




# NUESTROS CONSEJOS PARA DESPUÉS DEL CONFINAMIENTO




[www.asesoriacholo.es](http://www.asesoriacholo.es)  
[info@asesoriacholo.es](mailto:info@asesoriacholo.es)

#### DESPACHO PORTONOVO

Estrada de A Lanzada, 34 Bj D  
36970 Portonovo (Pontevedra)  
Teléfono: 986 72 30 00  
Móvil: 649 80 27 95 

#### DESPACHO PONTEVEDRA

Rúa Fco. Tomás y Valiente, Bj D  
36004 Pontevedra  
Teléfono: 886 20 83 06  
Móvil: 698 15 62 12 

## CONSEJOS PARA DESPUÉS DEL CONFINAMIENTO

### NOTAS PREVIAS

Este folleto no pretende decirle a nadie cómo debe dirigir su negocio, simplemente informar y realizar sugerencias que puedan servirle de ayuda en la recuperación del mismo, tras el obligado cierre con motivo de la pandemia del COVID-19.

Nada de lo que viene a continuación puede ser certificado. Lo único seguro es que no hay nada seguro. Vivimos en la incertidumbre, por tanto, debemos permanecer muy atentos a cualquier cambio y pensar que lo que se diga hoy, puede no servir mañana.

Pese a todo, quedarse de brazos cruzados no parece la mejor opción. Nunca lo es, por eso debemos echar a funcionar nuestra imaginación, recuperar nuestra experiencia, y sumarla a las ganas de trabajar para poder salir adelante cuanto antes, de la mejor manera posible.

Si con todo esto conseguimos ayudar a uno solo de vosotros, ya nos daremos por satisfechos.

***VIVIMOS HECHOS ÚNICOS EN LA HISTORIA, POR TANTO NADIE CONOCE  
TODAS LAS RESPUESTAS, CUALQUIER IDEA PUEDE SER BIENVENIDA.***

***NO OS DEJÉIS ENGAÑAR POR LOS SABIOS DEL AYER Y PRESTAD ATENCIÓN  
A LOS JÓVENES, SON LOS SABIOS DEL FUTURO.***

## ÍNDICE

1. REAPERTURA DE ACTIVIDADES	3
2. ¿CÓMO SERÁ LA CRISIS ECONÓMICA?	3
3. ¿QUÉ PASARÁ ESTE VERANO?	4
4. ¿CÓMO DEBEMOS ACTUAR?	5
5. TENGAMOS DINERO EN LA RESERVA	5
6. PARA NUESTROS TRABAJADORES	6
7. MANTENER EL EMPLEO	7
8. PARA NUESTROS PROVEEDORES/ACREEDORES	7
9. SUGERENCIAS	8
9.1. COMERCIO	8
9.2. NUEVO MUNDO, NEGOCIO NUEVO	9
9.3. HOSTELERÍA	10
9.4. PARA TODOS LOS DEMÁS	12
10. AVISOS Y ADVERTENCIAS	14

## 1. REAPERTURA DE ACTIVIDADES

En estos instantes consideramos como más probable la siguiente puesta en marcha:

El estado de alarma sanitaria se alargará hasta el 10 de mayo.

A partir del día 11 de mayo se abrirán las Administraciones Públicas y se permitirá la apertura de los pequeños comercios, salones de belleza y peluquerías. Con restricciones y muchas medidas de seguridad.

A primeros de junio se permitirá la apertura de establecimientos de hostelería.

A mediados de junio se abrirán los centros comerciales, espacios deportivos y similares.

Con todo, nada de ello va a suponer una vuelta a la normalidad como la conocíamos hasta ahora. Es más que probable, que tengamos que trabajar con mascarilla, que solo nos reciban previa cita en muchos lugares, que se exija el uso de guantes en muchas ocasiones, que mantengamos la distancia de seguridad, etc.

Es muy probable que este año no veamos conciertos musicales, eventos deportivos o congregaciones similares de personas, hasta bien avanzado el invierno. Incluso acudir a la playa se hará de forma vigilada, guardando distancias entre familias, y seguramente no se permitirán grupos mayores de un cierto número de personas, etc.

## 2. ¿CÓMO SERÁ LA CRISIS ECONÓMICA?

Sin duda muy severa, pero no afectará a todo el mundo igual.

