

ESTUDIOS



**INFORME  
PYME 2021**

Ε

JUNIO 2021

# IMPACTO ECONÓMICO DE LA COVID-19 SOBRE LA PYME EN ESPAÑA



# IMPACTO ECONÓMICO DE LA COVID-19 SOBRE LA PYME EN ESPAÑA

JUNIO 2021

## COORDINACIÓN

Dr. Domingo García Pérez de Lema. FAEDPYME  
Dr. Salvador Marín Hernández. CATEDRA EC-CGE  
Dr. Francisco Somohano Rodríguez. FAEDPYME

## EQUIPO DE INVESTIGACIÓN FAEDPYME

**UNIVERSIDAD DE CANTABRIA:** Somohano Rodríguez, Francisco Manuel (dir.); Martínez García, Francisco Javier; López Fernández, José Manuel.

**UNIVERSIDAD DE CASTILLA-LA MANCHA:** Jiménez Moreno, Juan J. (dir.); Sáez Martínez, Francisco José; González Moreno, Ángela; Díaz García, María Cristina; Ruiz Amaya, María Carmen; Avellaneda Rivera, Laura Mercedes.

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID:** Danvila del Valle, Ignacio (dir.); Sastre Castillo, Miguel Ángel (dir.); Ramos González, M<sup>a</sup> del Mar; Rubio Andrés, Mercedes; Sánchez González, José Javier y Universidad de Alcalá: Sánchez Marín, Gregorio.

**UNIVERSIDAD DE GRANADA:** Rodríguez Ariza, Lázaro (dir.); Gómez Miranda, María Elena.

**UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA:** Hernández Mogollón, Ricardo (dir. general); Almodóvar González, Manuel (dir. Técnico); Fernández Portillo, Antonio; Díaz Casero, Juan Carlos; Sánchez Escobedo, Mari Cruz; Rodríguez Preciados, Raúl; Díaz Aunión, Ángel.

**UNIVERSIDAD DE MÁLAGA:** Diéguez Soto, Julio (dir.); Becerra Vicario, Rafael; Callejón Gil, Ángela; Cisneros Ruiz, Ana José; Fernández Gámez, Manuel Ángel; Galache Laza, Teresa; González García, Vicente; Ruiz Palomo, Daniel.

**UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ:** Gómez Gras, José María (dir. general); Mira Solves, Ignacio (dir. técnico); Martínez Mateo, Jesús; Estrada De la Cruz, Marina.

**UNIVERSIDAD DE MURCIA:** Meroño Cerdán, Ángel (dir.); Antón Renart, Marcos; Calvo-Flores Segura, Antonio; Marín Hernández, Salvador; Ortiz Martínez, María Esther; Palacios Manzano, Mercedes; Santos García, José Manuel.

**UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA:** Batista Canino, Rosa M. (dir.); Bolívar Cruz, Alicia; Medina Brito, Pino; Sosa Cabrera, Silvia; Verano Tacoronte, Domingo.

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE CARTAGENA:** García Pérez de Lema, Domingo (dir.); Duréndez Gómez-Guillamón, Antonio; Hernández Cánovas, Ginés; Madrid Guijarro, Antonia; Martínez-Abarca Pastor, Carlos.

**UNIVERSIDAD DE SALAMANCA:** Muñoz Gallego, Pablo Antonio (dir.); Suárez González, Isabel; González Benito, Oscar; Galende del Canto, Jesús; Lannenongue, Gustavo y Nieto Antolín, Mariano.

**UNIVERSIDAD DE SEVILLA:** Escobar Pérez, Bernabé (dir.); Miras Rodríguez, María del Mar.

## EQUIPOS DE INVESTIGACIÓN COLABORADORES

**CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA:** Mínguez Fuentes, Raúl (dir.); Valero Calero, Manuel.

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA:** Clemente Almendros; José A. (dir.); González González, Inés; Cerdá Suárez, Luis M.

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA:** Ribes Giner, Gabriela (dir.); Estellés, Sofía.



## PRÓLOGO

La pandemia de la COVID-19 ha generado una crisis sanitaria sin precedentes, con efectos dramáticos en términos sociales y consecuencias muy negativas en el ámbito económico y empresarial. Para hacerla frente, fue necesario adoptar medidas restrictivas de carácter extraordinario con objeto de contener sus efectos y evitar el colapso del sistema sanitario.

En un primer momento, el Gobierno se vio obligado a imponer la paralización de una parte significativa de la actividad económica y el confinamiento de la población. Posteriormente, fueron las Comunidades Autónomas las encargadas de modular la respuesta para tratar de contener la expansión del virus conforme la pandemia ganaba o perdía intensidad. Las medidas aplicadas en este caso se centraron, básicamente, en restringir de alguna forma la movilidad de los ciudadanos y/o en cerrar parte de la actividad económica no esencial.

Paralelamente, todas estas medidas de carácter interno han coexistido con restricciones internacionales a la movilidad entre países, que han reducido a su mínima expresión el tránsito de viajeros.

Como consecuencia de todo ello, sectores tan importantes para la economía española como la hostelería y el turismo se han visto muy perjudicados, y su deterioro se ha ido trasladando al resto de ramas productivas a través de las interrelaciones sectoriales existentes en una economía desarrollada. Además, hay que añadir la caída registrada en el consumo derivada de las restricciones a la movilidad, la cual ha tenido un impacto directo, y muy significativo, en el conjunto de ramas de actividad.

En un entorno tan negativo como el descrito, han sido las pymes las empresas que se han visto más perjudicadas. Su menor tamaño dificulta su capacidad de resistencia ante situaciones de parálisis económica como la vivida: suelen tener más problemas para acceder a financiación ajena, mayores dificultades para internacionalizarse y diversificar su negocio, y una capacidad limitada para la innovación. Además, teniendo en cuenta que más del 80% de las pymes desarrolla su actividad en el sector servicios, y siendo éste el sector que se ha visto más afectado por la caída del consumo (destacando la hostelería y el turismo, comercio, transporte de pasajeros, actividades recreativas y culturales, ...), el impacto en este tipo de empresas ha sido devastador.

No hay que olvidar que las pymes representan el 99,8% del tejido empresarial, aglutinando más del 60% del empleo privado generado por la economía española, lo que pone de manifiesto su papel primordial en la generación de riqueza y destacando como uno de los actores más relevantes en la actividad productiva del país.

En este entorno tan complicado, es más necesario que nunca situar a la pyme en el centro de la política económica destinada a la recuperación, dada su relevancia. Para ello, los fondos europeos *Next Generation EU* representan una oportunidad inmejorable. Su llegada a esta parte tan importante del tejido productivo debería ser una prioridad para el país.

Las empresas deben ser el eje vertebrador de las medidas económicas encaminadas a la recuperación, al ser el motor de la economía, generadoras de empleo y de riqueza. Dentro de ellas, las pymes emergen como el núcleo fundamental para lograr la transformación y modernización de la economía española y alcanzar un modelo de crecimiento más sólido, sostenible e inclusivo. Parece claro que no habrá reconstrucción ni transformación del modelo económico sin poner el foco en las pymes.

Es en este contexto en el que hay que entender el informe *Impacto económico de la COVID-19 sobre la pyme en España*. A partir de un amplio y sólido trabajo de campo, basado en encuestas a una muestra significativa de 960 pymes, este estudio aporta información sobre la evolución de los negocios de este segmento de empresas durante este periodo de pandemia y sobre las principales dificultades que enfrentan, tratando, además, de analizar la actividad innovadora de la pyme y las barreras que éstas encuentran a la hora de acceder a financiación ajena.

El documento refleja de manera clara y concisa cuál es la situación real de las pymes españolas y de los problemas a los que tienen que hacer frente. De esta forma, se proporciona una potente herramienta que puede ser muy útil a la hora de identificar las principales áreas de acción a las que destinar recursos con objeto de dinamizar la actividad productiva e incrementar la competitividad del tejido de pequeñas y medianas empresas, y, en suma, aumentar la productividad del conjunto de la economía.

España necesita afrontar, en el corto y medio plazo, una profunda transformación que permita recuperar y consolidar la senda de crecimiento durante la próxima década. Dada su relevancia en el tejido productivo, las pymes serán esenciales para garantizar la recuperación económica. Comprender e identificar sus problemas con estudios como el que aquí se presenta, resulta esencial a la hora de gestionar los recursos públicos adecuadamente, destinándolos a solucionar los problemas que este tipo de empresas enfrentan y a mejorar el entorno en el que se desenvuelven.

**José Luis Bonet**  
PRESIDENTE  
CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA

**Valentín Pich**  
PRESIDENTE  
CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS DE ESPAÑA

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>09</b>
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>11</b>
Estructura de la muestra .....	11
Selección de variables y diseño del cuestionario .....	13
Análisis estadístico de los datos .....	13
<b>DATOS GENERALES DE LAS EMPRESAS</b> .....	<b>14</b>
<b>IMPACTO ECONÓMICO</b> .....	<b>16</b>
Empleo .....	16
Ventas .....	19
Indicadores económicos y financieros .....	23
Internacionalización .....	27
<b>IMPACTO SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA</b> .....	<b>30</b>
Actividades con clientes y proveedores .....	30
Actividades operativas .....	32
Actividades estratégicas .....	34
<b>ACTIVIDAD INNOVADORA</b> .....	<b>36</b>
<b>ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b> .....	<b>42</b>
<b>INDICADORES DE RENDIMIENTO</b> .....	<b>48</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>51</b>
<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>55</b>





## INTRODUCCIÓN

La COVID-19 ha generado un fuerte impacto sanitario, social y económico en el mundo. Muchas empresas se han visto golpeadas por la crisis sanitaria y han surgido fuertes tensiones que pueden limitar su competitividad y su supervivencia. Como consecuencia de esta inesperada crisis, se ha producido un *shock* en la oferta en las cadenas de suministro y un *shock* en la demanda provocado por un menor consumo que ha hecho disminuir los ingresos en las empresas (Donthu & Gustafsson, 2020). Todo esto ha propiciado una reducción de la actividad productiva que se ha dejado notar muy negativamente en el mercado de trabajo, incrementando el desempleo. Adicionalmente, la COVID-19 es un caso particular debido a la velocidad con la que se han extendido la crisis por todo el mundo, causando estragos en la economía global (Sharma et al., 2020).

En la actualidad muchas instituciones están trabajando para establecer estrategias de reactivación económica con el ánimo de mitigar los impactos que ha generado y generará la crisis sanitaria ocasionada por la COVID-19. Para gestionar esta crisis será necesario establecer tanto políticas en el corto plazo, como políticas a medio y largo plazo que

*Resulta imprescindible disponer de información, cuantitativa y cualitativa, sobre los efectos económicos que la pandemia de COVID-19 está teniendo en las empresas.*

marquen el camino hacia una recuperación fuerte y sostenible (Banco Mundial, 2020). En este sentido, resulta imprescindible disponer de información, cuantitativa y cualitativa, sobre los efectos económicos que la pandemia de COVID-19 está teniendo en las empresas. Esto permitirá conocer las necesidades y los desequilibrios que hayan surgido en el tejido empresarial, y que puedan producirse en el futuro, con objeto de dotar y gestionar eficientemente los recursos necesarios para el impulso de la economía. Además, esta información debe ser ágil y constante en el tiempo mientras dure la incertidumbre sobre cuánto durará esta crisis sanitaria. Estamos ante un momento en el que se deben tomar decisiones rápidamente, lo que se decida tendrá importantes consecuencias en el futuro (BBVA Research, 2020).

El *Informe Pyme 2021* se centra en valorar el impacto en la economía española de la crisis sanitaria generada por la COVID-19. Se aporta información sobre las expectativas de crecimiento de empleo y ventas, y de diferentes indicadores de la organización de la empresa. El documento pretende ser una herramienta para la planificación de las estrategias a seguir, tanto para la gestión de la empresa, como para dirigir convenientemente los programas de actuación de las políticas públicas, siendo útil para las empresas y a los distintos agentes económicos y sociales, facilitando información para la toma de decisiones principalmente en el ámbito económico y estratégico.

