

Ayudas a la financiación ante el COVID-19: marco temporal y suficiencia

*Santiago Carbó Valverde** y *Francisco Rodríguez Fernández***

Las políticas de financiación son esenciales en un contexto de pandemia cuyas soluciones sanitarias están pasando, en muchos casos, por una intensa ralentización, e incluso paralización, de las actividades económicas. La posibilidad de establecer un “puente” para que las empresas y autónomos puedan contar con liquidez y solvencia para retomar su actividad cuando la pandemia remita depende no solo de la contundencia de las medidas sino de su plazo de implementación. En España, se han arbitrado programas público-privados de financiación con un potencial de hasta 200.000 millones de euros, pero con una aplicación práctica gradual. En la UE, la ayuda hasta ahora también se ha dado principalmente en forma de préstamos y el Banco Central Europeo ha acelerado sus compras de activos. Sin embargo, en contraste con Estados Unidos, las medidas aplicadas en España y la UE son fundamentalmente por la vía del crédito y no directas. Asimismo, la UE ha descartado, hasta la fecha, cualquier proyecto de apoyo basado en la mutualización de deuda. En todo caso, todavía quedan posibilidades de ampliar los mecanismos de apoyo tanto en España como en Europa. Dos ejemplos son los préstamos participativos para reforzamiento de solvencia empresarial y la titulización de deuda corporativa (de empresas de todo tamaño) para transformarla de corto a largo plazo y aliviar los efectos financieros del COVID-19.

Lidiar con un *COVID-crunch*

Aunque es difícil comparar la crisis del COVID-19 con la financiera de hace ya más de una década, el componente de contagio epidemiológico es, con el respeto debido, común a los dos mundos, el

sanitario y el financiero. Un mercado globalizado en el que la transmisión de riesgos es rápida y los cortocircuitos en una localización producen efectos muy negativos en otras. La crisis del coronavirus, en todo caso, sí que es un fenómeno diferente, sin precedentes en la escala y los condicionamientos

* CUNEF, Bangor University y Funcas.

** Universidad de Granada y Funcas.

que impone. Las medidas requeridas para hacer remitir el problema sanitario implican restricciones económicas importantes como el confinamiento y la distancia social. Las experiencias que se han observado internacionalmente revelan que esta gran condicionalidad de partida depende del grado de anticipación y la capacidad tecnológica de cada país. De este modo, la incidencia ha sido mucho más limitada allí donde los medios puestos a disposición en la detección y control de brotes han sido cuantitativamente más importantes. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el confinamiento ha sido inevitable y de su duración y severidad depende gran parte de las medidas financieras necesarias para paliar y, en la medida de lo posible, sortear, los efectos de esta crisis. En particular, con el objetivo de evitar un racionamiento crediticio (*credit crunch*), lo que podríamos denominar un *COVID-crunch*.

La contundencia y carácter directo de la perspectiva estadounidense en las medidas de política económica adoptadas contrasta con la gradualidad y problemas con los que viene a enfrentarse la Unión Europea, una vez más, a esta crisis.

El confinamiento equivale, con un símil médico, a una parada cardiorrespiratoria o un coma inducido a la economía. Si dura demasiado, las secuelas pueden ser considerables. Esto implica que, en un país como España, un gran número de familias y empresas cuya actividad no se puede desarrollar a distancia o de forma telemática, hayan visto paralizada su actividad o perdido su empleo (o que haya quedado sometido a un expediente de regulación temporal). Que todo ese tejido productivo y humano reciba la financiación necesaria para “hacer puente” entre la situación precoronavirus y poscoronavirus es muy importante. Como premisa, en todo caso, la efectividad de cualquier medida financiera queda supeditada a dos cuestiones de orden superior:

- La duración de las medidas de confinamiento.
- La capacidad de que la financiación llegue rápido y con la suficiente contundencia.

En Estados Unidos se ha producido una reacción, en cierto modo, comparable a la de la crisis financiera. Aunque ha existido y persiste un debate sobre la efectividad de las medidas para frenar al virus, desde el punto de vista de la acción de política económica se ha lanzado un paquete de medidas que inicialmente supusieron la dotación de 2,2 billones de dólares en marzo y que, hacia finales de abril, se habían ampliado hasta los 3 billones, lo que representa el 13,6% del PIB del país. Los fondos se destinaron a apoyar a las empresas, obtener recursos para proveedores de atención médica sobrecargados y ayudar a las familias en dificultades. Entre otros aspectos, con la puesta a disposición de 350.000 millones en préstamos para pequeñas empresas y 250.000 millones para ampliar los beneficios por seguro de desempleo. Asimismo, cada familia con ingresos inferiores a 75.000 dólares anuales ha recibido 1.200 dólares de forma directa, más 500 dólares por cada menor de 17 años a cargo. Estas medidas siguieron a la adopción por parte de la Reserva Federal de un nuevo giro acomodaticio en su política monetaria, con una reducción de tipos de interés hasta el rango del 0%-0,25% y un programa de compra de activos de 700.000 millones de dólares.

La contundencia y carácter directo de la perspectiva estadounidense contrasta con la gradualidad y problemas con los que viene a enfrentarse Europa, una vez más, a esta crisis. Son limitaciones que condicionan en diversas formas la acción de financiación de los gobiernos y, en menor medida en esta ocasión, del Banco Central Europeo. En esta nota se analiza la perspectiva de acción financiera española y las ayudas europeas que la complementan, su adecuación y efectividad. No obstante, no existe un marco claramente definido porque el fenómeno que se pretende abarcar es, en esencia, nuevo. Una referencia de urgencia seguramente útil es la que ofrece el Fondo Monetario Internacional al comparar las políticas económicas ante el COVID-19 con las de una economía de guerra (Dell’Ariccia, Mauro, Spilimbergo y Zettelmeyer, 2020). Destacan dos dimensiones para enmarcar el problema de financiación:

- La distinción entre liquidez y solvencia: la financiación no es solo un recurso de liquidez

para que las empresas puedan seguir afrontando sus pagos. Debe también orientarse (en programas públicos-privados) a reforzar la solvencia de las empresas, cualquiera que sea su tamaño. Solamente de ese modo se mantendrá su fuerza inversora y su capacidad de seguir financiándose. Se trata, por lo tanto, de un círculo virtuoso que no puede romperse.

Los bancos se presentan ante esta crisis como actores activos, con posibilidades de financiar y aliviar la presión que ejerce el COVID-19 sobre empresas y hogares. Cuentan con una posición de solvencia y un perfil de riesgo mucho más contenido que en los albores de la crisis de 2008, a la vez que han realizado importantes provisiones adelantando las pérdidas asumidas por el coronavirus.

- La identificación del papel que la financiación, la liquidez y la solvencia tienen en hogares, empresas de distinto tamaño y entidades financieras. En el caso de los hogares, las medidas de liquidez más usadas son el diferimiento de impuestos o la moratoria en alquileres, mientras que otras refuerzan su solvencia, como la ampliación de seguros de desempleo y subvenciones. Para las empresas, la liquidez puede surgir asimismo de medidas de diferimiento de pagos en préstamos o de impuestos. También mediante compras de su deuda por parte de bancos centrales o de su titulación mediante colaboraciones público-privadas. Para la solvencia empresarial, se pueden arbitrar medidas orientadas a subvencionar el mantenimiento de la fuerza de trabajo o inyectar recursos para suplir la pérdida de ventas. En todo caso, la medida más efectiva y directa es inyectar recursos en forma de capital, muchas veces con préstamos participativos. En cuanto al sector financiero, las acciones de liquidez están fundamentalmente constreñidas a la actuación del banco central y, en materia de solvencia, de las autoridades supervisoras en la relajación de requerimientos de capital.