Hoy mismo el FMI ha predicho para España una caída del 8% del PIB y muchos millones de parados, pero también prevé una subida del 4,30% el próximo año y, sobre todo, recomienda que los bancos y gobiernos inyecten liquidez al mercado.

En suma, que hagan llegar dinero a familias y empresas en forma de subvenciones, ayudas, subsidios, préstamos a bajo interés o renta básica.

La Comisión Europea y, en general, todas las voces autorizadas recomiendan lo mismo. Justo lo contrario de lo que se hizo antes, por tanto la recuperación depende más de cuanto dure la pandemia, que de otros factores económicos.

Se trata de resistir el embate del temporal durante los próximos seis meses y posiblemente, pero ya con recuperación, el próximo año.

### 3. ¿QUÉ PASARÁ ESTE VERANO?

Sabiendo que es imposible predecirlo, pensemos razonablemente que: no vendrán turistas extranjeros, tendremos menos turistas nacionales y con menos dinero, etc.

Pese a ello contamos con indudables ventajas con respecto a otros destinos turísticos:

- Los españoles tampoco viajarán al extranjero.
- Los mayores consumidores son los jóvenes, y éstos son también los más osados y con más ganas de salir.
- No habrá eventos deportivos, ni tampoco conciertos musicales. Dispondrán de más tiempo y dinero para gastar en vuestros negocios.
- Galicia ha tenido pocos infectados con respecto al resto del país.
- Somos un destino más barato. Destino refugio para muchos en época de crisis.
- La mayoría de nuestros turistas son nacionales. Nuestro turismo extranjero es sobre todo el portugués y éstos, más algunos franceses, son los únicos extranjeros que se esperan este año.
- Se alquilan muchas viviendas particulares y además muchos visitantes disponen aquí de su segunda vivienda.
- Las comunidades pequeñas y poco masificadas como las nuestras, serán destino preferente porque ofrecen distancia social y tranquilidad.

#### 4. ¿CÓMO DEBEMOS ACTUAR?

Los empresarios no vivimos de subvenciones o ayudas, los empresarios emprenden y los promotores promueven, aportan ideas. No nos subimos al carro, tiramos de él y servimos de ejemplo a los demás. **VIVIMOS DE NUESTROS CLIENTES, Y POR TANTO, VAMOS A PENSAR QUÉ NECESITAN AHORA NUESTROS CLIENTES.**

Tenemos que pensar que una vez autorizadas las personas a salir de sus casas, no vendrán corriendo a nuestros negocios para comprar y consumir todo lo que hayan evitado durante el confinamiento. Y no lo harán, porque tendrán miedo. Dos serán los temores fundamentales: el virus y el empobrecimiento. Miedo a perder la salud y miedo al futuro. Y sobre esos dos factores debemos actuar: **OFRECER SEGURIDAD, CREAR CONFIANZA.**

Para generar seguridad debemos vendernos como empresa higiénica, saludable, impoluta. Ofrecer una imagen pública imaculada.

Tenemos que seducir con los productos y servicios que el cliente, que ya ha cambiado hábitos a causa de la pandemia, quiere y en la forma que los quiere.

Nada de mensajes negativos, nada de alentar el pesimismo ni alentar teorías del *fin de mundo*. **LA DESCONFIANZA RETRASA LA RECUPERACIÓN.**

Disponemos por tanto de tres recetas básicas para hacer frente a la crisis que está se espera: **TRABAJAR, TRABAJAR Y TRABAJAR.**

#### 5. TENGAMOS DINERO EN LA RESERVA

Durante un tiempo va a entrar menos dinero en caja del que es habitual, por ello las autoridades han puesto en marcha planes para llevar liquidez a las familias y empresas: prestaciones por desempleo, renta básica, moratorias en impuestos e hipotecas y préstamos a bajo o nulo interés a través del ICO o IGAPE, destinados a mantener los gastos corrientes de las empresas.

Por esta vez se entrega dinero para pagar a proveedores, nóminas, impuestos, seguros, etc. No se quiere que una empresa que funcione, caiga por no tener dinero en caja para aguantar unos meses.