### Los objetivos específicos del informe son:



Estimar el impacto de la pandemia de COVID-19 en variables como el empleo, las ventas y en diferentes indicadores económicos y financieros, con objeto de identificar las principales dificultades que atraviesan las empresas.



Determinar el impacto de la crisis económica generada por la COVID-19 en la organización de la empresa.



Estudiar de forma más profunda la actividad innovadora de la Pyme y su acceso a la financiación.

Para llevar a cabo este trabajo se ha realizado un estudio empírico a partir de la información proveniente de una encuesta realizada a directivos de 960 pymes españolas. La muestra está compuesta por microempresas (6 a 9 trabajadores), pequeñas empresas (10 a 49) y medianas empresas (50 a 249). La recogida de información fue telefónica y online. El trabajo de campo se realizó durante los meses de febrero, marzo y abril de 2021. Hay que señalar que en el desarrollo de las distintas fases de esta investigación se ha respetado el secreto estadístico de la información facilitada por los participantes en el estudio.

Adicionalmente, cabe destacar, por un lado, que no es objetivo de este informe juzgar la situación de las pymes, sino más bien la de ofrecer una visión integral de estas empresas, que ponga de manifiesto, virtudes y/o desequilibrios, con el propósito de que sirva de referencia para que, en su caso, puedan adoptarse las medidas oportunas para potenciar las primeras y ajustar los segundos.

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la muestra y del cuestionario garantizan la obtención de información estadísticamente válida para extraer conclusiones sobre los diversos aspectos que aborda este trabajo. En esta sección se expone la metodología del trabajo empírico realizado: estructura de la muestra, proceso de selección de las variables del cuestionario y técnicas estadísticas utilizadas en el proceso de resumen y análisis de la información obtenida.

### Estructura de la muestra

El diseño general de la muestra se fundamenta en los principios del muestreo estratificado. Para ello, es necesario definir los criterios de estratificación que serán función de los objetivos del estudio, de la información disponible, de la estructura de la población o universo objeto de estudio y de los recursos disponibles para la realización del trabajo de campo. Asimismo, deben estar relacionados con las variables objeto de estudio teniendo en cuenta que, partiendo de una muestra agregada fija, la ganancia en precisión es, en general, decreciente al aumentar el número de estratos. Por ello, el número de criterios y estratos debe ser moderado y congruente con el tamaño de la muestra.

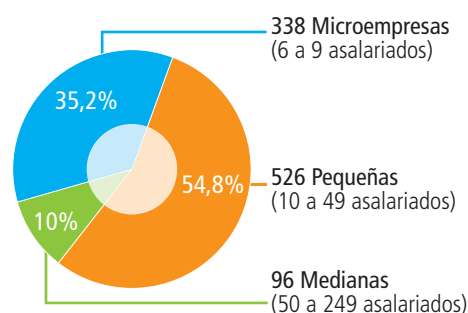
En este trabajo se fijaron los siguientes estratos: sector (Industria, Construcción, Comercio y Servicios), tamaños (microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas) y Comunidades Autónomas. Dentro de cada estrato la selección se ha realizado mediante un muestreo aleatorio simple. Como se ha comentado, el trabajo de campo se llevó a cabo a través de una encuesta telefónica y una plataforma online.

Dado que el resultado final obtenido no es íntegramente proporcional a la población o universo de referencia, fue necesaria la utilización de los correspondientes factores de elevación para la obtención de resultados agregados. Esto asegura un procedimiento objetivo y comparable para determinar la adecuación de la muestra a los objetivos de la investigación. No obstante, es importante resaltar que las distintas pruebas y contrastes estadísticos que se han realizado a lo largo del estudio, contarán con su nivel de significación o grado de precisión determinado a partir de los datos realmente obtenidos en la encuesta y de acuerdo con las técnicas estadísticas utilizadas y al nivel de agregación establecido en cada caso.

La muestra finalmente obtenida fue de **960 empresas españolas** (en el cuadro 2.1 puede verse la distribución por Actividad Económica y tamaño, y en el cuadro 2.2 por Comunidad Autónoma). En el cuadro 2.3 se puede observar el error muestral para los distintos estratos por sectores analizados en este informe, determinando un error muestral global del 3,2% para un nivel de confianza del 95%. Los tamaños poblacionales (número total de empresas en cada estrato) se obtienen del Directorio Central de Empresas editado por el Instituto Nacional de Estadística (DIRCE 2020).

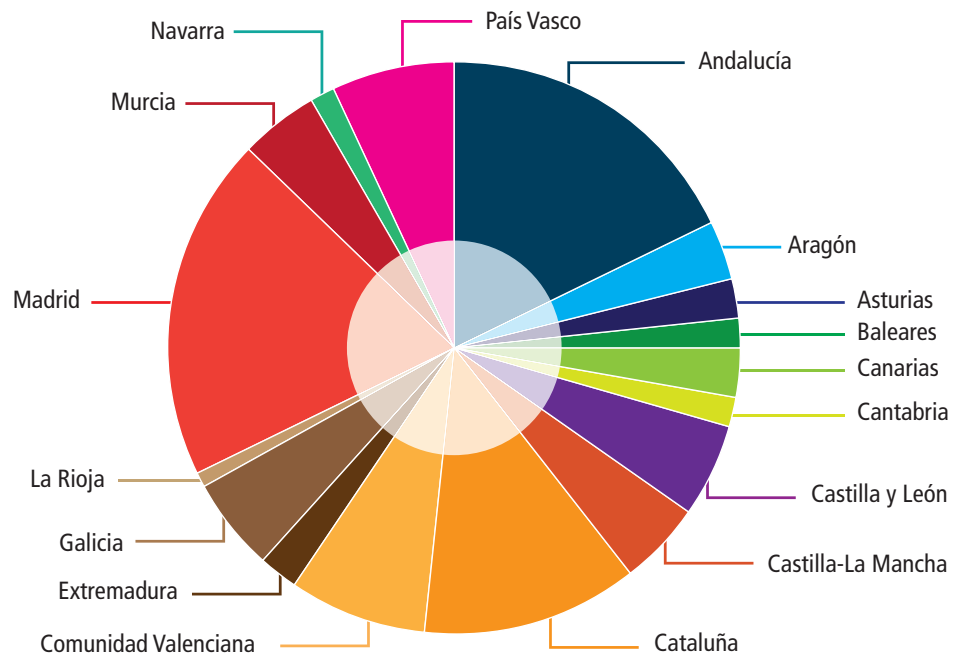
CUADRO 2.1 · ACTIVIDADES ECONÓMICAS INCLUIDAS EN CADA SECTOR Y TAMAÑO DE EMPRESAS

	Nº DE EMPRESAS	%
INDUSTRIA	259	27,0
CONSTRUCCIÓN	176	18,4
COMERCIO	171	17,8
SERVICIOS	354	36,8
<b>TOTAL</b>	<b>960</b>	<b>100,00</b>



CUADRO 2.2 · % EMPRESAS INCLUIDAS EN CADA CC.AA.

% DE EMPRESAS		% DE EMPRESAS	
Andalucía	17,9	Comunidad Valenciana	7,8
Aragón	3,3	Extremadura	2,1
Asturias	2,2	Galicia	5,3
Baleares	1,6	La Rioja	1,0
Canarias	3,0	Madrid	19,3
Cantabria	1,5	Murcia	4,4
Castilla y León	5,3	Navarra	1,6
Castilla-La Mancha	4,9	País Vasco	6,8
Cataluña	12,0	<b>TOTAL</b>	<b>100</b>



CUADRO 2.3 · ERRORES DE ESTIMACIÓN DE LA MUESTRA

P=50%	
<b>SECTOR (NIVEL CONFIANZA 95%)</b>	
Industria	6,1
Construcción	7,4
Comercio	7,5
Servicios	5,2
<b>TAMAÑO</b>	
Microempresa (6 a 9 asalariados)	5,3
Pequeña (10 a 49 asalariados)	4,2
Mediana (50 a 249 asalariados)	9,9
<b>Total (nivel confianza 95%)</b>	<b>3,2</b>

## Selección de las variables y diseño del cuestionario

La selección de las variables es fundamental a la hora de configurar el análisis empírico y permitirá afrontar adecuadamente el estudio del comportamiento de la empresa ante la crisis generada por la COVID-19. Para obtener la información de las variables se elaboró un cuestionario dirigido a los gerentes de las pymes. Con esta herramienta se ha buscado recoger de forma clara y concisa la información fundamental que constituye el objetivo de esta investigación. En su elaboración se ha prestado especial atención al orden y estructura de los bloques de preguntas, con la extensión más breve posible que permitiese una redacción clara y adecuada con el objetivo de reducir al máximo los posibles problemas de interpretación y obtención de datos en el proceso de cumplimentación del cuestionario.

Las técnicas de captación de información fueron la encuesta telefónica y electrónica, utilizando como soporte un cuestionario cerrado. Su diseño se efectuó a partir de la revisión de la literatura científica existente sobre los diversos aspectos investigados, así como del conocimiento previo de la realidad de las empresas, lo que sustenta y justifica que las variables incorporadas son relevantes para alcanzar los objetivos planteados.

En este sentido, el cuestionario se ha estructurado en dos bloques. En el primero, se pregunta a los encuestados sobre los rasgos generales de sus empresas, como el sector de actividad, la ubicación geográfica, el número de empleados, el género del gerente, el control familiar de la empresa, las expectativas de crecimiento de empleo y ventas, el grado de internacionalización, y si han realizado o no teletrabajo.

En el segundo bloque se recoge información sobre cómo ha impactado la actual crisis generada por la COVID-19 en determinados indicadores de la empresa, cómo ha afectado la crisis a la actividad de gestión y sobre el nivel de actividad desarrollada por la empresa, el acceso a la financiación y, finalmente, los indicadores de rendimiento.

## Análisis estadístico de los datos

Las variables de clasificación utilizadas para contrastar si existen diferencias significativas en el perfil de respuestas han sido: tamaño, antigüedad y sector de actividad de la empresa. Para evaluar la significación estadística de las diferencias observadas en las respuestas según el factor de clasificación utilizado, se han empleado las siguientes pruebas estadísticas:

- Cuando se analizan diferencias porcentuales se utiliza el análisis de tablas de contingencia aplicando el test de la  $\chi^2$  de Pearson con el fin de valorar si dos variables se encuentran relacionadas. Siempre que los datos lo permitan, se utilizan tablas 2 x 2, con lo que los resultados son más potentes, realizando en este caso la corrección por continuidad de Yates sobre la fórmula de la  $\chi^2$  de Pearson.
- En el caso de variables cuantitativas para las que se analice la diferencia de medias según un criterio de clasificación, se ha utilizado el contraste de "análisis de la varianza (ANOVA)".

## DATOS GENERALES DE LAS EMPRESAS

Las empresas entrevistadas y que sirven de base para la elaboración de este informe, han sido 960, tratándose de una muestra representativa del conjunto de pymes españolas. En este apartado de caracterización se analizan distintos aspectos teniendo en cuenta las variables contingentes más importantes relacionadas con la empresa y que nos ayudan a hacer un primer diagnóstico de las pymes analizadas.

Las pymes que configuran la muestra tienen las siguientes características:

- La antigüedad media de las empresas es de 30 años (*gráfico 3.1*).
- El control de la gestión de las empresas es en su mayoría de tipo familiar. El 71,5% de las empresas están regidas en el entorno familiar (*gráfico 3.2*).
- El 19,1% de las empresas están gestionadas por mujeres (*gráfico 3.3*).
- La edad media del director general es 52 años y el 56,8% dispone de estudios universitarios (*gráfico 3.4*).
- El 43,7% de las empresas de la muestra se han acogido a un ERTE/ERE y de éstas se han visto afectadas, en promedio, el 70,5% de la plantilla (*gráfico 3.5*).
- El 14,3% de las empresas está realizando en la actualidad teletrabajo. Y el 16,9% prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice COVID-19 (*gráfico 3.6*).

GRÁFICO 3.1 ¿CUÁNTOS AÑOS LLEVA FUNCIONANDO LA EMPRESA?