Cabe destacar también, como punto de partida, que los bancos se presentan ante esta crisis como actores activos, con posibilidades de financiar y aliviar la presión que ejerce el COVID-19 sobre empresas y hogares. Cuentan con una posición de solvencia y un perfil de riesgo mucho más contenido que en los albores de la crisis financiera de 2008. Es importante reseñar, en este sentido, que las entidades financieras españolas han considerado la importancia de adelantar las pérdidas asumidas por el coronavirus en sus cuentas. En particular, los seis mayores bancos españoles han dotado provisiones para pérdidas del COVID-19 del orden de 6.000 millones de euros, lo que ha llevado el resultado del primer trimestre a unas pérdidas conjuntas de 1.052 millones de euros. Se trata de una estrategia que permite afrontar esta crisis desde un punto de partida realista y con un adecuado colchón para pérdidas.

Medidas aprobadas en España y otros países del entorno europeo

El cuadro 1 muestra las principales acciones de los gobiernos de España, Francia, Alemania e Italia para paliar los efectos financieros del COVID-19. En la mayor parte de los casos, la parte principal se ha instrumentado en garantías públicas para créditos concedidos por entidades financieras a empresas en dificultades. En los países más afectados —España e Italia— se han aprobado también, por ley, moratorias en el pago de hipotecas para las familias más afectadas. Sin embargo, es el caso alemán el que destaca por las medidas de apoyo directo a empresas, con hasta 100.000 millones de euros para reforzamiento de solvencia y con cambios para flexibilizar leyes de insolvencia, así como con transferencias directas de fondos a autónomos y pymes.

Las políticas de financiación aprobadas en España tienen una referencia fundamental en el Real Decreto Ley 8/2020, de 17 de marzo, “de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19”. En su exposición de motivos, el Real Decreto establece una serie de decisiones para preservar la normalidad de los flujos de financiación y los niveles de circulante y liquidez, “para

Cuadro 1

Ayudas financieras en España, Francia, Alemania e Italia ante el COVID-19

	España	Francia	Alemania	Italia
Moratoria hipotecaria	Sí, por ley	No, pero existen iniciativas privadas a instancias del Banco de Francia	No	Sí, por ley
Banca pública de inversión o participativa	No	No	Sí, con 100.000 millones para recapitalización directa	No instrumentadas en general pero con rescate de Alitalia
Garantías públicas para crédito privado	Sí, hasta 100.000 millones a través del ICO (con previsión de que las entidades financieras aporten hasta otros 100.000 millones en crédito)	Sí, hasta 300.000 millones, a través del vehículo público BpiFrance	Sí, hasta 400.000 millones a través del vehículo público Kbf	Sí, hasta un máximo de 5 millones por empresa (sin límite total establecido)
Aplazamiento de impuestos	Sí	Sí (y algún recorte impositivo)	Sí, y relajación de leyes de insolvencia	Sí
Esquemas de apoyo directo de empresas	No	No	Ayudas directas a autónomos y pymes	No
Coberturas desempleo	Coberturas de desempleo y apoyo ERTE	Coberturas de desempleo	Coberturas de desempleo	Coberturas de desempleo

Notas: (1) En el cuadro se enfatizan las medidas con impacto financiero, pudiendo darse otras de carácter social y de otras coberturas personales; (2) El cuadro no contiene las ayudas en forma de recapitalización de empresas que la UE ha autorizado con un *Marco Transitorio para las ayudas de Estado*, que comentamos en el último apartado.

Fuente: Elaboración propia.

así permitir que empresas y autónomos continúen abonando los salarios de los empleados y las facturas a proveedores". Se prevé una línea de avales por importe máximo de 100.000 millones de euros para la cobertura de la financiación otorgada por entidades financieras a empresas y autónomos. Por otro lado, que las entidades financieras, a partir de esos avales, concedan hasta otros 100.000 millones de euros en crédito. También se articulan 17.000 millones en "ayudas directas a los colectivos más vulnerables". Gran parte de estas ayudas directas tienen que concretarse según las necesidades de cada línea de acción. Buena parte tendrá que sufragar acciones de apoyo directo a las empresas que asumirán la Tesorería General de la Seguridad Social y el Servicio

Público de Empleo Estatal. En particular, la subvención de gran parte de los costes de los nuevos expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) y de las prestaciones por desempleo extraordinarias.

En lo que respecta más específicamente a la colaboración público-privada para la financiación, el texto del Real Decreto indica que la "línea de avales por cuenta del Estado, cubrirá tanto la renovación de préstamos como nueva financiación por entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito, entidades de dinero electrónico y entidades de pagos, para atender sus necesidades derivadas, entre otras, de la gestión de facturas, necesidad de circulante u otras necesidades de liquidez, incluyendo

las derivadas de vencimientos de obligaciones financieras o tributarias, para facilitar el mantenimiento del empleo y paliar los efectos económicos de COVID-19”.

Otras medidas que complementan la liquidez y solvencia empresarial incluyen el aplazamiento de pagos durante seis meses de las cuotas a la Seguridad Social, prestación extraordinaria de cese de actividad para autónomos y permisos retribuidos para sectores con actividad congelada o interrumpida. También se amplían los plazos de presentación y pagos de las declaraciones trimestrales de impuestos para autónomos y pymes (IVA, IRPF y fraccionamientos del impuesto sobre sociedades). En cuanto a los hogares, se prohíbe el corte de suministros de agua, luz o gas y se prorrogan los bonos sociales para estos fines. Asimismo, los trabajadores que se queden en paro o pierdan una parte sustancial de sus ingresos (al menos el 40 %) y los empresarios cuyas ventas se desplomen, podrán aplazar el pago de sus hipotecas. Se establecen también ayudas al alquiler y se suspenden los desahucios en seis meses.

Medidas aprobadas por la UE y el Banco Central Europeo

En la disposición de las distintas medidas financieras en España se percibe inevitablemente el problema de restricción presupuestaria que imponen las desviaciones acumuladas en déficit y deuda. En este punto, una acción contundente y unida de la UE es fundamental. Sin embargo, como ya fue habitual en la crisis anterior, se está produciendo de forma escalonada y lenta. Las acciones pueden dividirse en tres frentes: medidas del Banco Central Europeo (BCE), ayudas y financiación de la UE para los problemas actuales que genera el COVID-19, y el programa de reconstrucción (y su financiación) europea para cuando pase la pandemia y sea preciso relanzar la economía y realizar mejoras estructurales.

Con el recorrido a la baja del canal de tipos de interés prácticamente agotado, el BCE observaba a principios de marzo un desplome bursátil y una caída de expectativas sin precedentes. Las primeras

reacciones fueron algo contradictorias y dubitativas y solo elevaron la compra de activos para inyección de liquidez en 120.000 millones de euros. Sin embargo, el 19 de marzo se ampliaron esas compras hasta 750.000 millones de euros que podrían aplicarse de forma flexible (según las necesidades) hasta finales de 2020 y ampliarse posteriormente si fuera preciso. Se le denominó Programa de Compra de Emergencia Pandémica (PEPP por sus siglas en inglés). En total, sumando las adquisiciones previstas anteriormente, el BCE realizará compras de 1,1 billones de euros hasta finales de este año y ha señalado que puede intensificar aún más ese programa.