Hagan ustedes números y piensen a cuánto ascienden sus gastos del presente mes y de los meses de mayo, junio y julio, y revisen si disponen del dinero suficiente para afrontarlos, en el hipotético caso de tener cero ingresos.

**Si la respuesta es positiva usted está preparado; si las cuentas no salen, pida un préstamo liquidez.** Póngase en contacto con su banco y solicítelo. No se confíe. Luego podrán agotarse. Los actuales terminan el 30 de septiembre o el día que se acabe el dinero. Recordemos nuestro refranero *“Caldo limpo e desconfianza nunca mataron a ningún”*.

## 6. PARA NUESTROS TRABAJADORES

**PREVENCIÓN.** Por ley es nuestro deber cuidarlos, pero al margen de ello debemos cuidarlos porque un camarero o un dependiente enfermo, no es de ninguna utilidad. *Sería contrario a nuestros intereses que se corriera la voz de que alguno ha dado positivo en nuestro comercio.*

Debemos ver la guía de buenas prácticas que ha publicado el Ministerio de Sanidad y tener una copia impresa en el lugar que habitualmente visite el personal: cocina, almacén, vestuarios, etc.

Es importante que tengáis en cuenta como mínimo, las diez recomendaciones que figuran en el siguiente enlace de la Mutua FRATERNIDAD y que, en caso de duda, consultéis con vuestro servicio de prevención.

### [10 CONSEJOS PARA PLANIFICAR LA VUELTA AL TRABAJO](#)

*Yo, particularmente, si alguno de mis empleados tienes tos, le diré que se vaya a casa hasta que se cure, ¡aunque solo se haya atragantado con el café!*

Nada en nuestro negocio puede recordar a la enfermedad. El mensaje es **“señores clientes, aquí están seguros”**.

## 7. MANTENER EL EMPLEO.

Si se alarga el estado de alarma es probable que el Gobierno alargue también los ERTES o proponga nuevas fórmulas para permitirnos resistir. La importancia de conservar el empleo se fundamenta en tres razones:

**GENERAR CONFIANZA.** Al trabajador se le está comunicando: “tienes un jefe en el que puedes confiar, no te va a faltar trabajo ni ingresos, puedes gastar el dinero que tengas o que te están entregando hoy en forma de paro, subsidio, etc.” Empresas de gran tamaño han realizado anticipos a sus trabajadores por varios millones de euros. SI LOS GRANDES VAN EN ESA DIRECCIÓN...

**CONSERVAR EL VALOR DIFERENCIAL DE NUESTRA EMPRESA.** Me voy a explicar con el mensaje que lanzó hace unos días un señor noruego, premio nobel de economía: “Me gusta ir a España de vacaciones. Soy cliente asiduo de un bar donde se hacen las mejores croquetas de jamón del mundo. Cuando esto pase quiero seguir yendo a España y quiero que en mi bar esté el mismo cocinero que hace esas croquetas; si por culpa de una crisis de corta duración ud. pierde a esa persona, las croquetas no serán iguales y yo no seré su cliente”. EL EJEMPLO ES CLARO, TENEMOS QUE BUSCAR FÓRMULAS PARA NO DESPEDIR Y PERDER AQUEL BUEN EMPLEADO QUE, POR SU ESPECIALIDAD TANTOS CLIENTES NOS APORTA.

**LA TERCERA RAZÓN: PORQUE TU EMPLEADO ES MI CLIENTE Y MI EMPLEADO EL TUYO.** En efecto, los clientes de cada uno son trabajadores de algún otro, por eso deshacerse de ellos o bajarles el sueldo no nos soluciona el problema.

EN ESTOS MOMENTOS NUESTRA MEJOR INVERSIÓN ESTÁ EN EL CAPITAL HUMANO QUE COMPRENDE NUESTRA EMPRESA.

## 8. PARA NUESTROS PROVEEDORES/ACREEDORES

Otra forma de conseguir liquidez es negociar con nuestros proveedores de mercancías para que retrasen los cobros.

Estudiar cómo se pueden conseguir mejores precios. ¡OJO, SIN PERDER CALIDAD! No debemos ver sólo el precio sino también el producto y servicio que nos ofrecen.