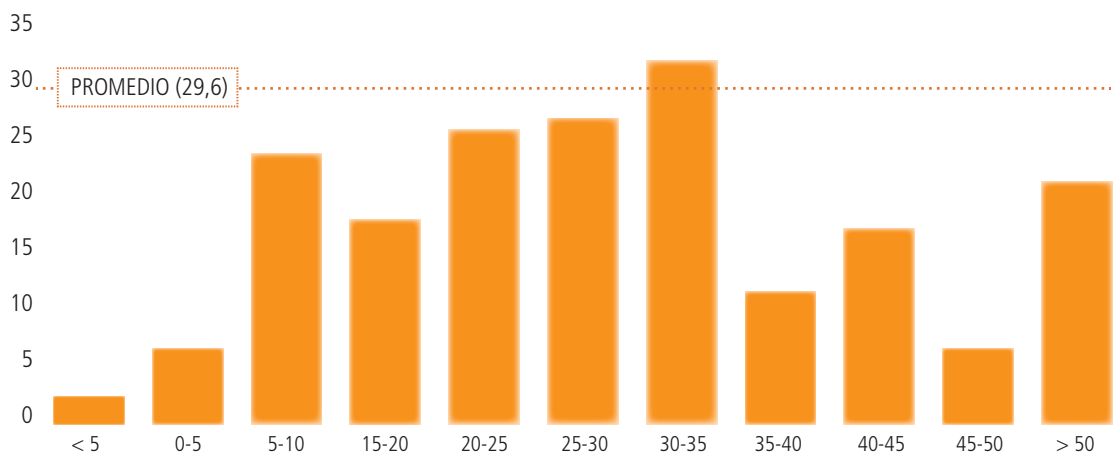


GRÁFICO 3.2 ¿CONSIDERA QUE LA EMPRESA ES UNA EMPRESA FAMILIAR? (ES DECIR, UNA O VARIAS PERSONAS DE UNA MISMA FAMILIA SON LOS PRINCIPALES PROPIETARIOS DE LA EMPRESA)

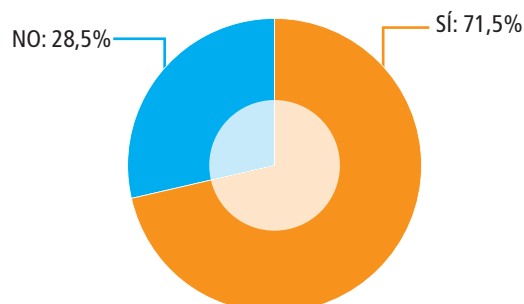


GRÁFICO 3.3 ¿CUÁL ES EL GÉNERO DEL DIRECTOR GENERAL/GERENTE?

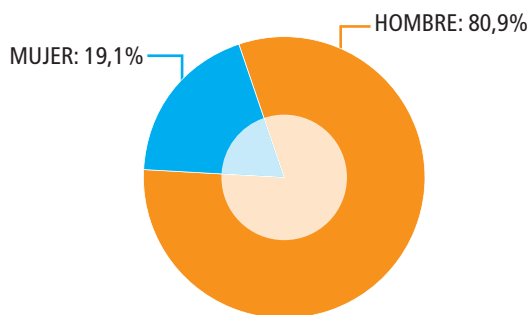


GRÁFICO 3.4 EDAD DEL DIRECTOR GENERAL Y ¿DISPONE DE ESTUDIOS UNIVERSITARIOS?

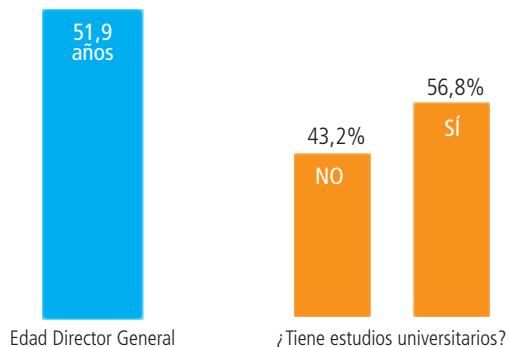


GRÁFICO 3.5 ¿HA TENIDO QUE ACOGERSE SU EMPRESA A UN ERTE O UN ERE? ... ¿PORCENTAJE DE LA PLANTILLA?

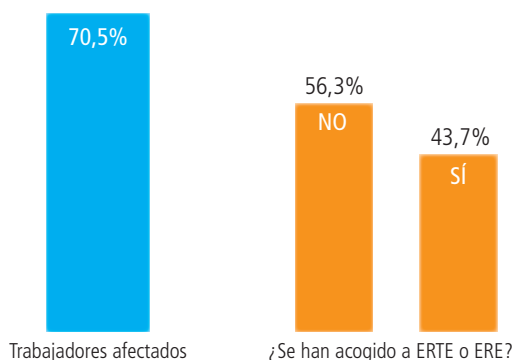
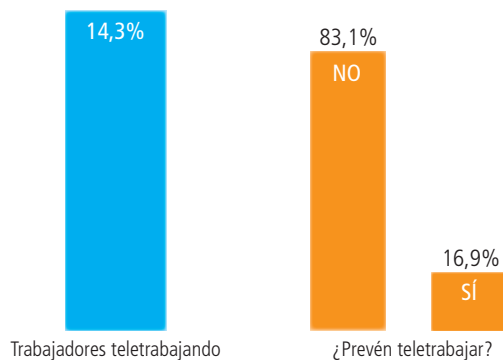


GRÁFICO 3.6 PORCENTAJE DE TRABAJADORES QUE ESTÁN EN ESTE MOMENTO REALIZANDO TELETRABAJO COMO CONSECUENCIA DE LA COVID-19 Y PREVISIÓN A UTILIZAR EN SU ORGANIZACIÓN EL TELETRABAJO CUANDO FINALICE COVID-19





## IMPACTO ECONÓMICO

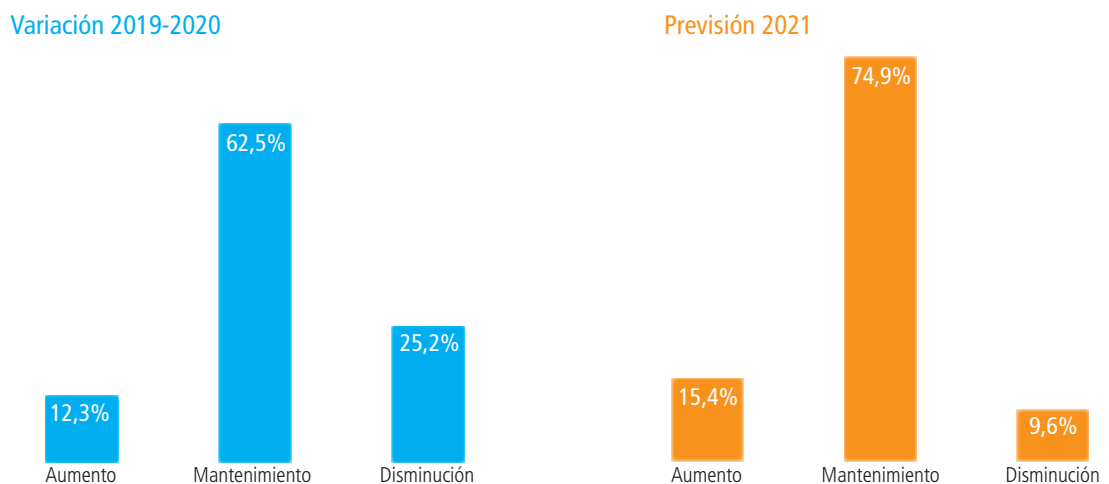
La pandemia de COVID-19 ha supuesto un hecho sin precedentes en el contexto nacional e internacional. La crisis sanitaria ha tenido un gran impacto en las empresas al paralizarse sus actividades cotidianas de forma repentina. Ciertamente será difícil evaluar sus impactos hasta que no haya transcurrido cierto tiempo. En este apartado se trata de evaluar, en una primera aproximación, el impacto económico en magnitudes como el empleo, las ventas, indicadores económicos y financieros, y en la internacionalización de las empresas.



## Empleo

Para conocer el impacto en el empleo preguntamos a los encuestados sobre el número de trabajadores de sus empresas en 2019 y el que tenían en 2020. También se consultó por la tendencia para 2021 (*gráfico 4.1*).

**GRÁFICO 4.1 EVOLUCIÓN DE LOS EMPLEADOS DURANTE LOS AÑOS 2019 Y 2020 ¿CREE QUE LA TENDENCIA PARA 2021 ES AUMENTAR, MANTENER O DISMINUIR EL NÚMERO DE EMPLEADOS?**



Al considerar la evolución de 2020 con relación a 2019, los datos muestran que el 25,2% de las pymes redujo el empleo, un 62,5% lo mantuvo y un 12,3% lo aumentó.

De cara al 2021 las expectativas resultan más favorables. El 15,4% de las pymes señaló que aumentará su empleo, el 74,9% que lo mantendrá y 9,6% lo disminuirá.

Para analizar con más detalle el impacto de la crisis sobre el empleo vamos a considerar los estratos de tamaño, si la empresa se ha acogido a un ERTE/ERE o no, la edad y el sector de la empresa. Adicionalmente, determinaremos el "saldo de evolución" y el "saldo de expectativas", calculado como la diferencia entre el porcentaje de las empresas que aumentan el empleo y el porcentaje que lo disminuye.

En cuanto al tamaño, se puede apreciar que la evolución del empleo en el periodo 2019 y 2020 fue diferente según el estrato considerado (*cuadro 4.1*). Mientras que las microempresas y pequeñas empresas arrojaron un saldo de evolución negativo (-17,2 y -14,8 puntos porcentuales, respectivamente), en el caso de las empresas medianas este saldo fue positivo (10,5 puntos).

Sobre las expectativas del 2021 en generación de empleo vemos una tendencia favorable, aunque con un comportamiento dispar según el tamaño analizado. La diferencia entre las pymes que opinan que disminuirán el



empleo y las que lo aumentarán, pone de manifiesto que las microempresas y empresas pequeñas (saldo positivo de 6,5 y 1,2 puntos porcentuales, respectivamente) son las que esperan una mejora de empleo menos intensa para el 2021. Sin embargo, las empresas medianas (saldo de 28,7) son las que esperan crear más empleo. En este caso, el 34% de las empresas medianas estima que en el 2021 crearán empleo frente al 5,3% que señala una reducción.

**CUADRO 4.1 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE EL EMPLEO (TAMAÑO DE LA EMPRESA)**

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LOS EMPLEADOS DURANTE LOS AÑOS 2019 Y 2020</b>				
Aumento de empleo (% empresas)	7,1	11,8	32,6	
Estabilidad de empleo (% empresas)	68,5	61,7	45,3	***
Disminución de empleo (% empresas)	24,3	26,6	22,1	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-17,2</b>	<b>-14,8</b>	<b>10,5</b>	
<b>TENDENCIA EMPLEO 2021 (% DE EMPRESAS)</b>				
Aumento (%)	14,5	12,8	34,0	
Estabilidad (%)	77,5	75,6	60,6	***
Disminución (%)	8,0	11,6	5,3	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>6,5</b>	<b>1,2</b>	<b>28,7</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Si analizamos el estrato de empresas acogidas o no a un ERTE/ERE, se aprecian también diferencias estadísticamente significativas (*cuadro 4.2*).

Las empresas acogidas a un ERTE/ERE han sido las empresas donde la evolución del empleo en el periodo 2020 ha sido más negativo y donde el saldo de las expectativas de empleo para 2021 es inferior. Así, el 33,3% de las empresas acogidas al ERTE/ERE redujo su empleo en 2020 respecto al año anterior, frente al 18,8% de las que no se acogieron. En este caso, el saldo de evolución fue de -26,1 y -2,5 puntos porcentuales, respectivamente.

En cuanto a las expectativas de empleo para 2021, observamos que el 13,4% de las empresas que se ha acogido a un ERTE/ERE opina que reducirán puestos de trabajo. Contrariamente, entre las empresas que no se han acogido a un ERTE este porcentaje es del 6,5%.

