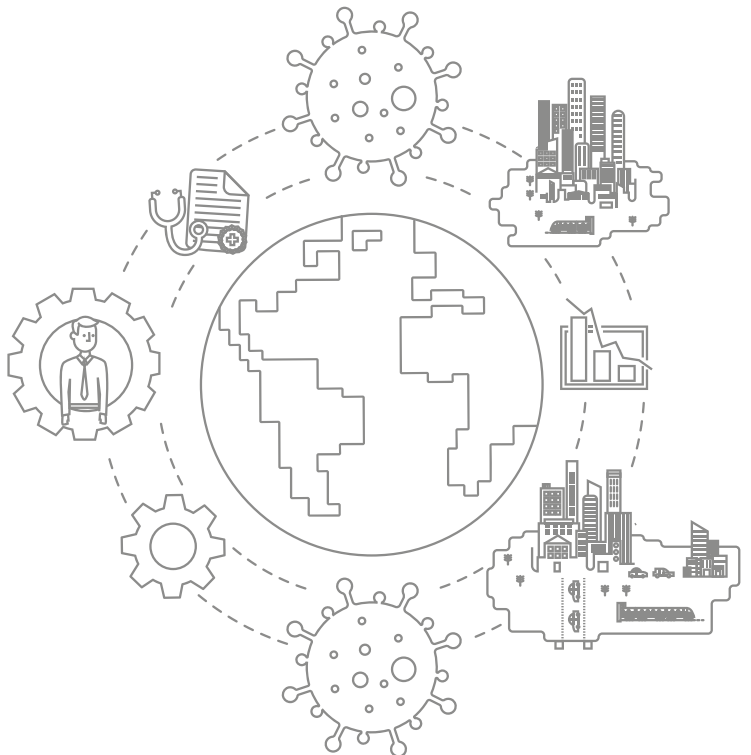
Sin embargo, es esencial mantenerse flexible y garantizar que se coordine una buena comunicación con todas las partes interesadas clave.

Las nuevas leyes y regulaciones variarán significativamente entre países. Sin embargo, la ventaja de una perspectiva global es que resalta las tendencias y permite a las compañías globales:

- Verificar y comparar lo que sucede en países de todo el mundo donde hacen negocios;
- Tener en cuenta las posibles nuevas medidas que pueden introducirse; y
- Moverse rápidamente cuando surjan oportunidades.

Por lo tanto, el plan de continuidad del negocio debe considerar:

- Apoyo laboral
- Efectivo y liquidez - Préstamos y otros fondos
- Reglas específicas para pymes
- IVA / GST y otros aplazamientos de impuestos
- Apoyo específico: iniciativas sectoriales e industriales
- Propiedad y bienes inmuebles; y
- Problemas específicos del país



APOYO LABORAL

A medida que los efectos económicos del coronavirus entran en vigencia, los gobiernos han introducido una serie de medidas para apoyar el empleo (subsidios salariales, apoyo a prácticas, pagos directos a individuos y tasas impositivas más bajas).

Por ejemplo, el Gobierno del Reino Unido anunció el 22 de marzo un esquema de retención de empleo (JRS) para todos los empleadores del Reino Unido con un esquema PAYE. Los empleadores pueden designar a aquellos empleados que de otro modo habrían sido despedidos por estar con licencia. Estos empleados se mantienen en la nómina y no son despedidos. El empleador podrá solicitar una subvención para reembolsar hasta el 80 por ciento de los "costos salariales" regulares de esos empleados hasta un límite de £ 2,500 por mes.

Si se observa de manera más amplia a los empleados móviles a nivel mundial, es probable que una serie de problemas adicionales se superpongan a los problemas de costos salariales (por ejemplo, costos de reubicación no planificados, riesgos de doble imposición y posibles cambios en la residencia fiscal por cesación repentina de asignaciones en el extranjero).

EFFECTIVO Y LIQUIDEZ – PRÉSTAMOS Y OTROS FONDOS

El flujo de caja es fundamental para todas las empresas en el entorno actual y se están introduciendo una gama de programas desde subvenciones, préstamos, subsidios y apoyo financiero a través del sistema bancario para apoyar a las empresas, especialmente a las PYME.

En los EE. UU., La Ley CARES establece el Programa de protección de cheques de pago para permitir a las pequeñas empresas, propietarios únicos, contratistas independientes y otras personas que trabajan por cuenta propia, incluidos los préstamos de trabajadores de la economía de gig a través del programa de la Administración de pequeñas empresas que está destinado a cubrir hasta ocho semanas de efectivo en asistencia de flujo.

Siempre que una empresa retenga a los empleados existentes en o cerca de los niveles salariales actuales, la deuda se perdonará en la medida en que las ganancias se utilicen en un período de ocho semanas después de que se hubiera generado el préstamo para los costos de nómina, intereses hipotecarios, alquileres y pagos de servicios públicos.

En la UE, la Comisión Europea ha adoptado un marco temporal que permite a los Estados miembros garantizar que las empresas sigan teniendo suficiente liquidez después del brote de COVID-19.

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Las PYME desempeñan un papel fundamental en las economías, como empleadores y como una parte importante de sus negocios locales y comunidades sociales. Por lo tanto, los gobiernos han dirigido específicamente medidas de financiación para ayudar a las PYME, por ejemplo a través de pagos en efectivo a empleadores de PYME o proporcionando garantías de préstamos.