Cabe destacar también las decisiones adoptadas por las autoridades supervisoras para la relajación de algunos estándares de solvencia bancarios. Así, el Banco de España, publicó el 20 de marzo nuevos criterios para los préstamos respaldados por medidas de apoyo público, dando más flexibilidad para la consideración de algunas operaciones como dudosas no morosas. Asimismo, la Autoridad Bancaria Europea (EBA) y la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) han publicado comunicaciones en marzo y abril relajando algunos criterios contables y de dotación de provisiones relativos a la moratoria en pagos de las empresas. Destaca la flexibilidad concedida a las entidades financieras en el uso del capital. Podrán utilizar reservas ya existentes por un montante de 120.000 millones para absorber pérdidas o financiar hasta 1,8 billones de euros. La flexibilidad será total para los créditos con garantías públicas. El propio Comité de Solvencia de Basilea hizo extensivas recomendaciones de relajación temporal de criterios de pérdida esperada el 2 de abril. Y, el 6 de abril, el BCE rebajó temporalmente los requerimientos de capital por riesgo de mercado. También, desde el punto de vista de la operativa de mercado, conviene reseñar que la Comisión Nacional del Mercado de Valores prohibió hasta el 18 de mayo (prorrogable) la venta en corto para evitar movimientos especulativos particularmente desestabilizadores en el actual contexto bursátil.

Asimismo, ha habido otras medidas de tipo operativo para facilitar las transacciones en un entorno de confinamiento. En particular, las referidas a los

pagos. Con la intención de disminuir las fricciones para la realización de pagos de importe limitado, la Autoridad Bancaria Europea ha permitido que se relajen los estándares de comprobación de identidad en transacciones de bajo importe, eliminando transitoriamente la autenticación de doble factor (comprobación de identidad por dos vías) en estos pagos.

En cuanto a las medidas para paliar los efectos del COVID-19 de la UE, el Eurogrupo aprobó el 10 de abril un paquete de medidas de 500.000 millones de euros. En primer lugar, se emplearán las líneas de crédito del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) hasta 240.000 millones, fundamentalmente para sufragar gastos sanitarios de los países para frenar la pandemia. En materia de financiación empresarial se movilizarán 200.000 millones del Banco Europeo de Inversiones (BEI) en forma de garantías para pequeñas y medianas empresas. Finalmente, se crea un fondo europeo contra el desempleo dotado con 100.000 millones de euros, que concederá préstamos a los países más afectados, para ayudarles a costear las medidas de alivio por los despidos.

El tercer frente, el del apoyo financiero para la reconstrucción, ha surgido como un debate europeo ante el fracaso en la articulación de los llamados “coronabonos”, la deuda europea mutualizada que podría sufragar las acciones de los Estados miembros contra el coronavirus. En su lugar, la discusión se ha ido trasladando hacia la formalización de un fondo de reconstrucción poscoronavirus. Aún se trata en el Eurogrupo y falta consenso. El importe no está cerrado, aunque parece que se maneja la cantidad de 1,5 billones de euros. Sin embargo, las mayores divisiones surgen respecto a la estructura por la que deberían articularse las ayudas. Por un lado, hay quien aboga por subvenciones directas (sin obligación de reembolsarse) con cargo al presupuesto europeo. Otros, sin embargo, quieren que se trate de préstamos, que parece la posición que pueda finalmente imponerse (al menos en gran parte de los recursos que se generen) y que, sin embargo, está pendiente de una discusión adicional: ¿qué tipo de deuda se generaría? Aunque países como España habían propuesto la emisión de deuda perpetua,

parece que se adoptará lo que los países del “núcleo duro” europeo abogaban, una deuda a largo plazo pero con fecha límite. La UE no espera alcanzar una decisión al respecto hasta, al menos, mediados o finales de mayo.

La articulación de las distintas medidas financieras en Europa y España se resume en un gráfico en el apéndice de esta nota.

Situación y perspectivas del sector bancario

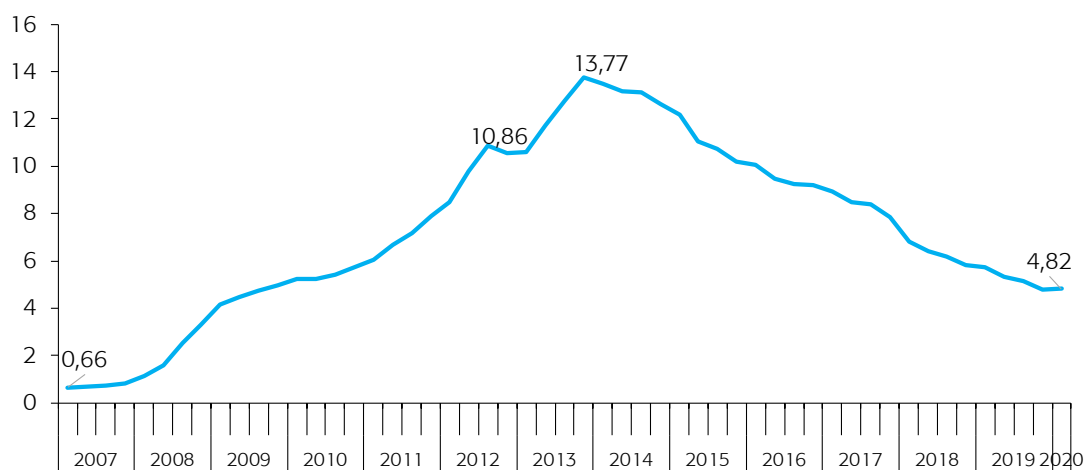
A la hora de evaluar la situación del sector bancario en España, hay que tener en cuenta que la referencia de la anterior crisis (la financiera) no resulta comparable en muchos aspectos. En la crisis del coronavirus no se observan algunos condicionantes que comprometían el crecimiento y el empleo a largo plazo en la crisis financiera, como elevados desajustes inmobiliarios, endeudamiento acelerado en los años anteriores y deterioro de la calidad de los balances bancarios. En este último punto, una lección importante de la crisis financiera fue que la acción de reconocimiento del problema y de rescate de la economía debió ser temprana. En lo que al sector bancario se refiere, la articulación de mecanismos de financiación con aval del Estado puede frenar el *shock* de crédito y amortiguar no solo el avance de la morosidad de las entidades financieras, sino también de la que se produzca entre las empresas, en la medida en que estas puedan seguir financiando su circulante o “puenteando” el bache con financiación transitoria. En este entorno, como se señaló anteriormente, es importante tener en cuenta que los bancos españoles se han situado en una posición “realista” de forma anticipada, provisionando pérdidas esperadas de forma considerable en los resultados del primer trimestre.

Con anterioridad a la crisis financiera, la morosidad del crédito en España se encontraba por debajo del 1% pero creció hasta el 8% con la primera oleada de aquella crisis y superó el 13% por los efectos de medio plazo de la segunda oleada, la del aumento del riesgo soberano (gráfico 1). Desde entonces, se produjo una reducción significativa de la morosidad

Gráfico 1

Tasa de morosidad del crédito en España (mar. 2007-ene. 2020)

(En porcentaje)



.Fuente: Banco de España y elaboración propia.

hasta diciembre de 2019, momento en el que se situó en el 4,78%, con un ligerísimo incremento en enero de 2020 hasta el 4,82%. Asimismo, hay que tener en cuenta que la evolución de la morosidad varió considerablemente entre sectores en los últimos años. La crisis evidenció un problema de calidad de crédito eminentemente inmobiliario y, sobre todo, relacionado con el crédito promotor. El peso de la construcción explica como la morosidad de la financiación de actividades productivas llegó a superar el 20% en 2013 para caer al 5,53% en diciembre de 2019. Aunque la morosidad hipotecaria repuntó, apenas llegó a superar el 6% en 2013 y cayó hasta el 3,27% en diciembre de 2019. El crédito al consumo, aunque de menor importancia en valor absoluto, elevó su mora hasta casi el 10% a principios de 2014. En diciembre de 2019, esa tasa se redujo al 4,59% pero, como hemos señalado en otras ocasiones, es el crédito cuya calidad es más vulnerable en los próximos meses.

Con las consideraciones previas, es previsible que la tasa de morosidad aumente significativamente a partir del segundo trimestre de este año. En un principio, pueden observarse repuntes en la relativa al crédito al consumo, pero sus efectos más significativos se harán sentir en el sector empresarial.