**CUADRO 4.2 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE EL EMPLEO (EMPRESAS ACOGIDAS A ERTE/ERE)**

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LOS EMPLEADOS DURANTE LOS AÑOS 2019 Y 2020</b>			
Aumento de empleo (% empresas)	16,3	7,2	
Estabilidad de empleo (% empresas)	64,9	59,4	***
Disminución de empleo (% empresas)	18,8	33,3	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-2,5</b>	<b>-26,1</b>	
<b>TENDENCIA EMPLEO 2021 (% DE EMPRESAS)</b>			
Aumento (%)	14,1	17,6	
Estabilidad (%)	79,4	69,0	***
Disminución (%)	6,5	13,4	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>7,6</b>	<b>4,2</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Al considerar la antigüedad de la empresa, no se aprecian diferencias estadísticamente significativas en cuanto a la evolución del empleo en 2020 (cuadro 4.3).

CUADRO 4.3 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE EL EMPLEO (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LOS EMPLEADOS DURANTE LOS AÑOS 2019 Y 2020</b>			
Aumento de empleo (% empresas)	9,9	12,5	
Estabilidad de empleo (% empresas)	67,9	62,1	-
Disminución de empleo (% empresas)	22,2	25,4	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-12,3</b>	<b>-12,9</b>	
<b>TENDENCIA EMPLEO 2021 (% DE EMPRESAS)</b>			
Aumento (%)	15,9	15,4	
Estabilidad (%)	63,4	76,0	***
Disminución (%)	20,7	8,6	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>-4,8</b>	<b>6,8</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

El saldo de evolución entre las empresas jóvenes o maduras resulta muy similar, en torno a -12 puntos porcentuales. Sin embargo, cuando analizamos la tendencia del empleo para el 2021, vemos que el saldo de expectativas resulta más favorable entre las empresas maduras (6,8 puntos) frente a -4,8 puntos porcentuales en el caso de las jóvenes. El 20,7% de las empresas jóvenes opina que disminuirá su empleo en 2021 frente al 8,6% de las empresas maduras que opina lo mismo.

Con respecto al sector, se comprueba que el saldo de evolución del empleo en 2020 es más desfavorable para las empresas de servicios (cuadro 4.4). Así, la diferencia entre el porcentaje de empresas que han aumentado empleo y el porcentaje que lo han reducido (saldo de evolución), ha sido de -16,5 puntos porcentuales entre las empresas de servicios, frente a -12,8 puntos en las pymes del sector comercio, -7,4 puntos en las de la construcción y -12,4 puntos porcentuales en las pymes industriales.

Las expectativas de empleo para 2021 mejoran y surgen diferencias estadísticamente significativas entre los distintos segmentos. Los sectores que presentan unas expectativas más favorables para el empleo en 2021 son los sectores de construcción y comercio (saldo de expectativas de 13,3 y 10,2 puntos, respectivamente).

CUADRO 4.4 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE EL EMPLEO (SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA)

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LOS EMPLEADOS DURANTE LOS AÑOS 2019 Y 2020</b>					
Aumento de empleo (% empresas)	13,5	9,0	12,3	13,0	
Estabilidad de empleo (% empresas)	60,6	74,6	62,6	57,5	**
Disminución de empleo (% empresas)	25,9	16,4	25,1	29,5	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-12,4</b>	<b>-7,4</b>	<b>-12,8</b>	<b>-16,5</b>	
<b>TENDENCIA EMPLEO 2021 (% DE EMPRESAS)</b>					
Aumento (%)	9,5	20,8	15,6	17,0	
Estabilidad (%)	79,8	71,7	79,0	71,4	***
Disminución (%)	10,7	7,5	5,4	11,6	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>-1,2</b>	<b>13,3</b>	<b>10,2</b>	<b>5,4</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa



## Ventas

La crisis originada por la COVID-19 ha provocado la caída de los ingresos en muchas empresas en España. El 52,6% de las empresas encuestadas estima que ha visto reducidas sus ventas en 2020 con relación a las registradas en 2019 como consecuencia de la crisis (*gráfico 4.2*), mientras que el 26,1% consiguió mantenerlas y un 21,3% las aumentó.

El gráfico 4.3 muestra el porcentaje de variación de las ventas en el periodo 2019 a 2020 por tramos de variación (positivos y negativos), siendo el promedio de reducción de las ventas del -12,8%. Una caída importante que pone de manifiesto el negativo impacto de la crisis en las pymes.

En este contexto se preguntó a los encuestados sobre las expectativas de ventas para el primer semestre y segundo semestre de 2021. Se aprecia que las expectativas del segundo semestre mejoran claramente las del primer semestre (*gráfico 4.4*). Así, en el primer semestre el 25,0% de las empresas considera que sus ventas aumentarán (37,5% para el segundo semestre), mientras que solo prevé que sus ventas disminuyan un 22,6% de las empresas en el primer semestre (15% en segundo semestre). Un 15,6% de las pymes realizó ventas electrónicas durante la pandemia. Éstas señalan unas excelentes expectativas para 2021 (*gráfico 4.5*): el 50% considera que aumentarán sus ventas electrónicas a lo largo de 2021.

GRÁFICO 4.2 COMPARANDO SUS VENTAS EN 2020 CON RELACIÓN A 2019 ÉSTAS HAN...

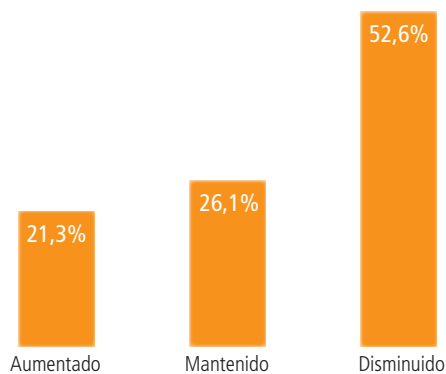


GRÁFICO 4.3 PORCENTAJE DE VARIACIÓN DE SUS VENTAS EN 2020 CON RELACIÓN A 2019

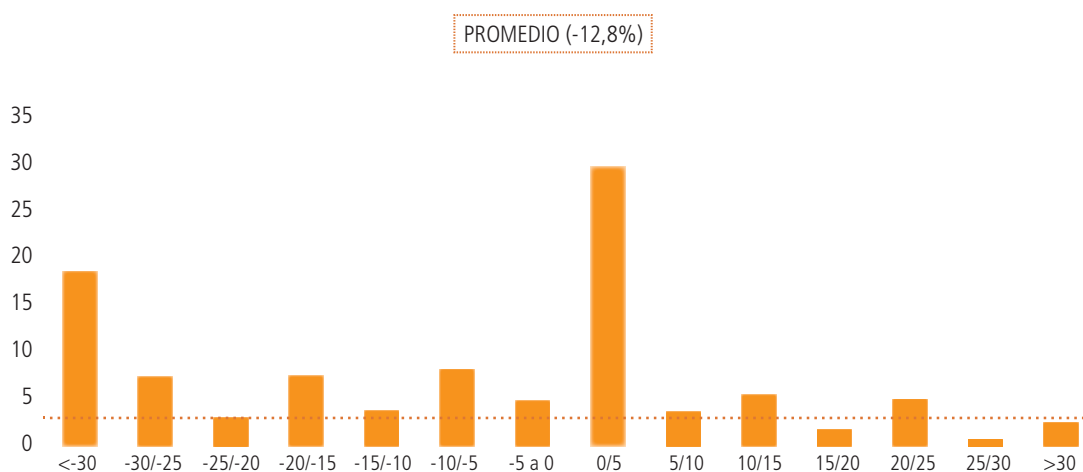


GRÁFICO 4.4 ¿CUÁLES SON LAS EXPECTATIVAS DE VENTAS DE SU EMPRESA PARA EL AÑO 2021?

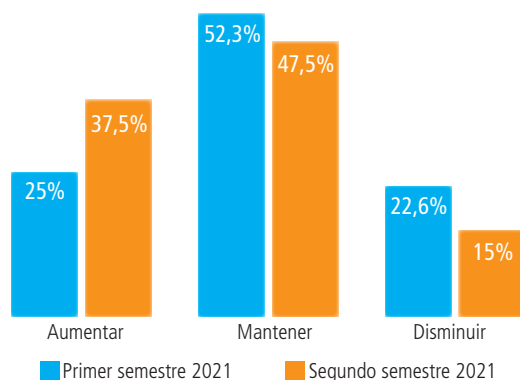
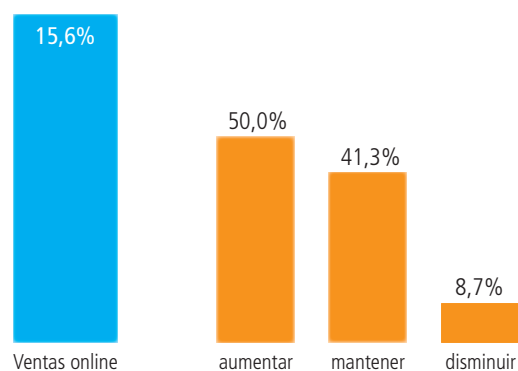


GRÁFICO 4.5 PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REALIZAN VENTAS ELECTRÓNICAS Y EXPECTATIVAS DE VENTAS ELECTRÓNICAS PARA EL AÑO 2021



Al analizar el tamaño de las empresas encontramos diferencias significativas que son importantes resaltar (*cuadro 4.5*). El mayor impacto en la caída de las ventas en 2020 se ha experimentado en las microempresas, donde el 60,8% de las empresas redujo sus ventas. Si analizamos el saldo de evolución de las ventas del 2020 (diferencia del porcentaje de empresas que aumentan menos las que disminuyen), las empresas medianas presentaron una evolución más favorable, aunque también con signo negativo, -17,6 puntos porcentuales.

Con respecto a las expectativas de ventas para el primer semestre de 2021 volvemos a ver que la situación más desfavorable la presentan las microempresas. Así, para el primer semestre el saldo de expectativas fue -13,5 puntos para las microempresas, mientras que en las empresas pequeñas fue de 3,4 y en las medianas de 10,6 puntos porcentuales.

CUADRO 4.5 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LAS VENTAS (TAMAÑO DE LA EMPRESA)

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020</b>				
Aumento (%)	14,7	18,8	29,2	
Mantenimiento (%)	24,6	29,7	24,0	***
Disminución (% empresas)	60,8	51,5	46,8	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-46,1</b>	<b>-32,7</b>	<b>-17,6</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021</b>				
Aumento (%)	18,3	21,3	27,1	
Mantenimiento (%)	49,9	60,8	56,5	***
Disminución (%)	31,8	17,9	16,5	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>-13,5</b>	<b>3,4</b>	<b>10,6</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021</b>				
Aumento (%)	32,4	31,0	39,4	
Mantenimiento (%)	46,6	56,8	47,1	***
Disminución (%)	20,9	12,2	13,5	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>11,5</b>	<b>18,8</b>	<b>25,9</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Para el segundo semestre la situación mejora sensiblemente en todos los estratos de tamaño analizados, presentando un saldo de expectativas positivo. Aunque nuevamente son las microempresas las que presentan el menor saldo.

En el cuadro 4.6 se muestran los resultados analizando si la empresa se ha acogido a un ERTE/ERE o no. Los datos muestran que el 71,6% de las empresas acogidas a un ERTE/ERE ha reducido sus ventas en 2020 con relación a 2019, bajando este porcentaje al 43,1% entre las que no se acogieron a un ERTE/ERE.

Las expectativas para el primer y segundo semestre de 2021 son más favorables. El saldo de expectativas para el primer semestre es muy similar entre las empresas que se acogieron a un ERTE/ERE y las que no (-1,8 y -1,7 puntos porcentuales, respectivamente). Siendo este saldo negativo, mejora el saldo de evolución de las ventas durante 2020

Las expectativas para el segundo semestre del año sí muestran un cierto optimismo entre las pymes, que es superior entre las empresas acogidas a ERTE/ERE al registrar un saldo de expectativas positivo, de 21,3 puntos, frente al saldo de 14,5 puntos porcentuales positivos que se da entre las empresas que no se han acogido a ERTE/ERE.