Renegociar precios del alquiler del local. Intentadlo, *la peor gestión es la que no se hace.*

Procurar gastar en la comunidad. Es la hora de comprar al vecino, al pequeño comercio, al productor agrícola de cercanía, a la mariscadora, al marinero que vive al lado. SI VAMOS A TENER MENOS VISITANTES, ELLOS SERÁN NUESTROS CLIENTES.

## 9. SUGERENCIAS

A continuación lanzamos una serie de sugerencias por sectores, pensadas ante todo para el pequeño comercio y los negocios de hostelería, aunque algunas pueden servir para los demás sectores.

Son ideas que tratan de ayudar, estimular y complementar las buenas, las definitivas, las vuestras, porque nadie mejor que vosotros mismos conoce vuestro negocio y a vuestros clientes.

### 9.1. COMERCIO

CONFIANZA: Cada uno en su estilo, debemos llenar el local con todo tipo de avisos y recomendaciones sobre distancia de seguridad, uso de mascarillas, guantes (según los casos) y limpieza, mucha limpieza.

La higiene no solo tiene que existir, sino que la debe percibir el cliente. *Por ejemplo todos debemos ir perfectamente limpios. Con mascarilla y, en muchos casos, con guantes.* Tener gel desinfectante en la entrada, guantes de un solo uso o incluso mascarillas de papel y un cartel invitando al cliente a usarlos en el establecimiento. Transmitir la idea de empresario preocupado con la seguridad del cliente, y esto ofrecerá confianza suficiente para invitarle a entrar.

Lavarse las manos con un gel desinfectante entre cada cliente, puede ser una buena manera de empezar una venta. Pasar un paño con desinfectante por el mostrador o manifestaciones similares, también puede ayudar.

A la salida puede haber un cubo de basura con su correspondiente bolsa y un cartel invitando al cliente: “Deposite aquí su mascarilla y sus guantes, gracias”

Lo que antes era raro, ahora será visto como una visión moderna del mundo. En la mayoría de las tiendas de Hong Kong, Corea o Singapur, no te dejan entrar sin máscara y guantes ¡Y eso antes del Coronavirus!

## 9.2. NUEVO MUNDO, NEGOCIO NUEVO

Tenemos que esforzarnos por vender a distancia. El comercio por internet no es solo para Amazon. Whatsapp, Facebook, Instagram, Telegram, etc.; un Blog, o un grupo de clientes a través de Whatsapp sin más, puede ayudarnos a avisar a nuestros clientes habituales de las ofertas del día: “Hoy empanada gallega a xx € la ración”, “La moda de Milán ya está en nuestra tienda”, etc. Siempre acompañado de una foto, puede fomentar las ventas.

Venta a distancia también es por teléfono. Lo que antes era ficción ahora será bienvenido. “¿Miedo a desplazarse?, se lo llevamos a casa”. “Si es usted mayor o está impedido, cuente con nosotros, se lo servimos a domicilio”. EN LA PRIMERA VENTA PERDEREMOS, PORQUE SERVIR A DOMICILIO UNA COMPRA DE 6 EUROS ES RUINOSO, PERO AL DÍA SIGUIENTE LO SABRÁN TODAS SUS AMISTADES Y VECINOS.

Se pueden crear sesiones a puerta cerrada para clientes especiales, previa cita. Es normal en muchos países del mundo ofrecer un café/infusión al cliente, un lugar para sentarse y charlar un rato de la familia, antes de ofrecerle el muestrario de nuestra joyería o enseñarle los últimos modelitos que nos han llegado del extranjero, o empezar a revisar el catálogo de inmuebles disponibles para la venta.

Si alguien todavía no cobra con tarjeta, que pida rápidamente un TPV a su banco; hasta las vendedoras de pescado han tenido que ponerlo a toda prisa en estos tiempos. El dinero se ve como algo contaminante y viejo. La gente quiere presumir de su móvil, reloj o tarjeta. ¡Pongámonos al día!

### 9.3. HOSTELERÍA

**CONFIANZA.** Además de las medidas indicadas anteriormente debéis tener en cuenta que, es más que probable que las autoridades restrinjan el aforo de vuestros negocios: el bar/restaurante que cuente con 50 personas de aforo la verá reducida a 25/30 máximo, el que tenga 100 pasará a 50/60, etc. Pero es que si no lo hacen las autoridades, lo debéis hacer vosotros por vuestra cuenta:

APARTAD LA MESAS Y TABURETES QUE CONSIDERÉIS OPORTUNOS PARA DEJAR LA SUFICIENTE DISTANCIA ENTRE UNOS Y OTROS.