Aunque las acciones extraordinarias de financiación con avales públicos aumentarán el numerador de la ratio (volumen total de crédito), caerán las nuevas operaciones ordinarias. También es importante tener en cuenta que los avales amortiguarán cualquier aumento de la morosidad por el crédito nuevo concedido, por la cobertura hasta el 80% del riesgo por parte del Estado. Todo ello se reflejaría parcialmente en la morosidad, con cierto retraso, sobre todo a finales de 2020 y en 2021 (aunque hacia mitad del año próximo también bajaría la tasa de morosidad conforme la economía española vuelva a crecer).

Evaluación de urgencia

Las medidas financieras aprobadas por el gobierno español y las autoridades europeas constituyen un esfuerzo no despreciable por paliar las carencias de liquidez y solvencia causadas por el COVID-19. Sin embargo, consideradas en su conjunto —o en comparativa con las adoptadas en otras jurisdicciones como Estados Unidos—, se aprecian algunas posibles insuficiencias. También se observan algunos aspectos adicionales que podrían cubrirse sin necesidad de ampliar el marco legal actual:

- **Aplicación paulatina:** tanto en España como en la UE, las medidas se adoptan de forma excesivamente gradual, en un goteo que podría ser insuficiente para responder adecuadamente a la urgencia del problema. La implementación también parece demasiado progresiva y poco directa, como sucede, por ejemplo, con las líneas de avales públicos, que se están aplicando en tramos de 20.000 millones de euros o inferiores. Si a esto unimos la menor importancia cuantitativa como porcentaje del PIB de las ayudas concedidas en España y otros países del sur de Europa con respecto a otros países como Alemania, es muy probable que exista una sustancial asimetría en la salida de esta crisis en los diferentes países europeos y en el impacto final sobre los sectores financieros.
- **¿Financiación o inyección directa?:** condicionadas por las restricciones presupuestarias y la falta de concreción y cohesión europea, la mayoría de las ayudas se están articulando como financiación, al menos en lo que se refiere al ámbito empresarial, lo que no permite que la savia llegue siempre a las ramas del árbol productivo o que, cuando lo pueda hacer, sea demasiado tarde.
- **Posibilidades no explotadas suficientemente** en materia de solvencia: tal vez la parte más vulnerable financieramente en el contexto actual sean los autónomos y pymes, buena parte del entramado empresarial español y europeo. También algunas grandes empresas con componente altamente estratégico (ej. hoteles, líneas aéreas) pueden requerir de apoyo, no solo a la liquidez, sino también a la solvencia. Ganan sentido —extraordinario ahora mismo— financiaciones mixtas, que implican agua de riego en forma de crédito avalado y participación en el capital para salvar raíces. Sin olvidarse que el acceso a algunos programas de financiación públicos extraordinarios es solo posible superados unos umbrales mínimos de solvencia, que cubran riesgos y eviten quiebras. La UE ha autorizado un Marco Transitorio para las ayudas de Estado, que permite reforzar temporalmente la solvencia de las empresas

que lo soliciten, quizás no con el suficiente escrutinio sobre las posibles consecuencias asimétricas futuras, que podrían favorecer a determinados países. En la actualidad, Alemania lo está haciendo intensamente, *de facto*, con su programa de recapitalización directa de empresas a través del vehículo Kbf, otro elemento que puede acentuar las asimetrías en la salida de la crisis entre países europeos. Los países con mayor solvencia de sus Tesoros van a poder ayudar más a sus empresas, con lo que se puede debilitar el Mercado Único y se pueden consolidar las asimetrías competitivas ya existentes. Ya aconteció en la anterior crisis financiera de 2008 cuando algunos países europeos aprovecharon, con mayor intensidad, el marco transitorio de ayudas de Estado (que aprobó entonces la UE) para recapitalizar sus bancos en el inicio de la crisis.

- **Un mayor uso de la titulización:** una opción innovadora para convertir la deuda a corto plazo de las empresas más vulnerables en una de largo plazo sería utilizar técnicas de titulización para que el BCE amortigüe el impacto de

Condicionadas por las restricciones presupuestarias y la falta de concreción y cohesión europea, la mayoría de las ayudas se están articulando como financiación, al menos en lo que se refiere al ámbito empresarial, lo que no permite que la savia llegue siempre a las ramas del árbol productivo o que lo haga demasiado tarde.

la crisis de liquidez en estas sociedades. Una posibilidad sería que los proveedores pudieran obtener liquidez de sus deudas a corto —reconocidas por ejemplo en forma de letras de cambio— de una institución financiera con respaldo público (el ICO o el Banco Europeo de Inversiones, por ejemplo) que empaquetaría decenas de miles de estas deudas creando unos ABS (*Asset Backed Securities*, valores respaldados por activos) que podrían utilizar para obtener liquidez a largo plazo del BCE. Es

importante señalar que países como Italia o Francia han utilizado estos esquemas de liquidez para empresas en diferentes ocasiones

La UE ha autorizado un marco transitorio para las ayudas de Estado, que permite reforzar temporalmente la solvencia de las empresas. En la actualidad, los países con mayor solvencia de sus Tesoros van a poder ayudar más a sus empresas, con lo que se puede debilitar el Mercado Único y se pueden consolidar las asimetrías competitivas ya existentes.

en los últimos años, sin que haya existido un impedimento legal ni una resistencia supervisora públicamente apreciable.

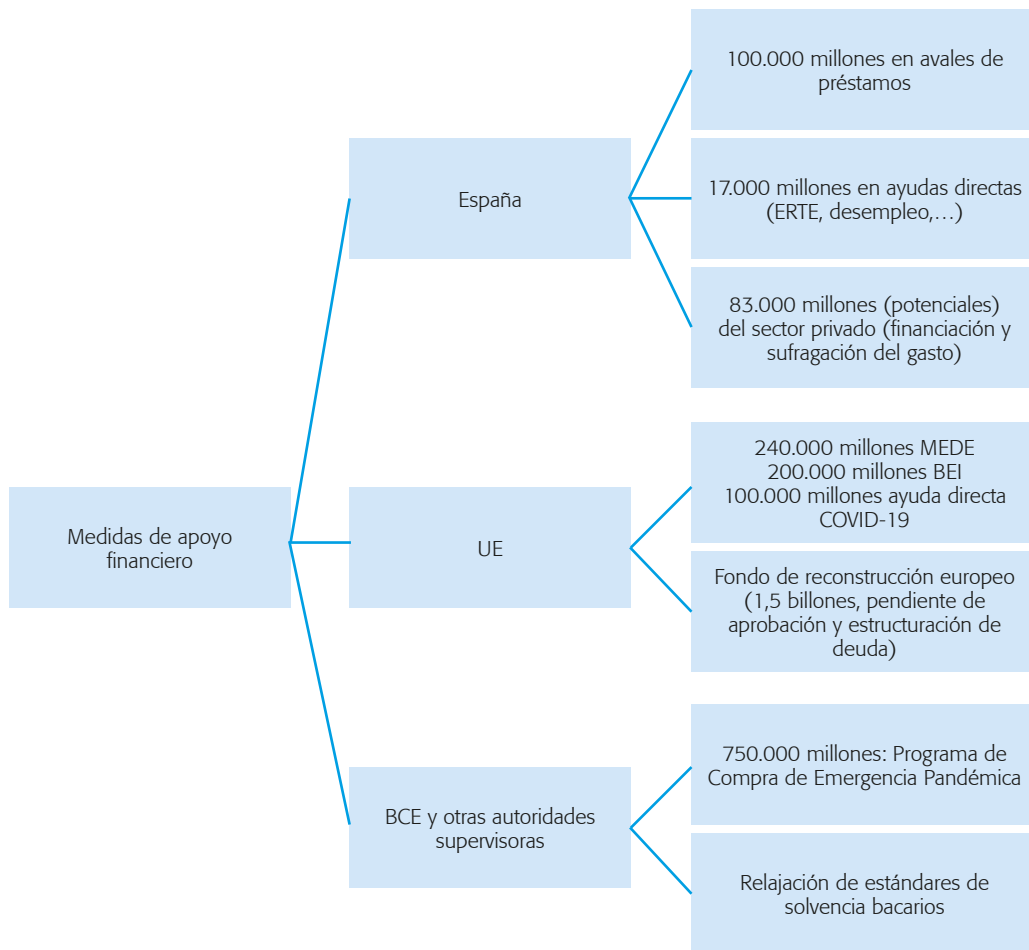
Todas las medidas implementadas —y las que puedan venir— serán evaluadas dentro de un tiempo no solo en función de su idoneidad conceptual sino de su aplicación real, en tiempo y forma. En todo caso, puesto que la principal fuente de incertidumbre persiste —cuánto durará la pandemia y si habrá rebrotes— sería conveniente que se articularan planes de contingencia más ágiles que eviten la inevitable improvisación que ha habido ante un fenómeno sin precedentes.