CUADRO 4.6 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LAS VENTAS (EMPRESAS ACOGIDAS A ERTE/ERE)

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020</b>			
Aumento (%)	23,5	10,8	
Mantenimiento (%)	33,4	17,6	***
Disminución (% empresas)	43,1	71,6	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-19,6</b>	<b>-60,8</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021</b>			
Aumento (%)	18,0	25,3	
Mantenimiento (%)	62,3	47,5	***
Disminución (%)	19,7	27,1	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>-1,7</b>	<b>-1,8</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021</b>			
Aumento (%)	28,8	38,2	
Mantenimiento (%)	56,9	44,9	***
Disminución (%)	14,3	16,9	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>14,5</b>	<b>21,3</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

No se aprecian diferencias estadísticamente significativas en función de la antigüedad de la empresa en la evolución de las ventas en el periodo 2019 y 2020. El porcentaje de empresas que han visto disminuir sus ventas ha sido muy similar entre las empresas jóvenes y las maduras, en torno al 54% (cuadro 4.7).

Sin embargo, sí se aprecian diferencias algo más relevantes según la antigüedad de las pymes en lo que a expectativas de ventas para el 2021 se refiere. Las empresas jóvenes tienen unas expectativas más moderadas tanto para el primer semestre de 2021, como para el segundo, con relación a las empresas maduras. Así, las pymes de menor antigüedad tienen un saldo de expectativas en el primer semestre del año de -9,5 puntos porcentuales, frente a -0,8 puntos de sus homólogas con mayor antigüedad.

En el segundo semestre esta situación se mantiene, aunque en ambos casos presentan unas expectativas más favorables. El saldo de expectativas en las empresas jóvenes para el segundo semestre es de 13,8 puntos, mientras que en las empresas maduras es de 17,6 puntos.

CUADRO 4.7 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LAS VENTAS (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020</b>			
Aumento (%)	18,0	18,6	
Mantenimiento (%)	27,5	27,2	-
Disminución (% empresas)	54,5	54,2	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-36,5</b>	<b>-35,6</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021</b>			
Aumento (%)	20,1	21,0	
Mantenimiento (%)	50,3	57,2	**
Disminución (%)	29,6	21,8	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>-9,5</b>	<b>-0,8</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021</b>			
Aumento (%)	34,4	32,2	
Mantenimiento (%)	45,0	53,2	**
Disminución (%)	20,6	14,6	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>13,8</b>	<b>17,6</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

En cuanto al sector de actividad, encontramos diferencias significativas en la evolución de las ventas entre 2019 y 2020 y en las expectativas de las ventas para el primer semestre del 2021 (cuadro 4.8).

CUADRO 4.8 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LAS VENTAS (SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA)

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
<b>EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020</b>					
Aumento (%)	17,3	19,5	18,9	19,0	
Mantenimiento (%)	22,6	35,7	29,5	26,9	***
Disminución (% empresas)	60,1	44,8	51,6	54,1	
<b>SALDO DE EVOLUCIÓN</b>	<b>-42,8</b>	<b>-25,3</b>	<b>-32,7</b>	<b>-35,1</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021</b>					
Aumento (%)	19,5	22,7	24,4	19,6	
Mantenimiento (%)	55,2	60,9	57,8	54,9	**
Disminución (%)	25,3	16,4	17,8	25,5	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>-5,8</b>	<b>6,3</b>	<b>6,6</b>	<b>-5,9</b>	
<b>EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021</b>					
Aumento (%)	31,3	32,4	32,6	33,5	
Mantenimiento (%)	52,1	54,3	54,6	49,7	-
Disminución (%)	16,5	13,2	12,8	16,8	
<b>SALDO DE EXPECTATIVAS</b>	<b>14,8</b>	<b>19,2</b>	<b>19,8</b>	<b>16,7</b>	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Los sectores que presentaron una evolución más desfavorable en 2020 fueron la industria (saldo de -42,8 puntos) y servicios (-35,1 puntos). Se trata también de los sectores con peores expectativas para la primera mitad de 2021, siendo los únicos que mantienen un saldo negativo (-5,8 industria y -5,9 servicios).

Las expectativas para el segundo semestre son positivas en los cuatro sectores, no existiendo diferencias estadísticamente significativas entre los resultados obtenidos para cada uno de ellos.



## Indicadores económicos y financieros

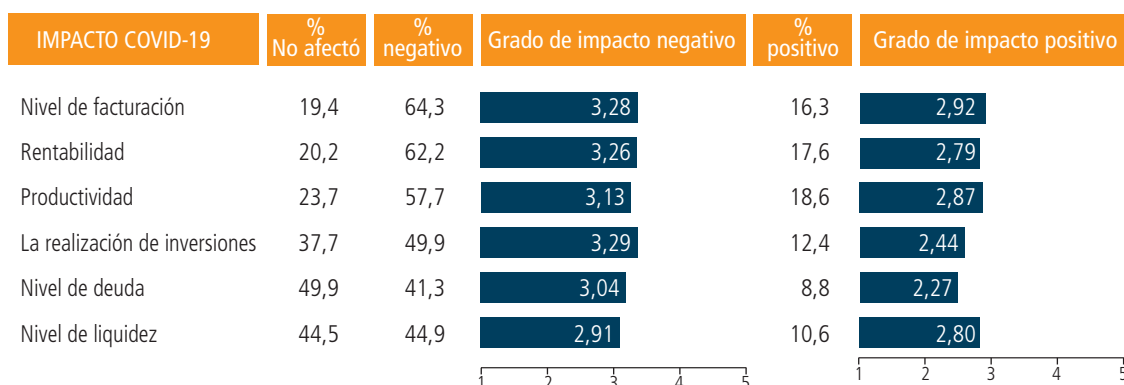
En este apartado se pretende tener una aproximación sobre cómo ha impactado la situación generada por la COVID-19 en diferentes indicadores económicos y financieros de la empresa. En cada indicador se evaluará si la pandemia no les afectó o les afectó negativamente o positivamente, valorando en estos casos su grado de importancia.

En el gráfico 4.6 se aprecian los resultados globales del impacto positivo, negativo o la ausencia del mismo, en porcentajes. Asimismo, se valora cualitativamente la importancia del impacto sobre una escala de 1 a 5. En términos generales, los datos muestran que la mayoría de los indicadores analizados se han visto afectados. En especial el nivel de facturación, en el que el 64,3% de las empresas se vieron afectadas negativamente, con un grado de importancia de 3,28. En cuanto a la rentabilidad, se vieron afectadas negativamente el 62,2% de las empresas, con un grado de importancia de 3,26. El impacto sobre los indicadores de nivel de deuda y nivel de liquidez ha sido menor, ya que se han visto afectadas negativamente el 41,3% y el 44,9% de las empresas, con un grado de impacto inferior (3,04 y 2,91, respectivamente).

Otro indicador relevante sobre el que se aprecia un fuerte impacto ha sido la realización de inversiones. En este caso un 49,9% de las empresas señala haber paralizado inversiones, con una valoración en su grado de importancia de 3,29 (en una escala de 1 a 5).

Por el contrario, es interesante comprobar cómo, durante el periodo analizado, el 18,6% de las empresas confirma que la crisis generó un impacto positivo sobre su productividad (grado de importancia de 2,87), el 17,6% de las empresas experimentó un impacto positivo en su rentabilidad (intensidad de 2,79) y el 16,3% registró un efecto positivo el nivel de facturación (intensidad de 2,92).

GRÁFICO 4.6 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS



En el cuadro 4.9 se presentan los resultados considerando el tamaño de las empresas. El segmento que se ha visto más afectado en todos los indicadores ha sido el de la microempresa. Así, el 72,3% de ellas se vio afectado negativamente en los niveles de facturación, y el 71,1% en su rentabilidad. Sin embargo, estos porcentajes se reducen en la mediana empresa hasta el 58,2% y 55,6%, respectivamente.

De forma contraria, se aprecian empresas en las que la crisis ha sido una oportunidad, en especial para las medianas empresas. El 28,2% de las empresas de este grupo indica que la pandemia tuvo un impacto positivo en su nivel de facturación, y en el 27,8% en su rentabilidad.

CUADRO 4.9 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS (TAMAÑO DE LA EMPRESA)

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>FACTURACIÓN</b>				
Microempresas	15,1	72,3	12,6	
Pequeñas	21,4	64,5	14,1	***
Medianas	13,5	58,2	28,2	
<b>RENTABILIDAD</b>				
Microempresas	16,6	71,1	12,3	
Pequeñas	22,7	63,4	13,9	***
Medianas	16,6	55,6	27,8	
<b>PRODUCTIVIDAD</b>				
Microempresas	20,1	66,5	13,3	
Pequeñas	24,9	59,8	15,3	***
Medianas	17,1	55,3	27,6	
<b>REALIZACIÓN DE INVERSIONES</b>				
Microempresas	32,0	58,0	9,9	
Pequeñas	36,8	51,8	11,4	***
Medianas	29,0	48,5	22,5	
<b>NIVEL DE DEUDA</b>				
Microempresas	37,5	54,4	8,1	
Pequeñas	46,9	44,9	8,2	***
Medianas	42,4	40,0	17,6	
<b>NIVEL DE LIQUIDEZ</b>				
Microempresas	30,5	58,6	11,0	
Pequeñas	43,1	46,6	10,3	***
Medianas	36,5	44,1	19,4	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

En el cuadro 4.10 se recogen las diferencias entre empresas que se han acogido a un ERTE/ERE y las que no. Los datos muestran claramente que en las empresas con ERTE/ERE el impacto ha sido más negativo en todos los indicadores analizados, pero, en especial, en el nivel de facturación (81,0% de las empresas acogidas a un ERTE/ERE se vio afectado negativamente), y en la rentabilidad (78,3% de estas empresas señaló un impacto negativo debido a la pandemia de COVID-19).



CUADRO 4.10 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS (EMPRESAS ACOGIDAS A ERTE/ERE)

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>FACTURACIÓN</b>				
Empresa no ERTE/ERE	24,4	57,1	18,5	
Empresa ERTE/ERE	9,3	81,0	9,6	***
<b>RENTABILIDAD</b>				
Empresa no ERTE/ERE	25,5	56,8	17,7	
Empresa ERTE/ERE	11,5	78,3	10,2	***
<b>PRODUCTIVIDAD</b>				
Empresa no ERTE/ERE	27,1	53,6	19,4	
Empresa ERTE/ERE	15,2	74,3	10,5	***
<b>REALIZACIÓN DE INVERSIONES</b>				
Empresa no ERTE/ERE	40,9	45,0	14,0	
Empresa ERTE/ERE	24,4	66,8	8,8	***
<b>NIVEL DE DEUDA</b>				
Empresa no ERTE/ERE	49,4	39,7	10,9	
Empresa ERTE/ERE	33,4	60,2	6,4	***
<b>NIVEL DE LIQUIDEZ</b>				
Empresa no ERTE/ERE	43,2	43,2	13,5	
Empresa ERTE/ERE	29,6	62,1	8,3	***

Diferencias estadísticamente significativas (\*): p<0,1; (\*\*): p<0,05; (\*\*\*): p<0,01; (-) no significativa

CUADRO 4.11 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>FACTURACIÓN</b>				
Jóvenes	16,4	70,4	13,2	
Maduras	18,6	66,0	15,4	-
<b>RENTABILIDAD</b>				
Jóvenes	15,3	72,5	12,2	
Maduras	20,5	64,3	15,3	-
<b>PRODUCTIVIDAD</b>				
Jóvenes	19,6	67,2	13,2	
Maduras	22,8	60,8	16,4	-
<b>REALIZACIÓN DE INVERSIONES</b>				
Jóvenes	27,1	63,8	9,0	
Maduras	35,3	52,2	12,6	**
<b>NIVEL DE DEUDA</b>				
Jóvenes	35,4	57,7	6,9	
Maduras	44,1	46,3	9,6	**
<b>NIVEL DE LIQUIDEZ</b>				
Jóvenes	29,8	61,2	9,0	
Maduras	39,0	49,1	11,9	***

Diferencias estadísticamente significativas (\*): p<0,1; (\*\*): p<0,05; (\*\*\*): p<0,01; (-) no significativa

Respecto a la antigüedad, en el cuadro 4.11 anterior se aprecian diferencias significativas según la edad de las empresas en los indicadores de realización de inversiones, nivel de deuda y nivel de liquidez, pero no se han encontrado evidencias de un comportamiento diferente, desde el punto de vista estadístico, en los niveles de facturación, rentabilidad y productividad. Poniendo el foco en las variables en las que se aprecian diferencias estadísticamente significativas, las compañías más jóvenes son las afectadas de manera más negativa. En concreto, el 63,8% de las empresas jóvenes afirma haber registrado una reducción de sus inversiones (frente al 52,2% de las maduras), el 57,7% de estas empresas se vio afectado negativamente en cuanto al nivel de deuda (46,3% de las empresas maduras) y el 61,2% registró un impacto negativo en su nivel de liquidez (49,1% de las de mayor antigüedad).