DISPONEOS A LLEVAR MASCARILLAS Y GUANTES DURANTE UN LARGO PERÍODO DE TIEMPO.

TENED A MANO DESINFECTANTE Y PASADLO POR LA BARRA/MESA/SILLA DELANTE DEL CLIENTE.

LAVAD SIEMPRE LA LOZA CON LAVAVAJILLAS A 60 O MÁS GRADOS.

MANTENED LOS ALIMENTOS BIEN AISLADOS.

LOS QUE PODÁIS, APOSTAD POR PONER MAMPARAS DE PLÁSTICO ENTRE MESA Y MESA.

CAMPING. EVALUAR LA POSIBILIDAD DE ESTABLECER TURNOS PARA COMER O HACER LAS COMPRAS POR NÚMERO DE PARCELA. TAL VEZ, ELIMINAR ESTE VERANO ALGUNAS PARCELAS, ETC.

HOTELES Y PENSIONES. ESTAD DISPUESTOS A OFRECER SERVICIOS DE COMIDA Y BEBIDA EN LAS HABITACIONES. INSTAURAR TURNOS HORARIOS POR NÚMERO DE HABITACIÓN, PARA REDUCIR EL AFORO EN EL COMEDOR, ETC.

Tenéis que preparar ya vuestros negocios, mirar qué precisáis comprar, reducir el mobiliario, estudiar cómo redistribuir mesas y taburetes, aprovisionarse de material desinfectante, mascarillas, mamparas, y publicitar todos vuestros cambios, disposiciones, nuevas ofertas, etc.

PUEDEN PARECER TONTERÍAS, PERO SI TÚ LO HACES Y LA COMPETENCIA NO, EL CLIENTE ACUDIRÁ A TI PORQUE INSPIRAS NOVEDAD, CONFIANZA, CREATIVIDAD, COMPETENCIA...

**NUEVAS FORMAS DE NEGOCIO.-** Obviamente no vais a *teletrabajar* (palabro de moda), la esencia de vuestros negocios es la reunión en común de varias personas para compartir experiencias mientras comen juntos, beben unas cervezas o se toman un café. Pero no se debe desdeñar la posibilidad de explorar nuevas vías de negocio. No digo poner en marcha, pero tampoco desechar. *Por ejemplo en estos tiempos los jóvenes se citan en las redes para "compartir una copa juntos" el sábado por la noche. ¿Cómo? Cada uno en su casa se prepara la bebida y a través del móvil crean una videoconferencia de amigos e imitan lo que hacían cuando podían reunirse físicamente.* Es dudoso que esto se convierta en costumbre cuando todo pase, pero las reacciones de la gente son imprevisibles y no se sabe lo que tardará en normalizarse la situación actual. A LO MEJOR ESTE CONSUMIDOR CASERO ESTÁ ESPERANDO AL EMPRENDEDOR QUE LE OFREZCA UN SERVICIO ACORDE A LA NUEVA NECESIDAD.

Muchos de vosotros que tenéis un bar de comidas o un pequeño restaurante, jamás soñó con ofrecer "plato del día" o "comida para llevar", pero ¿Y si resulta que muchos turistas de segunda vivienda o con casa alquilada prefieren comer en casa por miedo a compartir comedor con desconocidos? NO TENÉIS NEGOCIOS PARA DEMOSTRAR NADA, LOS TENÉIS PARA OBTENER BENEFICIOS PRESTANDO UN SERVICIO, POR TANTO VENDE A LA GENTE LO QUE QUIERE. LA NUEVA SOCIEDAD DEMANDA COSAS NUEVAS ¡INNOVAD, LOS CONSUMIDORES ESTÁN ESPERANDO PARA COMPRAR!

Sin ir más lejos el pasado año se puso en marcha una pequeña empresa que contactó a diversos locales y comercios para realizar servicios a domicilio. A lo mejor este es el año de acudir a ella. YO NO RECHAZARÍA CONTRATAR A UN/UNA JOVEN DE LA LOCALIDAD QUE HICIERA ENTREGAS DE MIS PRODUCTOS A DOMICILIO.