Referencias

DELL'ARICCIA, G., MAURO, P., SPILIMBERGO, A. y ZETTELMEYER, J. (2020). Economic policies for the COVID-19 war, Blog: *Special series on the response to the coronavirus*. IMF, 1 de abril. Disponible en: <https://blogs.imf.org/2020/04/01/economic-policies-for-the-covid-19-war/>

APÉNDICE

Medidas de apoyo financiero de España y la UE ante el COVID-19



Medidas fiscales para mejorar la liquidez empresarial en respuesta al COVID-19

Desiderio Romero-Jordán* y José Félix Sanz-Sanz**

Las previsiones de la economía española para 2020 apuntan a que la pandemia por COVID-19 generará una contracción de la actividad económica que oscilará entre el -7% y el -13%. En este contexto, el Gobierno ha aprobado medidas laborales, fiscales y financieras para reducir la destrucción de empresas y de empleo. Una de las más relevantes es el aplazamiento de seis meses aplicable a los principales impuestos estatales y a las cotizaciones a la Seguridad Social. Dicho plazo de diferimiento está por encima del período de dos a cuatro meses existente en algunos de los países de nuestro entorno. Sin embargo, el volumen de recursos movilizados en España es inferior al de países como Alemania, Francia, Italia, Dinamarca o Bélgica. Una de las razones de tal diferencia es que el aplazamiento de impuestos solo puede ser utilizado en España por empresas con menos de seis millones de euros de facturación en 2019.

Contexto económico

La economía española terminó 2019 con un crecimiento del PIB del 2%, seis décimas menos que en 2018. En este contexto de desaceleración, el Gobierno presentó el 11 de febrero de 2020 el cuadro macroeconómico donde se fijaban unas previsiones de crecimiento del 1,6% en 2020 y del 1,5% en 2021. Sin embargo, apenas un mes

después, la OCDE alertó, sin más precisiones, que el crecimiento esperado en 2020 sería nulo, o incluso negativo, a consecuencia de la brusca irrupción del virus COVID-19¹.

A los pocos días de la declaración del estado de alarma, el 14 de marzo², Funcas estimó que la economía española se contraería hasta el -3%, bajo el supuesto de que los efectos de la pandemia no se

* Universidad Rey Juan Carlos y Observatorio Funcas de Economía Pública (OFEP).

** Universidad Complutense de Madrid y Observatorio Funcas de Economía Pública (OFEP).

¹ El primer caso confirmado en España tuvo lugar el 31 de enero.

² Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 (BOE, 14 de marzo de 2020).

extendieran más allá de abril. Sin embargo, la paralización de actividades no esenciales, decretadas entre el 30 de marzo y el 9 de abril, agravó aún más el fuerte deterioro que la economía española ya estaba sufriendo en el primer trimestre a consecuencia del confinamiento³. Por ello, las estimaciones realizadas por diferentes instituciones a lo largo de abril, así como por el Gobierno de España, han ido elevando la previsión esperada de contracción. Actualmente, el rango se sitúa entre un mínimo del -7% y un máximo del -13%, dependiendo de la velocidad de recuperación del segundo semestre (Boscá, Doménech y Ferri, 2020; CEOE, 2020a; Funcas, 2020; Banco de España, 2020; FMI, 2020 y Gobierno de España, 2020).

En este escenario, las ventas de las empresas han caído en picado generando, entre otros efectos, un fuerte debilitamiento de sus posiciones de tesorería. Concretamente, la *Encuesta Empresarial sobre el Impacto del COVID-19* (EEC-19) realizada por el Banco de España revela que el 80% de las empresas han visto disminuidas sus ventas por efecto de la pandemia (Banco de España, 2020). Asimismo, la CEOE (2020b) muestra que uno de los aspectos de la gestión empresarial más seriamente dañados por el COVID-19 ha sido precisamente la tesorería. Este problema de liquidez es especialmente preocupante en España dado el pequeño tamaño medio de las empresas, que las hace muy vulnerables a las restricciones financieras (Banco de España, 2020).

El Gobierno ha aprobado hasta la fecha un conjunto de reales decretos con medidas específicas para reducir los efectos económicos de la pandemia. Se pretende con ello minimizar los daños del COVID-19 sobre el tejido empresarial empleando instrumentos de diferente naturaleza. Concretamente, aplazamiento de impuestos y cotizaciones, avales públicos, facilitación de expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE), créditos concedidos por el Instituto de Crédito Oficial y moratoria de

alquiler de locales y contratos de *leasing*. De todos ellos, según los resultados de la EEC-19, el instrumento mejor valorado es el aplazamiento, seguido de ERTE y avales. Así, el aplazamiento de impuestos es valorado positivamente por más del 70% de las empresas con caídas en sus ventas, mientras en los ERTE el porcentaje de valoración positiva está próximo al 50%.

Este artículo concentra su atención en la discusión de las medidas de aplazamiento de impuestos y cotizaciones aprobadas hasta la fecha para autónomos y pymes a nivel estatal⁴. En esencia, las normas aprobadas permiten aplazar durante seis meses los pagos del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) de los autónomos, el impuesto sobre el valor añadido (IVA), el impuesto de sociedades (IS) y las cotizaciones a la Seguridad Social (CSS). El aplazamiento, como opción para mejorar la liquidez empresarial, es una herramienta adecuada que permite liberar recursos que pueden ser destinados a salarios, suministros o proveedores, reduciendo así el riesgo de insolvencia. Por este motivo, como veremos en la última sección, el aplazamiento es una de las medidas más utilizadas en los países de nuestro entorno.

Diferimiento en el pago de impuestos y cotizaciones en España

Las medidas de aplazamiento aprobadas en España están destinadas específicamente a autónomos y pymes de tamaño muy pequeño. Por este motivo, antes de pasar revista a las medidas aprobadas, el cuadro 1 ofrece una breve síntesis de la composición y rasgos básicos del tejido empresarial español que serán útiles para discutir su diseño. A tal efecto, debe tenerse en cuenta que los autónomos son pequeñas y medianas empresas (pymes) que carecen de forma jurídica societaria y que

³ Actividades esenciales a las que no se aplicó la paralización fueron, entre otras, los servicios hospitalarios y de orden interno, además de otras como la producción y distribución de productos sanitarios o alimentos, servicios financieros o telecomunicaciones.

⁴ Excluidos los territorios forales de País Vasco y Navarra. Por otra parte, las comunidades autónomas también han establecido diferentes fórmulas de aplazamiento de impuestos cedidos y propios.