Al considerar el sector de actividad también se han encontrado diferencias estadísticamente significativas entre segmentos (*cuadro 4.12*). Por ejemplo, entre las empresas industriales y de servicios, el impacto negativo ha sido de mayor intensidad en todos los indicadores analizados. Así, el 70,2% de las empresas industriales y el 66,7% de las empresas de servicios experimentó una caída de la facturación (frente al 60,2% de las pymes del sector construcción y 65,0% de comercio). La pandemia afectó negativamente a la rentabilidad del 69,3% de las pymes industriales y a la del 66,2% de las que se incluyen en el sector servicios (58,6% de construcción y 61,7% de comercio).

**CUADRO 4.12 IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS (SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA)**

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>FACTURACIÓN</b>				
Industria	16,3	70,2	13,6	
Construcción	27,1	60,2	12,7	***
Comercio	18,6	65,0	16,4	
Servicios	16,4	66,7	17,0	
<b>RENTABILIDAD</b>				
Industria	17,1	69,3	13,6	
Construcción	29,5	58,6	11,8	***
Comercio	20,4	61,7	17,9	
Servicios	18,2	66,2	15,7	
<b>PRODUCTIVIDAD</b>				
Industria	19,3	66,7	14,0	
Construcción	31,2	57,5	11,3	***
Comercio	24,5	58,0	17,5	
Servicios	20,4	60,5	19,1	
<b>REALIZACIÓN DE INVERSIONES</b>				
Industria	30,7	57,8	11,5	
Construcción	43,4	47,1	9,5	***
Comercio	36,5	48,2	15,3	
Servicios	32,6	55,3	12,1	
<b>NIVEL DE DEUDA</b>				
Industria	39,0	52,8	8,2	
Construcción	51,1	41,6	7,2	***
Comercio	39,8	46,4	13,9	
Servicios	45,2	46,2	8,6	
<b>NIVEL DE LIQUIDEZ</b>				
Industria	34,4	55,1	10,5	
Construcción	48,9	43,9	7,2	***
Comercio	39,1	46,0	15,0	
Servicios	35,9	51,5	12,6	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa



## Internacionalización

La pandemia de COVID-19 ha tenido graves consecuencias en un contexto global, impactando en los mercados internacionales. En este apartado se analiza cómo esta situación ha afectado a la internacionalización de las pymes españolas.

Primero, hay que destacar cómo el 24,3% de las empresas afirma haber realizado ventas en los mercados internacionales a lo largo de 2020 (gráfico 4.7). El peso medio de estas ventas destinadas al exterior sobre las ventas totales de las empresas exportadoras fue del 36,7%.

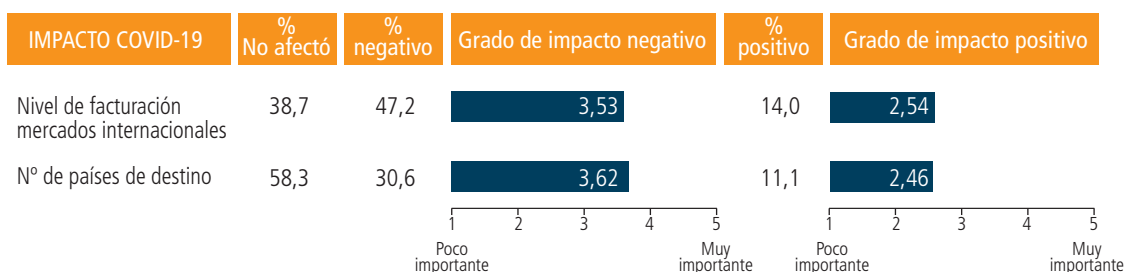
**GRÁFICO 4.7 PORCENTAJE DE EMPRESAS EXPORTADORAS Y PORCENTAJE DE LAS VENTAS TOTALES EN 2020 QUE SE DESTINARON A MERCADOS INTERNACIONALES (PARA AQUELLAS EMPRESAS QUE EXPORTAN)**



Si se analiza el efecto de la situación derivada de la pandemia sobre las exportaciones de las pymes, el 47,2% de las empresas internacionalizadas señala haber experimentado un impacto negativo en su nivel de facturación en los mercados internacionales (gráfico 4.8). El grado de importancia del impacto fue de 3,53 (en una escala de 1 a 5). Por el contrario, el 14,0% de las pymes que exportan indica que su nivel de facturación en los mercados internacionales se incrementó durante 2020 (aunque con un grado bajo de impacto, 2,54 en una escala de 1 a 5).

También se vio afectado de forma negativa el número de países al que se destinan las exportaciones. El 30,6% de las pymes señala esta opción, con un grado de importancia de 3,62, frente al 11,1% que amplió el número de países a los que se destinan sus ventas.

**GRÁFICO 4.8 IMPACTO DE LA CRISIS EN LA INTERNACIONALIZACIÓN**



En el análisis de las empresas por tamaño, se comprueba que no hay diferencias estadísticamente significativas entre segmentos, ni en lo referente al nivel de facturación exterior, ni sobre el número de países al que se destinan sus exportaciones (cuadro 4.13).

Sin embargo, sí hay diferencias en el caso de que la empresa esté acogida o no un ERTE/ERE. El cuadro 4.14 muestra cómo las pymes acogidas a un ERTE/ERE han visto cómo la situación derivada de la pandemia ha tenido un impacto más desfavorable tanto en el nivel de facturación exterior, como en el número de países de destino. Así, el 59,1% de las empresas internacionalizadas y acogidas a un ERTE/ERE han visto disminuir sus ventas en el

exterior, frente al 41,9% en las que no se acogieron a esa figura. Del mismo modo, el 43,8% de empresas ERTE/ERE han reducido el número de países de destino, frente al 30,0% de las no ERTE/ERE.

CUADRO 4.13 INTERNACIONALIZACIÓN E IMPACTO DE LA CRISIS (TAMAÑO DE LA EMPRESA)

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR</b>				
Microempresas	34,3	56,7	9,0	
Pequeñas	42,4	46,5	11,1	-
Medianas	43,2	45,7	11,1	
<b>IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DESTINO</b>				
Microempresas	49,3	44,8	6,0	
Pequeñas	59,0	32,7	8,3	-
Medianas	56,8	33,3	9,9	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

CUADRO 4.14 INTERNACIONALIZACIÓN E IMPACTO DE LA CRISIS (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR</b>				
Empresa no ERTE/ERE	48,0	41,9	10,1	
Empresa ERTE/ERE	29,9	59,1	10,9	***
<b>IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DESTINO</b>				
Empresa no ERTE/ERE	63,4	30,0	6,6	
Empresa ERTE/ERE	46,0	43,8	10,2	***

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

En cuanto a la antigüedad de la empresa, sólo se aprecian diferencias significativas en lo referente al impacto relacionado con el número de países a los que se dirigen las exportaciones (cuadro 4.15). En este sentido, las empresas jóvenes son las más perjudicadas. El 57,6% de las empresas con una antigüedad igual o inferior a 10 años redujo el número de países de destino de sus ventas. Este porcentaje fue del 32,9% entre las empresas maduras.

CUADRO 4.15 INTERNACIONALIZACIÓN E IMPACTO DE LA CRISIS (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR</b>				
Jóvenes	27,3	63,6	9,1	
Maduras	42,3	46,8	10,9	-
<b>IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DESTINO</b>				
Jóvenes	36,4	57,6	6,1	
Maduras	58,6	32,9	8,5	**

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Finalmente, la clasificación por sector de actividad no muestra diferencias estadísticamente significativas (cuadro 4.16).

**CUADRO 4.16 INTERNACIONALIZACIÓN E IMPACTO DE LA CRISIS (SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA)**

	NO (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
<b>IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR</b>				
Industria	40,9	49,5	9,7	
Construcción	62,5	25,0	12,5	-
Comercio	52,2	36,2	11,6	
Servicios	32,4	55,9	11,8	
<b>IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DESTINO</b>				
Industria	55,4	36,0	8,6	
Construcción	62,5	25,0	12,5	-
Comercio	69,6	21,7	8,7	
Servicios	50,0	43,1	6,9	

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa



## IMPACTO SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

La crisis sanitaria no solo ha impactado en el crecimiento económico y en el empleo, sino que también ha tenido un efecto sobre distintas actividades internas de las empresas. En este apartado del cuestionario, se solicitó a los encuestados que valoraran el impacto de la situación derivada de la pandemia sobre distintas actividades de gestión, a partir de una escala Likert de 5 puntos (1- total desacuerdo, 5- total acuerdo).

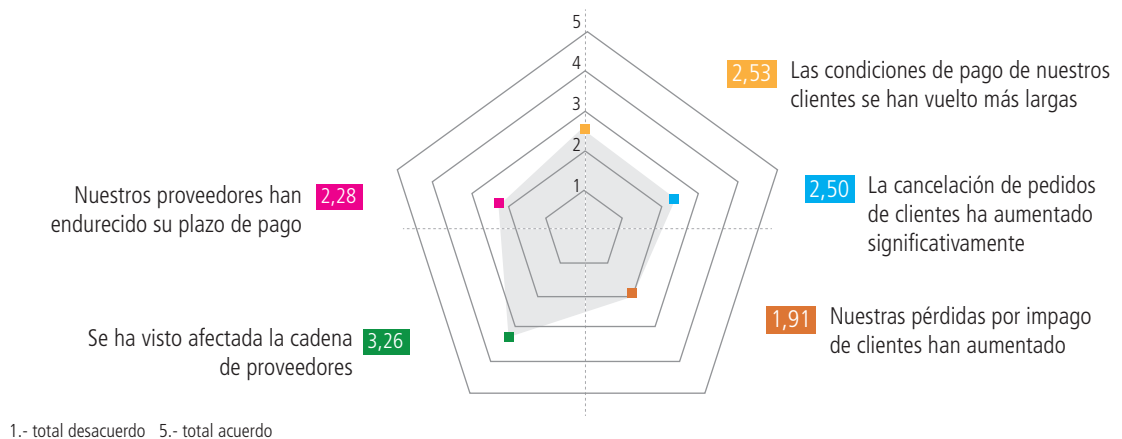
Las distintas actividades se han clasificado en tres grupos: actividades con clientes y proveedores, actividades operativas y actividades estratégicas.



### Actividades con clientes y proveedores

El impacto más significativo de la crisis sanitaria ocasionada por la COVID-19 está relacionado con la cadena de suministros y los retrasos sufridos por las empresas en las entregas de sus proveedores (3,26 en una escala de 1 a 5) (gráfico 5.1).

GRÁFICO 5.1 ACTIVIDADES CON CLIENTES Y PROVEEDORES



El resto de las variables quedan por debajo del valor de 3. Esto, en cierta medida, parece indicar que esta crisis aún no ha tenido un impacto relevante en otro tipo de actividades relacionadas con la gestión de las operaciones con clientes y proveedores. Así, los encuestados otorgaron valores de 2,53 a que las condiciones de pago de los clientes se han vuelto más largas, 2,50 a la cancelación de pedidos por parte de los clientes, 2,28 a que los proveedores han endurecido sus condiciones de pago y tan solo 1,91 a que las pérdidas por impago de clientes han aumentado.

Para un mayor detalle a continuación veremos el comportamiento de este tipo de actividades de gestión con clientes y proveedores en función de las variables de segmentación que se han venido utilizando a lo largo del proyecto.

No existen diferencias estadísticamente significativas (cuadro 5.1) relacionadas con el tamaño de la empresa. Por lo que el factor tamaño no parece que haya sido relevante en las actividades analizadas relacionadas con los clientes y proveedores.