Hay cosas que no son nuevas y tal vez ahora aumenten vuestro volumen de negocio: LAS MÁQUINAS EXPENDEDORAS AUTOMÁTICAS. Bebidas, comidas, tabaco, preservativos, mascarillas, gel desinfectante, guantes de un solo uso. Cualquier producto a cualquier hora.

Desayunar no es nada nuevo, sin embargo mucha gente ya no quiere tostadas y leche, quiere té, pan con aguacate o zumo detox. Al igual que pasa con el almuerzo, se prefieren menos patatas y más quinoa o brócoli. LO BIO ESTÁ DE MODA.

El negocio puede ser el mismo, pero trabajar de otra manera: el autoservicio. TE PERMITE BAJAR LOS PRECIOS POR EL AHORRO EN PERSONAL, sin disminuir los beneficios. Este tipo de restaurantes o bares cada vez son más frecuentes.

¿Vendes café? No esperes a que el cliente aparezca en tu puerta, llama a las oficinas (bancos, seguros, asesorías, inmobiliarias) de la zona y ofrece un desayuno.

HAY QUE PERDER EL MIEDO A CAMBIAR. SI OS DIJERON QUE LAS LEYES DE LA EVOLUCIÓN DICEN QUE SOBREVIVEN LOS MÁS FUERTES, OS INFORMARON MAL. SOBREVIVEN LOS QUE MEJOR Y MÁS RÁPIDO SE ADAPTAN. NOSOTROS, PEQUEÑOS MAMÍFEROS, SOBREVIVIMOS A LOS PODEROSOS DINOSAURIOS.

HAGAMOS CAMBIOS, LO QUE FUNCIONE, ADELANTE; LO QUE NO, SE ELIMINA Y VUELTA A EMPEZAR.

#### **9.4. PARA TODOS LOS DEMÁS**

Todas las advertencias e ideas de este documento son de aplicación a cualquier sector.

Por ejemplo, se espera que las peluquerías estén saturadas cuando se levante el confinamiento, pero yo estimo que le reducirán el aforo o el horario, o ambas cosas. Creo que algunos clientes tendrán miedo y habrá que ir a su domicilio, que deberán cumplirse muy estrictamente las normas de higiene, los trabajadores deberán estar fuertemente equipados, etc.

En oficinas: además de lo dicho, mamparas, atención con cita previa, teletrabajo.

Los taxis, tal vez, tengan más trabajo del habitual porque la gente no querrá compartir los transportes públicos. Eso sí, deberán extremar sus medidas de seguridad.

¿Qué mejor publicidad para una lavandería que ofrecer sus servicios a las familias que cuenten con enfermos confinados por el COVID19? Recogida y entrega en el domicilio

*“no mezcle las ropas de cama o personales del enfermo con el resto de la familia, depositela en nuestras bolsas específicas y avísenos para pasar a recogerlas”.* UN SERVICIO MUY ESPECIAL PARA TIEMPOS ESPECIALES

También los que dais clases particulares, yoga, baile, judo, guitarra, psicólogos o trabajadores sociales, todos tenéis algo que aportar en internet. PERDERÉIS ALGUNOS CLIENTES, PERO OS SORPRENDERÁ SABER QUE HABÍA CLIENTES EN BARRO, MEIS, PORTAS O PONFERRADA, QUE ESTABAN ESPERANDO VUESTRA INICIATIVA. NO PODÍAN ACUDIR POR EL HORARIO, PORQUE ESTABAIS LEJOS, PORQUE NO OS CONOCÍAN. INTERNET NO NECESITA ALQUILAR UN LOCAL, NO TIENE LÍMITE DE ALUMNOS POR AULA, SE PUEDE OFRECER A MENOS DE LA MITAD DE PRECIO POR ALUMNO.

**Organizarse.** Debéis estar muy atentos también a cualquier cambio que se produzca en la información que pueda ser de vuestro interés. En especial debéis contactar con la organización sectorial a la que pertenecéis: Asociación de comercio, CETS, asociación del taxi, etc., para ver qué iniciativas, qué informaciones o qué actividades pretende poner en marcha para reactivar la economía del sector.