Cuadro 1

Principales rasgos del tejido empresarial español en 2019

Tamaño de empresas	Número ⁽¹⁾	Peso (en porcentaje)	Porcentaje de autónomos ⁽¹⁾	Media de trabajadores ⁽²⁾	Porcentaje de empresas por rangos de facturación (euros) ⁽¹⁾		
					<2 millones	2-10 millones	>10 millones
<i>Pymes (en paréntesis, rango de asalariados)</i>							
Sin asalariados (0)	1.882.745	56,4	67,9	1	99,8	0,1	0,1
Micropymes (1 – 9)	1.303.812	39,6	42,3	2,6	98,2	1,7	0,1
Pequeñas (10 – 49)	124.475	3,7	5,0	19,3	66,8	28,3	4,9
Medianas (50 -249)	20.571	0,6	0,0	98,1	23,4	38,0	38,6
<i>Grandes (en paréntesis, rango de asalariados)</i>							
Grandes (>250)	4.594	0,1	0,0	1.145	8,6	12,45	79,0

Fuentes: (1) Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2019) y (2) Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2020).

habitualmente no tienen asalariados. Por tanto, sus rendimientos tributan en el IRPF en vez de hacerlo en el IS.

Según el *Directorio Central de Empresas (DIRCE)* (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2020), existen en España alrededor de 3,3 millones de empresas, de las que 3,1 millones corresponden a pymes que tienen entre cero y nueve asalariados. Concretamente, el 56,4% son pymes sin asalariados, de las que el 68% son autónomos. Asimismo, un 39,6% son micropymes que tienen entre uno y nueve asalariados siendo su plantilla media de 2,6 trabajadores, de las que el 42% son autónomos. El umbral de facturación de pymes sin asalariados y micropymes está por debajo de los dos millones de euros anuales. Dentro de ese mismo umbral se encuentran el 66,8 de las pymes pequeñas, el

23,4% de las pymes medianas y el 8,6% de las grandes empresas.

Aplazamiento de impuestos

Según el calendario tributario, las pymes, sean o no autónomos, deben cumplir trimestralmente⁵ con el ingreso de las retenciones de IRPF de trabajadores y con la liquidación de IVA⁶. Adicionalmente, los autónomos deben realizar los pagos a cuenta del IRPF⁷. Por último, las sociedades deben realizar los pagos a cuenta del IS en los meses de abril, octubre y diciembre⁸.

A efectos ilustrativos, antes de entrar en el diseño del aplazamiento, se ofrece una breve descripción de la carga impositiva de los autónomos como referente de empresa de pequeño tamaño. En este

⁵ En los meses de abril, julio, octubre y enero del año siguiente.

⁶ En cuanto a la liquidación del IVA, existen diferentes regímenes especiales como el simplificado, diseñado específicamente para autónomos con facturación inferior a 250.000 euros anuales.

⁷ El porcentaje del pago a cuenta del IRPF depende de si los autónomos están acogidos a estimación directa u objetiva. Concretamente, en la estimación directa el porcentaje es del 20% del rendimiento –en cuyo cálculo se tienen en cuenta la totalidad de ingresos y gastos. En la estimación objetiva, el porcentaje oscila entre el 2% y el 4% del rendimiento, calculado este con un procedimiento de imputación en el que se utilizan diferentes índices de la actividad económica.

⁸ El pago a cuenta del IS es del 18% cuando la facturación es inferior a diez millones de euros y del 23% cuando supera dicha cifra.

sentido, los datos de la Agencia Tributaria muestran que el rendimiento medio anual del total de los autónomos fue en 2017 de 10.892 euros siendo la media anual de pagos fraccionados de IRPF de 2.087 euros, equivalente, aproximadamente, a 500 euros de pago trimestral (AEAT, 2020a)⁹. Asimismo, el resultado de la liquidación para empresas acogidas al régimen simplificado fue en media en 2018 de 1.033 euros equivalentes, en promedio, a 258 euros trimestrales (AEAT, 2020b). En conclusión, un autónomo se enfrenta, en media, a desembolsos trimestrales próximos a 750 euros en concepto de pagos a cuenta de IRPF y liquidación de IVA. A ello habría de sumarse el ingreso trimestral de las retenciones de IRPF de asalariados, si los hubiera, y las cotizaciones sociales cuyo importe mínimo está próximo a los 300 euros.

Según las estimaciones del Gobierno, el aplazamiento durante seis meses del pago de impuestos y cotizaciones sociales para autónomos y pymes permitirá mejorar la liquidez de estas empresas en una cuantía próxima a los 14.000 millones de euros.

Para suavizar las tensiones de liquidez que pueden generar tales desembolsos monetarios, especialmente a las empresas de menor dimensión, la normativa aprobada permite el aplazamiento durante seis meses de los pagos de IRPF, IVA e IS para autónomos y pymes. Según las estimaciones del Gobierno, este aplazamiento permitirá mejorar la liquidez de las empresas en una cuantía próxima a los 14.000 millones de euros. Esta herramienta de política tributaria opera en el sentido correcto, al permitir retrasar los pagos impositivos hasta el segundo semestre a la espera de una recuperación de la economía. Sin embargo, en su diseño se han introducido restricciones en cuanto a los pagos sobre

los que opera el aplazamiento, al límite superior de las cuantías y al tamaño máximo de las empresas beneficiarias. Todos estos umbrales pueden mermar de modo importante la función de apoyo a la liquidez para la que ha sido aprobado el aplazamiento. Concretamente, las restricciones impuestas para hacer uso del aplazamiento son las siguientes:

- Se limita a los pagos comprendidos entre el 12 de marzo y el 30 de mayo. Este período es insuficiente si tenemos en cuenta que el estado de alarma se extenderá al menos hasta finales de mayo. Sin embargo, la actividad económica tardará meses en reactivarse completamente, especialmente en algunos sectores, por lo que parece oportuno ampliarlo a pagos posteriores al 30 de mayo para seguir dando apoyo a la liquidez de las empresas
- El importe por el total de aplazamientos solicitados debe ser en conjunto inferior a 30.000 euros.
- El aplazamiento está limitado a empresas cuya facturación sea inferior a seis millones de euros en 2019¹⁰. Como muestra el cuadro 1, las pymes de cero a nueve asalariados se beneficiarán prácticamente en su totalidad de esta medida al ser su facturación inferior a dos millones de euros. Sin embargo, dejaría fuera a pymes de tamaño pequeño y mediano, e incluso grandes, donde los problemas de liquidez podrían ser relevantes, especialmente en sectores como por ejemplo hostelería y restauración.
- Las empresas deben pagar intereses a partir del tercer mes de aplazamiento. La mayoría de países de nuestro entorno no contemplan este tipo de penalización.

⁹ Existen, no obstante, importantes diferencias entre estimación directa y objetiva. Concretamente, el rendimiento medio en estimación directa fue en 2017 de 14.337 euros y la suma de pagos fraccionados de IRPF fue de 2.522 euros. En cambio, el rendimiento medio en estimación objetiva de actividades no agrarias fue en ese mismo año de 10.340 euros y el montante de pagos fraccionados, de 1.106 euros

¹⁰ Específicamente, 6.010.121,04 euros.

Complementariamente, el pasado 14 de marzo se modificó el calendario tributario para facilitar el cumplimiento retrasando un mes los pagos del mes de abril. No obstante, este retraso solo ha sido permitido para empresas con una facturación en 2019 inferior a 600.000 euros por lo que la medida solo beneficia a las empresas más pequeñas. El Gobierno estima que esta medida tendrá un impacto de 3.558 millones sobre la liquidez de las empresas.