**CUADRO 5.1 ACTIVIDADES CON CLIENTES Y PROVEEDORES (TAMAÑO DE LA EMPRESA)**

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	3,17	3,34	3,13	-
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	2,31	2,26	2,24	-
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	2,50	2,57	2,40	-
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	2,42	2,58	2,33	-
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,88	1,91	1,95	-

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

Sin embargo, el que una empresa esté acogida a un ERTE o un ERE sí es un factor muy relevante que explica diferencias de comportamiento en las actividades relacionadas con clientes y proveedores (*cuadro 5.2*).

Así, las empresas acogidas a un ERTE/ERE han experimentado un mayor impacto en las actividades relacionadas con la gestión de clientes y proveedores. La valoración del efecto en la cadena de suministro es de 3,64 sobre 5 entre las pymes acogidas a un ERTE/ERE, frente a una valoración de 2,95 de las que no han hecho.

Las empresas en ERTE/ERE parecen haber tenido un incremento más importante de cancelación de pedidos de clientes (valoración de 2,82 frente a 2,23), y también se han visto más afectadas por el endurecimiento de las condiciones de pago a proveedores, por la ampliación del plazo del pago de sus clientes y han registrado un incremento de las pérdidas derivadas del impago de los clientes.

**CUADRO 5.2 ACTIVIDADES CON CLIENTES Y PROVEEDORES (EMPRESA ACOGIDA A ERTE)**

	NO ERTE	SÍ ERTE	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	2,95	3,64	***
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	2,19	2,41	**
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	2,43	2,65	**
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	2,23	2,82	***
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,69	2,19	***

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

En cuanto a la edad de la empresa surgen algunas diferencias estadísticamente significativas (*cuadro 5.3*). La más relevante es que las empresas jóvenes se han visto más afectadas por la cancelación de pedidos de clientes (3,07), que las empresas maduras (2,44).

**CUADRO 5.3 ACTIVIDADES CON CLIENTES Y PROVEEDORES (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)**

	JÓVENES ( $\leq 10$ AÑOS)	MADURAS ( $> 10$ AÑOS)	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	3,54	3,23	*
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	2,55	2,25	*
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	2,75	2,51	-
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	3,07	2,44	***
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	2,02	1,90	-

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

Del mismo modo, las empresas jóvenes han sufrido en mayor medida los problemas relacionados con la cadena de suministros (3,54 vs. 3,23 de las pymes maduras), y consideran que los proveedores han endurecido en mayor medida el plazo para el pago (2,55 v. 2,25 de las empresas de más de 10 años).

En cuanto al sector de actividad, se puede destacar cómo las empresas de servicios han sido las más afectadas en lo relativo a las relaciones con clientes y proveedores (cuadro 5.4).

Así, parecen registrar una mayor cancelación de pedidos de sus clientes (2,83), más impagos (2,05) y una mayor demora en los pagos por parte de sus clientes (2,64).

CUADRO 5.4 ACTIVIDADES CON CLIENTES Y PROVEEDORES (SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA)

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	3,29	3,08	3,32	3,30	-
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	2,21	2,25	2,32	2,32	-
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	2,54	2,26	2,54	2,64	*
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	2,41	1,98	2,48	2,83	***
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,91	1,49	2,03	2,05	***

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

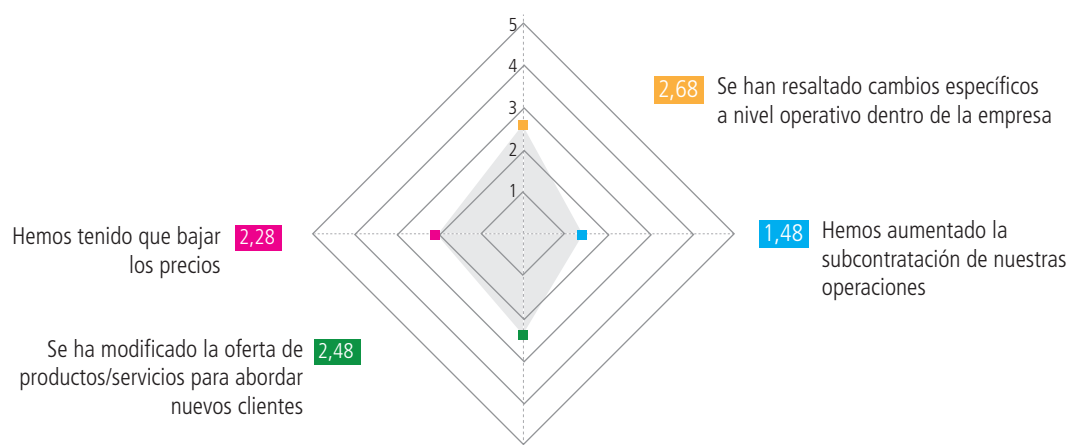


## Actividades operativas

Las actividades operativas tienen que ver con la gestión interna del negocio. De acuerdo con la información recogida, se aprecia un menor impacto de la pandemia de COVID-19 en este tipo de actividades respecto a la gestión de clientes y proveedores, analizada en el apartado anterior, o las actividades estratégicas, cuyos resultados se describirán en el punto siguiente.

Todas las valoraciones se sitúan por debajo de 3 en una escala de 1 a 5 (gráfica 5.2).

GRÁFICO 5.2 ACTIVIDADES OPERATIVAS



1.- total desacuerdo 5.- total acuerdo



Las actividades más afectadas de este grupo han sido la realización de cambios específicos a nivel operativo para adaptarse a la situación de la crisis (2,68) y la modificación de su oferta de productos o servicios para abordar nuevos clientes (2,42).

Por el contrario, la situación derivada de la pandemia ha tenido un menor impacto en lo referente a las bajadas de precios (2,16) o el incremento de la subcontratación de las operaciones (1,48).

El cuadro 5.5 muestra cómo ha afectado la situación derivada de la pandemia a las actividades operativas según el tamaño de la empresa.

Se puede apreciar cómo las empresas medianas son las que más cambios específicos a nivel operativo han realizado para adaptarse a la crisis sanitaria (2,99) y aunque a un nivel muy bajo han sido las que más han recurrido a la subcontratación de sus operaciones (1,73).

#### CUADRO 5.5 ACTIVIDADES OPERATIVAS (TAMAÑO DE LA EMPRESA)

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,48	2,75	2,99	***
Hemos aumentado la subcontratación de nuestras operaciones	1,33	1,53	1,73	***
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	2,34	2,49	2,35	-
Hemos tenido que bajar los precios	2,11	2,20	2,11	-

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

Si comparamos entre las empresas acogidas a un ERTE/ERE o el resto (*cuadro 5.6*), los datos muestran que las empresas que han tenido que recurrir a esta figura son las que en mayor medida parecen haber modificado su oferta de productos/servicios para obtener nuevos clientes (2,65) y las que más han tenido que bajar sus precios para competir en el mercado (2,38).

#### CUADRO 5.6 ACTIVIDADES OPERATIVAS (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)

	NO ERTE	SÍ ERTE	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,59	2,75	*
Hemos aumentado la subcontratación de nuestras operaciones	1,51	1,45	-
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	2,26	2,65	***
Hemos tenido que bajar los precios	2,00	2,38	***

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

En cuanto a la antigüedad de la empresa, los datos no presentaron diferencias estadísticamente significativas (*cuadro 5.7, página siguiente*).

Sin embargo, sí surgen diferencias relevantes dependiendo del sector de la empresa (*cuadro 5.8, página siguiente*).

Las empresas del sector servicios son las que se han visto obligadas en mayor medida a realizar cambios operativos (3,04), a modificar su oferta de productos/servicios (2,74), y a reducir los precios (2,39).

CUADRO 5.7 ACTIVIDADES OPERATIVAS (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,78	2,66	-
Hemos aumentado la subcontratación de nuestras operaciones	1,45	1,48	-
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	2,46	2,42	-
Hemos tenido que bajar los precios	2,27	2,15	-

Diferencias estadísticamente significativas: (\*) p<0,1; (\*\*) p<0,05; (\*\*\*) p<0,01; (-) no significativo

CUADRO 5.8 ACTIVIDADES OPERATIVAS (SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA)

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,63	2,10	2,59	3,04	***
Hemos aumentado la subcontratación de nuestras operaciones	1,48	1,47	1,36	1,55	-
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	2,51	1,76	2,31	2,74	***
Hemos tenido que bajar los precios	2,12	1,86	2,07	2,39	***

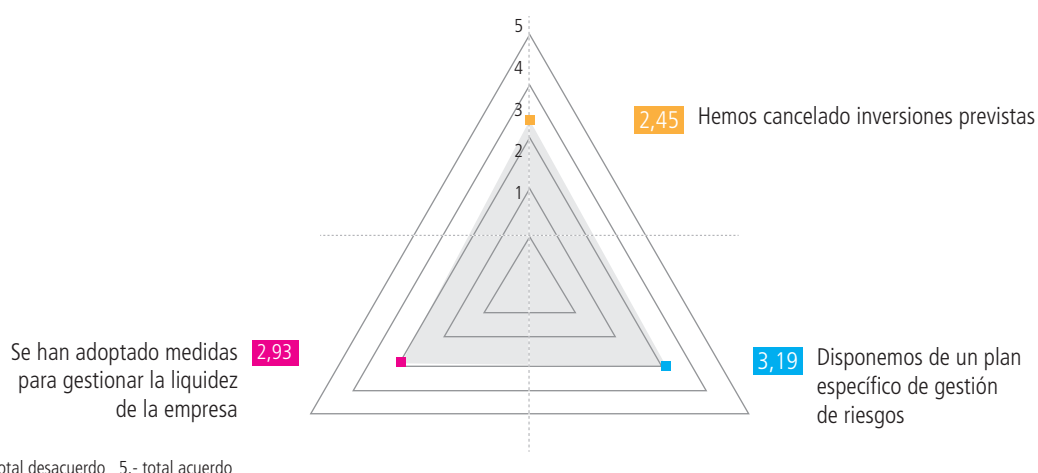
Diferencias estadísticamente significativas: (\*) p<0,1; (\*\*) p<0,05; (\*\*\*) p<0,01; (-) no significativo



## Actividades estratégicas

¿Cómo ha afectado la crisis sanitaria a las actividades estratégicas de las pymes? Entre las tres actividades incluidas en este grupo por las que se consultó, la más importante de acuerdo con la opinión de los encuestados, fue la disponibilidad de planes de gestión de riesgos o de contingencias. La valoración media de esta actividad por parte de los encuestados fue de 3,19 en una escala de 1 a 5 (gráfico 5.3). La segunda actividad en importancia fue la adopción de medidas para gestionar la liquidez de la empresa (puntuación de 2,93) y la tercera la cancelación de las inversiones previstas (2,45).

GRÁFICO 5.3 ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS



Al analizar el tamaño de la empresa (*cuadro 5.9*) se aprecia cómo las pymes medianas son las que en mayor medida han elaborado planes específicos para gestionar sus riesgos (3,65) frente a las pequeñas (3,25) y las microempresas (2,96).

**CUADRO 5.9 ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS (TAMAÑO DE LA EMPRESA)**

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Hemos cancelado inversiones previstas	2,57	2,39	2,34	-
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	2,96	3,25	3,65	***
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,80	3,00	3,00	-

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

Estar acogido a un ERTE/ERE es un factor relevante que explica diferencias de comportamiento (*cuadro 5.10*). Las empresas acogidas a esta figura son las que se han visto más afectadas en sus actividades estratégicas. En especial son las que han tenido que adoptar medidas para gestionar la liquidez en su empresa con mayor intensidad (3,50), han tenido que elaborar planes de gestión de riesgos en mayor medida (3,36) y han cancelado más inversiones que estaban previstas (2,76).

**CUADRO 5.10 ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)**

	NO ERTE	SÍ ERTE	SIG.
Hemos cancelado inversiones previstas	2,18	2,76	***
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	3,06	3,36	***
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,49	3,50	***

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

En cuanto a la edad de las empresas, se aprecia que las maduras se han visto obligadas, en mayor medida, a implantar planes de gestión de riesgos (3,22).