En Australia, el Gobierno garantizará una asociación 50/50 con bancos y otros prestamistas para proporcionar más préstamos a las PYME. Préstamos de hasta \$ 250k por hasta tres años estarán disponibles para empresas con una facturación inferior a \$ 50m sin pagos necesarios durante los primeros seis meses. Los préstamos no serán garantizados.

IVA / GST IMPUESTOS DIFERIDOS

Los sistemas de IVA y GST están en más de 160 países y los cambios a los sistemas de IVA / GST son una forma muy efectiva de impulsar los objetivos de las políticas. Dada la naturaleza 'en tiempo real' del IVA y el hecho de que se paga en función de las transacciones, si esas transacciones se interrumpen por las razones que estamos viendo, entonces las empresas no podrán cumplir con sus obligaciones de presentar y realizar pagos en el curso normal de los eventos.

Esto ha sido reconocido por muchas autoridades fiscales en una serie de anuncios recientes para ayudar a las empresas aplazando pagos o reduciendo las tasas de IVA. Por ejemplo, en India, las devoluciones de GST para compañías más pequeñas (menos de Rs 50 millones) con vencimiento en marzo, abril y mayo se pueden presentar en la última semana de junio de 2020, sin intereses, multas ni recargos. Para las empresas más grandes, el aplazamiento del pago permanece disponible pero a una tasa de interés más baja de lo que normalmente se aplicaría.

Muchos gobiernos han anunciado retrasos más extensos tanto en la presentación de impuestos como en los requisitos de pago.

Por ejemplo, en Canadá anteriormente, el Gobierno declaró que pospondría los plazos de pago del impuesto sobre la renta, proporcionando de ese modo aplazamientos de impuestos a individuos y empresas para ayudar a satisfacer las necesidades de liquidez. La Autoridad de Ingresos de Canadá ha confirmado nuevos plazos de pago de impuestos y, en algunos casos, nuevos plazos extendidos para presentar declaraciones de impuestos. Las declaraciones de impuestos presentadas dentro de los nuevos plazos de presentación no estarán sujetas

a sanciones por presentación tardía. No se acumularán intereses sobre ningún impuesto siempre que se pague dentro de los nuevos plazos de pago.

Del mismo modo, en Alemania, las autoridades fiscales renunciarán en gran parte a las medidas de ejecución y las multas por pagos atrasados hasta finales de 2020 si las empresas se ven directamente afectadas por la situación del coronavirus.

APOYO ESPECÍFICO

Las industrias de viajes, turismo y hotelería se encontraban en la primera ola de sectores que se vieron afectados por las prohibiciones de viajes y luego por el distanciamiento social, por lo que los gobiernos se han apresurado a dirigir recursos para apoyar el lado de la oferta de la industria dado el cierre casi completo de la demanda en muchos casos.

En Singapur, el gobierno se ha centrado específicamente en su apoyo a la industria (por ejemplo, hay un 75% de compensación disponible para los primeros empleados locales con un salario mensual de S\$ 4,600 en líneas aéreas y roles de apoyo aeroportuario, además de hoteles, agencias de viajes y otros operadores turísticos). Esto está respaldado por otros paquetes de financiación del gobierno diseñados para apoyar a la industria y proporcionar ayuda para su eventual repunte después de la crisis.

En Hong Kong, el gobierno ha introducido una exención de impuestos sobre las ganancias para los arrendadores de embarque que califiquen y los gerentes de envío en los próximos años. Además, el gobierno está proponiendo más concesiones fiscales para los intereses arrastrados emitidos por fondos de capital privado que operan en Hong Kong.

La situación actual muestra el equilibrio entre los intereses de los financieros, los propietarios y los inquilinos, superpuestos con las variables de uso y ubicación de la propiedad (por ejemplo, ubicación comercial o residencial, regional o de la ciudad).

Dada la naturaleza interrelacionada de la industria de la propiedad, es probable que se requiera una serie de

medidas que varían desde el alivio del alquiler para los inquilinos, el apoyo financiero para los propietarios y la exención de las tarifas gubernamentales, los cargos de registro y los costos de los servicios públicos. Anticipamos más anuncios en este sector a medida que evoluciona la situación.

La complejidad se ilustra claramente en la industria minorista, donde el impacto del coronavirus se ha sumado a la importante interrupción del mercado que la competencia en línea ya estaba causando.

China Tras el rápido desarrollo de Covid-19 para convertirse en una pandemia mundial, el impacto económico en China ha sido significativo, desde los requisitos de cuarentena para el personal hasta la reanudación del trabajo pospuesto, y desde la reducción del consumo en muchos sectores hasta retrasos logísticos masivos. La Administración Estatal de Impuestos en China y los gobiernos locales han anunciado una serie de medidas para restaurar el funcionamiento normal de la economía y reducir el impacto negativo en las empresas que hacen negocios en China.

Se han introducido nuevas regulaciones fiscales para:

- Apoyar la economía nacional;
- Proporcionar ayuda de seguridad social; y
- Estabilizar el negocio local aplicando regulaciones especiales en Shanghai

Aquellas compañías que revisen los impactos globales de las concesiones fiscales y otras medidas económicas que han sido, y serán introducidas, tendrán una ventaja significativa sobre aquellas que responden país por país.

Esto les permitirá construir una base interna de conocimientos y habilidades que les permitirá a los equipos asegurarse de que no pierdan oportunidades ni dupliquen sus esfuerzos, además de identificar nuevas formas de hacer negocios.

Los asesores externos se pueden utilizar para proporcionar el conocimiento técnico actualizado y la experiencia en la industria, junto con habilidades especializadas donde no están disponibles en la empresa.