Ahora más que nunca es la hora de la solidaridad, de la unión que hace la fuerza. Todos tenéis pequeños negocios, pero si todos los bares/restaurantes del municipio tuviesen una central de compras, por ejemplo, podríais estar ahora negociando con los proveedores de mercancía precios y condiciones más favorables para todos.

Si tenéis que pedir al ayuntamiento, por ejemplo, que dilate en el tiempo la entrada en vigor de la adaptación de las terrazas a la nueva normativa, tendríais una voz mucho más poderosa que haciéndolo uno a uno o recogiendo firmas.

La organización es poder, y contar con la competencia es bueno por muchas razones: te obliga a ser mejor, te permite aprender, te da información de cómo funciona el mercado, tu cliente te compara con él, pero también lo hace el suyo. Esta asesoría, mismamente, trabaja elaborando estas notas, se os comunican y se suben a la página web, donde las puede leer la competencia y servirse de ellas, pero eso no nos perjudica, porque también la pueden leer sus clientes que mañana pueden ser los

nuestros. CADA COMPETIDOR QUE NOS COPIA, MAÑANA PUEDE SER UN SOCIO, SU CLIENTE SERÁ MAÑANA EL NUESTRO.

## 10. AVISOS Y ADVERTENCIAS

Mucho ojo en cómo se actúa. Ahora mismo la Administración está abriendo el grifo del dinero, tiene que regar los canales secos de la economía para que funcione. Nos está permitiendo gastar con cargo a la tarjeta de crédito, por tanto mañana tendremos que devolver el saldo de la misma. Para pagarla nos van a estrujar como limones, se van a repasar con lupa los ERTES, las prestaciones por cese de autónomos, y cualquier forma que encuentren de quitarnos el dinero.

Nos apretarán en los impuestos y, lo que es peor, revisarán criterios hasta hoy válidos, para ver si tienen forma de revertir alguna parte de lo que hoy nos adelantan.

No hablo de si los impuestos subirán o no, hablo de que mirarán con lupa todos y cada uno de los gastos que deducimos en nuestros alquileres, en nuestras actividades, porque si nos eliminan gastos, nos harán pagar más por lo mismo. *Por ejemplo están suprimiendo los gastos en telefonía móvil, alegando que también puede ser utilizado para fines particulares ¿Un cambio en la ley? Peor, una nueva forma de aplicarla.*

Tendrán más información que nunca. En la Renta que empezamos ahora, nos obligan a desglosar los gastos de inmuebles y actividades con mucho mayor detalle que nunca. Le piden a los que alquilan, que informen los datos de todos aquellos que les han prestado algún servicio o vendido algún bien. Por tanto, Hacienda va a conocer si usted ha vendido un electrodoméstico, un mueble o ha pintado una vivienda de alquiler en Sanxenxo y por qué importe.

Además los medios de que dispone para realizar las verificaciones son altamente sofisticados. Quedaríais asombrados del poder informático que poseen. Saben más de vuestros negocios que vosotros mismos.

Los que pidáis ICO/IGAPE o similares, recordad que no son para cancelar préstamos antiguos más caros, sino para los gastos corrientes del día a día: compras, nóminas, suministros, etc., y que en los próximos años os pedirán explicaciones de en qué se ha utilizado el dinero.

Un ERTE que incumpla el destino para el que fue concedido, o en el que se haya mentido, además de fuertes sanciones puede conllevar que tengáis que devolver el dinero del paro que hayan cobrado vuestros trabajadores.

Sed Prudentes.

PARA TODO LO DEMÁS, ESTÁ LA ASESORÍA, COMO SIEMPRE.

INFORMACIÓN Y CONOCIMIENTO

AL SERVICIO DEL BIEN COMÚN.



[www.asesoriacholo.es](http://www.asesoriacholo.es)  
[info@asesoriacholo.es](mailto:info@asesoriacholo.es)

**DESPACHO PORTONOVO**

Estrada de A Lanzada, 34 Bj D  
36970 Portonovo (Pontevedra)

Teléfono: 986 72 30 00  
Móvil: 649 80 27 95 

**DESPACHO PONTEVEDRA**

Rúa Fco. Tomás y Valiente, Bj D  
36004 Pontevedra

Teléfono: 886 20 83 06  
Móvil: 698 15 62 12 