



## Financiación



- 1** **Solicita la moratoria hipotecaria.** RD 8/2020 de 17 de marzo.
- 2** **Financia tu situación actual y futura con tu Banco. Se previsor y prudente.** Debes ponerte en el peor de los escenarios y financiar tus necesidades de acuerdo al mismo. **No pienses sólo en el ahora, si no también en los meses que están por venir** (especialmente otoño e invierno). Todos los Bancos cuentan con líneas de financiación específicas para *PYMES*, y en concreto para la Hostelería. Tienes a tu disposición los ICO, con un tipo reducido con posibilidad de hasta 1 año de carencia.
- 3** **Define planes de pago con tus proveedores** e impleméntalos, liquidando tus deudas y refinanciando los próximos meses.



## Impuestos



- 4** **Aplaza tus impuestos**, incluyendo seguros sociales. Moratoria Fiscal RD 7/2020 de 12 de marzo. Puedes solicitar su **aplazamiento** sin coste durante los 3 primeros meses, hasta un **máximo de 30.000€** sin necesidad de aportar garantías. A partir del tercer mes, los intereses ascenderán al tipo habitual del **3,75%**.
- 5** **Renuncia al régimen de estimación objetiva** (módulos) (RD 15/2020 de 21 abril)



## Control de Gastos



- 6** **Liquida tus deudas.** De cara a disponer de tiempo para ajustar el resto de parámetros financieros (entre ellos la reducción de gastos), debes tener tus cuentas al día.
- 7** **Ajusta tus gastos. Concentra tus compras.** Menos proveedores, menos paradas para atender. Mejora tus precios con ellos. Controla tus stocks (no pedir más de lo que necesitamos). Para ello, es importante anticipar nuestra demanda, averiguando cuáles son los productos que se venden mejor y asegurando que no estamos inmovilizando fondos en aquellos que sean difíciles de vender.
- 8** **Ajusta tus gastos. Reduce tu carta.** Ahora más que nunca, hay que minimizar las mermas.
- 9** **Ajusta tus gastos. Ajusta tu plantilla al mínimo necesario.** Estudia la mejor manera de hacerlo (ERTE parcial, de reducción de plantilla, ...)
- 10** **Ajusta tus gastos. Negocia tu alquiler.** Trata de ser flexible. Puedes negociar rebaja en los próximos meses y revisión al alza en el futuro.