

Lorenzo Amor Acedo

Presidente de la Federación Nacional de Organizaciones de Autónomos de España (ATA) y vicepresidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)



¿Qué medidas cree que deben adoptar los autónomos y pequeñas empresas para poder minimizar el impacto negativo de las consecuencias económicas derivadas de la COVID-19?

Adoptar todas las precauciones y medidas sanitarias es esencial para conservar el negocio, los clientes, y la salud. No debemos perder de vista que esta Pandemia deja grandes consecuencias físicas, incluso la muerte, en las personas, y grandes dramas en lo económico. En la medida de lo posible debemos adaptar nuestros negocios a la nueva realidad, fomentando el servicio a distancia, las citas

programadas, servicios complementarios para los clientes de toda la vida, buscar nuevos mercados... y todo nace de analizar el impacto de la caída de actividad de su negocio, los gastos que ya tiene y cuál es su modelo financiero para al final minimizar el impacto, o reducirlo en todo lo posible. Por supuesto ATA puede asesorarles en lo que necesiten, así como comunicarles si hay ayudas para su negocio a las que se puedan acoger.

¿Cuáles son las medidas solicitadas por su organización al gobierno para paliar la actual situación?

A nivel nacional hay muchas medidas que se pueden adoptar. Y no hay que esperar. El próximo martes en Consejo de Ministros es la mejor oportunidad. Los autónomos necesitan ahora que se les bajen cotizaciones sociales y cuotas, no que se actualice lo que no se actualizó en enero. Si el estado de alarma se ha anunciado hasta el 9 de mayo, lo lógico sería, Navidad y Semana Santa por medio sin poder movernos con libertad, por salud, extender los ERTE y ayudas por cese de actividad hasta el 31 de mayo, al menos. Es urgente suspender cualquier incremento impositivo o creación de nuevos impuestos y reducir el IVA.

Ante los nuevos acontecimientos hay que ampliar líneas de liquidez ICO y aumentar un año más los periodos de carencia de amortización de capital. Porque los que se pidieron en marzo, tal como avanza la situación, no se van a poder pagar. Y lo mismo con los impuestos, necesitamos una moratoria y aplazamientos de impuestos hasta el 30 de junio porque no hay liquidez para afrontarlos, porque los autónomos están gastando todos sus ahorros en sobrevivir. Y ante los impagos que ya se están produciendo por falta de liquidez, bajen los recargos.

Pero los impuestos no son los únicos gastos. Hemos solicitado ya un plan de ayudas al alquiler para los autónomos que se les obligue al cierre total de su actividad y progresivo a quien tenga otras restricciones, moratorias en el pago de suministros en locales y actividades de autónomos y deducciones fiscal para las familias por gastos en el hogar (reformas, obras, mobiliario, equipamiento informático) de hasta 3000€. Esto movería la economía, así como redistribuir recursos y dar a cada familia un cheque de unos 300€ para gastar en comercio local.

¿Cómo valora el estado del asociacionismo empresarial de los autónomos y pymes en España?. ¿Qué medidas habría que implementar para mejorar esta situación?

Tradicionalmente España no tiene una alta conciencia social asociativa como por ejemplo sí pasa en

“En la medida de lo posible debemos adaptar nuestros negocios a la nueva realidad, fomentando el servicio a distancia, las citas programadas, servicios complementarios para los clientes de toda la vida, buscar nuevos mercados... y todo nace de analizar el impacto de la caída de actividad de su negocio, los gastos que ya tiene y cuál es su modelo financiero para al final minimizar el impacto, o reducirlo en todo lo posible”

Alemania o en los países nórdicos. Sin embargo, ATA tiene un peso relativo del 54% de los autónomos. Tenemos casi 250.000 socios directos y con las organizaciones integradas llegamos a 400.000. Son un 15% del colectivo. Parecen pocos, pero no lo son. Además, los autónomos suelen unirse en asociaciones más locales, gremiales, que es mucho más tradicional.

En el sector de las instalaciones existe una importante demanda de personal cualificado que actualmente no se puede cubrir por falta de profesionales



“Planificando bien, no tiene por qué salir mal. Un negocio estudiado, preparado, analizado... es viable. Pero hay que ser realista en las expectativas. El papel lo aguanta todo pero la realidad nos demuestra que algo ajeno puede desmontarnos el castillo. Cuando se tienen plan A, B y C... todo es posible”

formados. Soluciones como la Formación Dual pretenden atajar este problema, pero resulta insuficiente. ¿Cuál es la visión y programa de trabajo de su organización sobre la formación profesional?

Siempre defendemos el emprendimiento y la formación profesional como una salida laboral muy digna, enriquecedora y más estable de lo que pueda parecer. La formación profesional forma parte desde hace mucho tiempo de nuestros apoyos, con

entidades como la Fundación Bertelsmann de nuestro lado y colaborando con nosotros.

Son muchas de las Jornadas sobre emprendimiento que damos en institutos por toda España, por ejemplo. Y siempre decimos lo mismo: formación, planificación, trabajo concienzudo, buen asesoramiento y un poco de suerte. Sumando todo eso tendremos profesionales cualificados en trabajos dignos. Y que darán trabajo a otras personas.

Nos gusta mucho apoyarnos y enlazarlo con el relevo generacional. Cada vez que un autónomo se jubila es una oportunidad para un joven y si ese autónomo te enseña, no sólo aprenderás del mejor, también “heredarás sus contactos”.

¿Qué le diría a un joven, a un emprendedor, que quisiera iniciar una por cuenta propia, en esta época de tanta incertidumbre empresarial, económica y social?

Que planificando bien, no tiene por qué salir mal. Un negocio estudiado, preparado, analizado... es viable. Pero hay que ser realista en las expectativas. El papel lo aguanta todo pero la realidad nos demuestra que algo ajeno puede desmontarnos el castillo. Cuando se tienen plan A, B y C... todo es posible.

Entrevista realizada el 4 de noviembre