Por último, el pasado 21 de abril, el Gobierno aprobó la posibilidad de que los autónomos que tributan en estimación objetiva pasen a hacerlo en estimación directa. En otras palabras, pasarán a tributar de acuerdo a sus verdaderos beneficios en lugar de hacerlo por índices objetivos de carácter fijo, como por ejemplo el número de empleados, la potencia contratada o la superficie del local utilizados en la restauración. En el actual contexto, la estimación directa resulta más beneficiosa para los autónomos, ya que la probabilidad de incurrir en pérdidas en los próximos trimestres es muy elevada por lo que el IRPF será muy reducido o simplemente nulo. El Gobierno estima que esta medida beneficiará a alrededor de 300.000 autónomos que actualmente tributan en estimación objetiva, y su impacto presupuestario será de 1.130 millones de euros (Gobierno de España, 2020).

Aplazamiento de cotizaciones a la Seguridad Social

Antes de entrar a analizar el aplazamiento de cotizaciones, debe tenerse en cuenta que su pago se realiza a mes vencido. En el caso de los autónomos, la cuota pagada en 2020 oscila entre un mínimo de 286 euros y un máximo de 1.233 euros¹¹. El importe de las bases elegidas determina el nivel de las prestaciones recibidas en caso de cese de actividad, baja por enfermedad o accidente y jubilación. No obstante, más del 60% de los autónomos optan voluntariamente por la base mínima de cotización (Ministerio de Trabajo, Migraciones y

Seguridad Social, 2019). En el resto de empresas, las bases mínima y máxima se determinan según la categoría profesional del trabajador. La cuota media por trabajador oscila, aproximadamente, entre 340 en el sector de la hostelería y 650 en la industria manufacturera (Tesorería General de la Seguridad Social, 2019).

El diferimiento del pago en las cotizaciones presenta dos importantes diferencias respecto al de los impuestos: no establece umbrales por nivel de facturación y no existen límites al volumen de las cuotas beneficiadas.

El Gobierno ha aprobado el diferimiento de las cuotas de la Seguridad Social por un plazo de seis meses para empresas que hayan suspendido actividades por el estado de alarma. Existen dos alternativas de diferimiento, el aplazamiento o la moratoria, siendo ambos incompatibles. El aplazamiento permite fraccionar el pago de las cuotas durante seis meses, mientras que con la moratoria las cuotas no pagadas se abonarían íntegramente en el sexto mes. El aplazamiento estará operativo para los meses de abril a junio mientras que la moratoria en los meses de mayo a julio. La concesión de la moratoria es automática con la simple presentación telemática, aunque no está permitido en todos los sectores económicos. Sin embargo, el aplazamiento debe ser resuelto por la Administración siendo requisito obligatorio no tener aplazamientos previos anteriores a marzo. La moratoria está exenta de intereses de demora y recargos, mientras que el aplazamiento lleva aparejado un interés de demora que aunque reducido es del 0,5%. El Gobierno ha estimado el impacto presupuestario de estas medidas en 691,2 millones de euros (Gobierno de España, 2020).

El diseño del diferimiento del pago en las cotizaciones presenta dos importantes diferencias respecto al de los impuestos. Primero, no establece

¹¹ La cuota se establece aplicando un tipo sobre las bases de cotización, que tienen un mínimo y un máximo, reguladas cada año en los Presupuestos del Estado. En 2020, la base mínima es de 944,4 euros y la máxima de 4.070,1 euros. El tipo general de cotización es del 30,3%.

umbrales por nivel de facturación. El requisito exigido es que se encuentren afectadas por la suspensión de actividades como resultado del estado de alarma. Segundo, no existen límites al volumen de las cuotas beneficiadas, al contrario de lo que sucede con los impuestos.

Análisis comparado con otros países de la UE-15

Siguiendo a Anderson *et al* (2020), el cuadro 2 muestra el peso en el PIB de los recursos asignados a aplazamientos e instrumentos financieros frente al COVID-19 en una selección de países. Como se puede ver, Alemania (27,2%), Francia (14,0%), Italia (29,8%) o Reino Unido (14,9%) han optado por dar un papel preponderante a los instrumentos financieros. Contrariamente, Dinamarca (7,2%), Holanda (3,2%) o Hungría (8,3%) han preferido dedicar una mayor cantidad de recursos públicos al aplazamiento. España ha optado también por dar mayor peso a los instrumentos financieros, para lo que ha movilizado una cantidad de recursos públicos

equivalente al 9,1% del PIB, frente al 1,5% utilizado en los aplazamientos. En todo caso, ese 1,5% está muy por debajo de los recursos empleados por algunos de nuestros vecinos europeos como Bélgica (3,0%), Dinamarca (7,2%), Francia (9,4%), Portugal (11,1%), Italia (13,2%) o Alemania (14,6%).

El cuadro 3 ofrece una síntesis de los principales rasgos del aplazamiento en los países de la antigua UE-15. El cuadro muestra información de los impuestos y cotizaciones afectados por aplazamientos, los períodos y rasgos más destacados de la medida y la existencia de recargos o intereses por el diferimiento. La información contenida en dicho cuadro permite extraer las siguientes conclusiones:

- La mayoría de países permite el aplazamiento de IS, IVA IRPF y CS aunque algunos lo limitan a alguna de esas figuras, por ejemplo, en Finlandia solo es aplicable al IS.
- El período de diferimiento de seis meses aplicable en España está por encima del período de dos a cuatro meses existente en varios de

Cuadro 2

Recursos implicados en aplazamientos e instrumentos financieros

(En porcentaje del PIB)

Países	Aplazamiento	Instrumentos financieros
Alemania	14,6	27,2
Bélgica	3,0	10,9
Dinamarca	7,2	2,9
España	1,5	9,1
Estados Unidos	2,6	2,6
Francia	9,4	14,0
Grecia	2,0	0,5
Holanda	3,2	0,6
Hungría	8,3	0,0
Italia	13,2	29,8
Portugal	11,1	5,5
Reino Unido	1,4	14,9

Nota: Las cifras aquí recogidas están actualizadas a 6 de mayo de 2020. Tales valores están sujetos a la dinámica de los cambios normativos.

Fuente: Anderson *et al.* (2020).

Cuadro 3

Aplazamiento de impuestos y cotizaciones

(Principales rasgos en los países de la antigua UE-15)

<i>País</i>	<i>Medidas de aplazamiento</i>
Alemania	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite aplazamiento de pagos si existen dificultades financieras • Deben solicitarse hasta el 31 de diciembre de 2020 • Permitido para IS, IVA y CS • Se puede solicitar el reembolso de pagos a cuenta de IS e IVA • Sin carga de intereses
Austria	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite aplazamiento de pagos del IS para empresas afectadas por COVID-19 • Se debe solicitar hasta el 31 de octubre de 2020 • El aplazamiento de CS es automático en caso de impago total o parcial • Sin carga de intereses
Bélgica	<ul style="list-style-type: none"> • Se retrasa tres meses la fecha de pago del IS correspondiente a marzo • Diferimiento de dos meses del pago de IVA resultante de la liquidación • El pago de CS del primer cuatrimestre de 2020 se extiende hasta junio • Se adelanta la devolución de IVA para todas las empresas
Dinamarca	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite un diferimiento de cuatro meses en el pago de impuestos y CS • La liquidación de IVA se retrasa un mes para grandes empresas y hasta septiembre para el resto • En ciertos casos se puede reembolsar el IVA pagado.
Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite una extensión en la fecha de pago del IS previa solicitud • El tipo de interés por retraso en pagos se reduce del 7 al 4%
Francia	<ul style="list-style-type: none"> • Como norma general, la liquidación de impuestos directos, indirectos (excepto IVA) y cotizaciones puede ser retrasada hasta tres meses. • Se aceleran las devoluciones de IVA • Las empresas en dificultades pueden solicitar la suspensión o la moratoria previo estudio de cada caso.
Grecia	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite retraso de hasta cuatro meses en el pago de impuestos sin recargos • Posibilidad de reembolso de retenciones y pagos a cuenta ya pagados
Holanda	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite aplazamiento de al menos tres meses de IVA, IS, IRPF y CS previa solicitud • Sin penalización
Irlanda	<ul style="list-style-type: none"> • Se suspende el pago de intereses por retraso en pagos de IVA y retenciones de IRPF
Italia	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite aplazamiento de pagos de IVA de marzo a mayo solo en ciertos sectores • Se permite con ciertas condiciones que las CS de abril y mayo sean aplazadas a junio • Se permite un crédito fiscal por costes de desinfección en las empresas
Luxemburgo	<ul style="list-style-type: none"> • Sociedades y autónomos pueden solicitar la cancelación de IS, IRPF e impuesto municipal sobre los negocios de los dos primeros cuatrimestres o alternativamente una extensión de cuatro meses en la fecha de pago del IS, IRPF, impuesto municipal sobre los negocios e impuesto sobre la riqueza
Portugal	<ul style="list-style-type: none"> • Se permite retrasar los pagos de impuestos un mínimo de dos meses sin penalización • Se aplica exención fiscal de IVA para entregas de bienes realizadas por el gobierno a instituciones sin fines de lucro.
Suecia	<ul style="list-style-type: none"> • Pago de CS, retenciones de IRPF e IVA puede ser aplazado entre tres y doce meses • Las empresas puede reclamar los impuestos pagados entre enero y marzo y pagarlos un año después
Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de vacaciones fiscales para ciertos sectores como comercio minorista y ocio para el año fiscal de 2020 y 2021 con facturación inferior a 51.000 libras • En general, los saldos positivos de IVA del período marzo a junio pueden ser aplazados hasta el 31 de marzo de 2021 • Los contribuyentes pueden solicitar aplazamiento del pago del IS y de retenciones de IRPF

Fuentes: KMPG (2020), Tax Foundation (2020), PWC (2020), Freshfields Bruckhaus Deringer (2020), TPA (2020), Baker Mckenzie (2020) y elaboración propia.

nuestros vecinos comunitarios. Pero inferior al de Reino Unido o Suecia donde el diferimiento puede extenderse hasta los doce meses.

- Adicionalmente al aplazamiento, algunos países permiten el reembolso de impuestos o retenciones ya pagados, como Dinamarca, Grecia o Francia.
- El aplazamiento se permite en general para todas las empresas cuyas ventas hayan sido afectadas por el coronavirus con independencia de su tamaño, siendo España una excepción.
- Por último, en la mayoría de casos no se aplica penalización alguna por el aplazamiento de impuestos y cotizaciones, siendo España una de las excepciones donde no se cumple esta premisa.

El período de aplazamiento de seis meses vigente en España está por encima de los dos a cuatro meses permitido en algunos países de nuestro entorno. Como contrapartida, los umbrales en cuanto a cantidades aplazadas y de facturación colocan a las empresas medianas y grandes españolas en una situación de desventaja relativa.

En resumen, el período de aplazamiento de seis meses vigente en España está por encima de los dos a cuatro meses permitido en algunos países de nuestro entorno. Como contrapartida, los umbrales en cuanto a cantidades aplazadas y de facturación para optar al diferimiento de impuestos colocan a España en una situación de desventaja relativa que merecería ser revisada. Creemos que la profunda contracción esperada de la economía española en 2020 exige que el diseño del aplazamiento se haga con la máxima generosidad posible, tanto en plazos de diferimiento como en cuantías, para minimizar la desaparición de empresas y por tanto la pérdida de empleo, solo en marzo cerraron alrededor de 100.000 empresas. Apostar con mayor decisión por

la mejora de la liquidez empresarial flexibilizando el diseño del aplazamiento conducirá probablemente a un mayor déficit en el corto plazo. Sin embargo, compensará en el largo plazo al dotar a la economía de más músculo para remontar la actividad en los siguientes períodos.

Referencias

- AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (2020a). *Estadística de rendimientos de actividades económicas. Estadística del año 2017*. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Estadisticas/Publicaciones/sites/rae/2017/jrubik209bf9b54f1f09c7bdef3bc16ab52-2f22907d943.html
- (2020b). *Estadística por partida de IVA 2018*. Disponible en: https://www.agenciatributaria.es/AEAT/Contenidos_Comunes/La_Agencia_Tributaria/Estadisticas/Publicaciones/sites/ivapartidas/2018/jrubik16075d08f12046e7c1d77be8bd.73475c10fa3197.html
- ANDERSON, J., BERGAMINI, E., BREKELMNS, S., CAMERON, A., DARVAS, Z., DOMÍNGUEZ, M. (2020). The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus. Bruegel Dataset. Disponible en <https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/>
- BAKER MCKENZIE (2020). *Overview of the (para) fiscal measures in Belgium*. Disponible en: <https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2020/03/overview-para-fiscal-measures-belgium-covid19>
- BANCO DE ESPAÑA (2020). Escenarios macroeconómicos de referencia para la economía española tras el Covid-19. *Boletín Económico*, 2. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/COVID-19/be2002-art1.pdf>
- BOSCA, J. E., DOMÉNECH, R. y FERRI, J. (2020). *The macroeconomic impact of Covid-19*. Revisión de 6 de abril. Disponible en: <https://www.bbvaesearch.com/en/publicaciones/the-macroeconomic-impact-of-covid-19/>
- CEOE (2020). *Escenario Económico – Especial Impacto Coronavirus*. Disponible en: https://contenidos.ceoe.es/CEOE/var/pool/pdf/publicaciones_docs-file-787-escenario-economico-especial-impacto-coronavirus-8-de-abril-2020.pdf

- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2020). *World Economic Outlook, April 2020*. Washington: IMF. Disponible en: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
- FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER (2020). *Covid-19 and German Tax*. Disponible en: http://knowledge.freshfields.com/en/Global/r/4111/covid-19_and_german_tax
- GOBIERNO DE ESPAÑA (2020). *Actualización del programa de Estabilidad 2020*. Disponible en: <https://www.hacienda.gob.es/es-ES/CDI/Paginas/EstrategiaPoliticaFiscal/Programasdeestabilidad.aspx>
- KPMG (2020). *Reports of tax developments in response to the coronavirus (COVID-19)*. Disponible en: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/taxnewsflash-coronavirus-covid-19-developments.html>
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO (2019). *Cifras Pyme. Datos a Enero de 2019*. Disponible en: <http://www.ipyme.org/es-ES/ApWeb/EstadisticasPYME/Documents/CifrasPYME-diciembre2019.pdf>
- (2020). Retrato de la PYME. *DIRCE* a 1 de enero de 2019. Disponible en: www.iypme.org.
- MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES Y SEGURIDAD SOCIAL (2019). *Trabajadores autónomos, personas físicas, en alta en la Seguridad Social. Informe completo del cuarto trimestre*. Disponible en: http://www.mitramiss.gob.es/ficheros/ministerio/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/autonomos/estadistica/2019/4TRIMESTRE/Publicacion_diciembre_2019.pdf
- (2020). *Boletín de Estadísticas Laborales*. Disponible en: <http://www.mitramiss.gob.es/estadisticas/bel/welcome.htm>
- TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL (2019). *Estadística de Bases medias de cotización Diciembre de 2019*. Disponible en: http://www.seg-social.es/wps/wcm/connect/wss/113b46b8-3123-4b96-9e5f-7ec50173bd5e/BASES+MEDIAS+PF+DICIEMBRE+2019.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=linktext&ContentCache=NONE&CACHE=NONE&CACHEID=ROOTWORKSPACE.Z18_9H5AH880M8TN80QOV0H20V0000-113b46b8-3123-4b96-9e5f-7ec50173bd5e-n68epCU
- TPA (2020). *Austria: Covid-19 virus relief measures*. Disponible en: <https://www.tpa-group.com/en/cee-news-en/austria-covid-19-virus-relief-measures/>