Finalmente, al ver los datos por sector (*cuadro 5.12*), se aprecia cómo las empresas del sector servicios parecen ser las que más de acuerdo se muestran con las afirmaciones sobre la necesidad de adoptar medidas para gestionar la liquidez en las empresas (3,21) y sobre la necesidad de reducir sus inversiones previstas (2,57).

**CUADRO 5.11 ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)**

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
Hemos cancelado inversiones previstas	2,71	2,42	-
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	2,86	3,22	**
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,90	2,93	-

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

**CUADRO 5.12 ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS (SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA)**

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
Hemos cancelado inversiones previstas	2,51	2,37	2,20	2,57	*
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	3,18	2,98	3,18	3,30	-
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,88	2,52	2,86	3,21	***

Diferencias estadísticamente significativas: (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativo

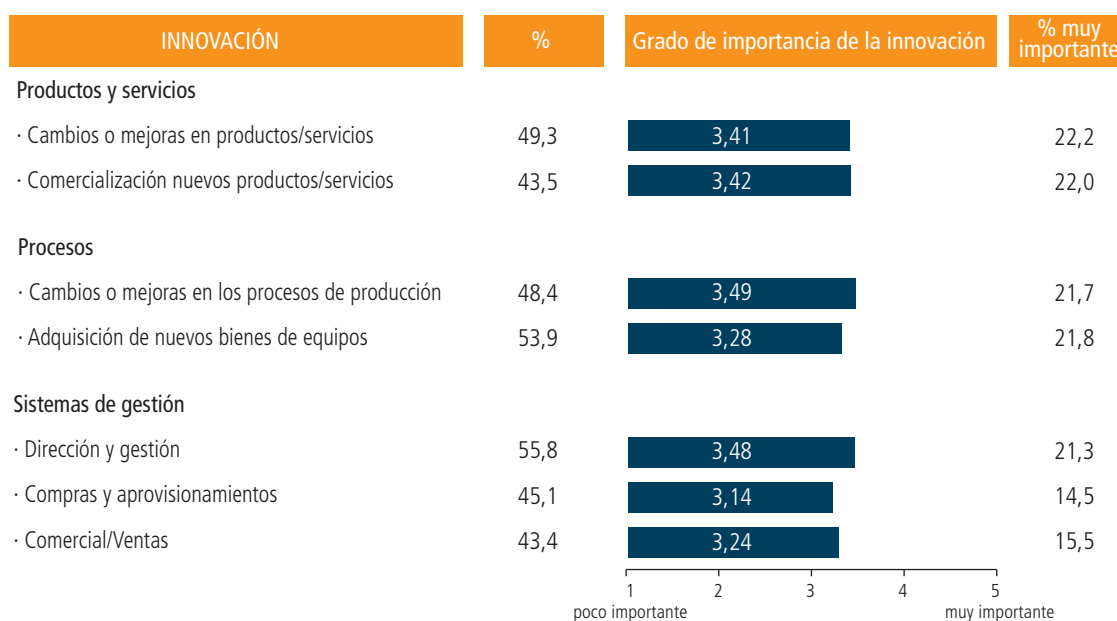


## ACTIVIDAD INNOVADORA

La actividad innovadora de la pyme en España ha disminuido muy desfavorablemente como consecuencia de la crisis originada por la COVID-19, rompiendo la favorable tendencia experimentada en los años anteriores (FAEDPYME, 2019)<sup>1</sup>.

El Gráfico 6.1 muestra el porcentaje de empresas que ha realizado innovaciones en los dos últimos años según la encuesta, distinguiendo entre innovación en productos y servicios, innovación en procesos e innovación en gestión. Adicionalmente, se muestra el grado de importancia de las innovaciones.

**GRÁFICO 6.1 REALIZACIÓN DE INNOVACIONES EN PRODUCTOS, PROCESOS O GESTIÓN Y GRADO DE IMPORTANCIA DE LAS MISMAS**



Respecto a la innovación de productos apreciamos cómo el 49,3% de las empresas realizó cambios o mejoras en productos o servicios (83,1% en 2019), y el 43,5% ha comercializado nuevos productos o servicios (73,1% en 2019). El grado de importancia en los dos tipos de innovación de producto es muy similar (3,41 y 3,42, respectivamente).

La actividad desarrollada en relación con la innovación en procesos también ha experimentado un importante retroceso entre las pymes españolas. El 48,4% de las empresas introdujo cambios o mejoras en los procesos de producción (80,2% en 2019) y el 53,9% adquirió nuevos bienes de equipo (88,3% en 2019). Al analizar la importancia o intensidad de la innovación, los datos muestran que las innovaciones relacionadas con la adquisición de nuevos bienes de equipo (3,28) han sido menos importantes que los cambios o mejoras en los procesos de producción (3,49). En los dos casos estos valores fueron significativamente menores a los de 2019, 3,72 y 3,90, respectivamente.

El porcentaje de empresas que han desarrollado innovaciones en sus sistemas de gestión está en línea con los descritos relativos a los otros dos tipos de innovación. El 55,8% de las pymes realizó cambios en la organización

1. En este apartado haremos referencia al estudio: Informe Pyme España 2019, elaborado por FAEDPYME. En este estudio se detalla la actividad innovadora realizada en España antes de la situación de la pandemia. Por lo que podrá permitir una comparación con la realidad actual.

relacionados con la dirección y gestión, el 45,1% innovó en los sistemas de gestión de compras y aprovisionamientos y el 43,4% llevó a cabo mejoras en el área comercial/ventas. Todos estos porcentajes se sitúan claramente por debajo a los obtenidos en 2019, 84,6% y 75,3%, respectivamente. Dentro de las innovaciones relacionadas con la gestión, la más relevante fue la relacionada con la dirección y gestión, con un valor de 3,48 sobre 5.

Por otra parte, el gráfico 6.1 muestra también información sobre el porcentaje de empresas para las que la innovación fue muy importante (empresas que respondieron 5 en una escala de 1 a 5).

Así, el 22,2% acometió innovaciones muy importantes en cuanto a cambios y mejoras en productos/servicios, para el 21,8% la adquisición de nuevos bienes de equipo fue muy importante y para el 21,3% las innovaciones en el área de dirección y gestión también tuvieron una importancia elevada. De nuevo, en todos los casos, este indicador se sitúa claramente por debajo de los resultados de 2019. Así, en este año el 37% de las pymes señalaron que realizaron cambios muy importantes en sus productos/servicios, el 34,7% llevaron a cabo adquisiciones muy importantes de nuevos bienes de equipos, y el 24,8% realizaron cambios muy importantes en el área de dirección y gestión.

Al analizar los distintos tipos de innovación en función del tamaño de la empresa, se observan diferencias muy significativas, tal y como muestra el cuadro 6.1.

CUADRO 6.1 REALIZACIÓN DE INNOVACIONES (%) (TAMAÑO DE LA EMPRESA)

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>				
Cambios o mejoras en productos/servicios	46,0	48,8	64,2	***
Comercialización nuevos productos/servicios	34,8	45,9	58,3	***
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>				
Cambios o mejoras en los procesos de producción	37,3	51,3	69,5	***
Adquisición de nuevos bienes de equipo	44,2	56,9	70,8	***
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>				
Organización y gestión	49,1	57,1	70,8	***
Compras y aprovisionamientos	37,0	46,6	63,5	***
Comercial/ventas	37,3	42,7	66,7	***

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Así, mientras el 64,2% de las empresas medianas llevó a cabo cambios y mejoras en productos/servicios, este porcentaje disminuye al 46,0% entre las microempresas. Igual sucede en la comercialización de nuevos productos/servicios. El 58,3% de las pymes medianas afrontó este tipo de innovación frente al 34,8% de las microempresas.

Respecto a las innovaciones en procesos también se observan diferencias significativas. El 70,8% de las empresas medianas adquirió bienes de equipo, siendo este porcentaje del 44,2% entre las microempresas. Por otro lado, el 69,5% de las pymes de tamaño mediano realizó cambios o mejoras en los procesos de producción, frente a tan solo el 37,3% de las microempresas.

Estas diferencias a favor de las empresas de mayor tamaño también se observan en la innovación en gestión. En concreto, en cuanto a la organización y la gestión (70,8% de las empresas medianas vs. 49,1% de las microem-

presas), mejora en la gestión de compras y aprovisionamientos (63,5% vs. 37,0%) y mejoras en la gestión comercial/ventas (66,7% vs. 37,3%).

Al analizar la importancia de las innovaciones realizadas por las pymes en función del tamaño (*cuadro 6.2*) no se aprecian diferencias significativas entre los distintos segmentos. Esto indica que el tamaño no es un factor que determine el grado de importancia de estas innovaciones.

CUADRO 6.2 IMPORTANCIA DE LAS INNOVACIONES (TAMAÑO DE LA EMPRESA)

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>				
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,45	3,36	3,53	-
Comercialización nuevos productos/servicios	3,37	3,41	3,57	-
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>				
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,36	3,53	3,58	-
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,25	3,24	3,55	-
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>				
Organización y gestión	3,53	3,45	3,49	-
Compras y aprovisionamientos	3,12	3,12	3,28	-
Comercial/ventas	3,12	3,27	3,36	-

En una escala de 1 = poco importante a 5 = muy importante

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Al clasificar a las empresas que desarrollan innovaciones en función de que estén acogidas a un ERTE/ERE o no, los datos muestran diferencias significativas entre ambos grupos en lo que respecta a innovación en procesos (*cuadro 6.3*).

El 43,1% de las pymes acogidas a un ERTE/ERE llevó a cabo cambios o mejoras en sus procesos de producción, frente al 52,9% de las empresas no acogidas a esta figura. Por su parte, el 47,1% de las empresas en ERTE/ERE realizó nuevas adquisiciones de bienes de equipo, frente al 58,7% de las que no implantó este mecanismo.

CUADRO 6.3 REALIZACIÓN DE INNOVACIONES (%) (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>			
Cambios o mejoras en productos/servicios	47,7	51,0	-
Comercialización nuevos productos/servicios	43,2	42,6	-
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>			
Cambios o mejoras en los procesos de producción	52,9	43,1	***
Adquisición de nuevos bienes de equipo	58,7	47,1	***
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>			
Organización y gestión	55,0	57,4	-
Compras y aprovisionamientos	46,1	43,8	-
Comercial/ventas	44,3	42,6	-

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Apenas existen diferencias estadísticamente significativas entre grupos si se analiza el grado de importancia de las innovaciones realizadas (cuadro 6.4).

**CUADRO 6.4 IMPORTANCIA DE LAS INNOVACIONES (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)**

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>			
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,36	3,49	-
Comercialización nuevos productos/servicios	3,39	3,50	-
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>			
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,53	3,45	-
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,37	3,20	-
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>			
Organización y gestión	3,44	3,54	-
Compras y aprovisionamientos	3,14	3,18	-
Comercial/ventas	3,16	3,36	*

En una escala de 1 = poco importante a 5 = muy importante

Diferencias estadísticamente significativas (\*): p<0,1; (\*\*): p<0,05; (\*\*\*): p<0,01; (-) no significativa

La antigüedad no resultó ser un factor relevante para analizar el comportamiento innovador, ya que no han surgido diferencias significativas entre el porcentaje de empresas jóvenes que realizó innovaciones y el de las maduras (cuadro 6.5).

**CUADRO 6.5 REALIZACIÓN DE INNOVACIONES (%) (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)**

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>			
Cambios o mejoras en productos/servicios	45,0	49,7	-
Comercialización nuevos productos/servicios	41,5	43,5	--
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>			
Cambios o mejoras en los procesos de producción	43,9	48,5	-
Adquisición de nuevos bienes de equipo	53,7	53,7	-
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>			
Organización y gestión	50,0	56,2	-
Compras y aprovisionamientos	41,5	45,2	-
Comercial/ventas	42,7	43,2	-

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*): p<0,1; (\*\*): p<0,05; (\*\*\*): p<0,01; (-) no significativa

Tampoco existen diferencias significativas entre estos grupos en cuando al grado de importancia de estas innovaciones (cuadro 6.6, página siguiente).

CUADRO 6.6 IMPORTANCIA DE LAS INNOVACIONES (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>			
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,48	3,40	-
Comercialización nuevos productos/servicios	3,50	3,42	-
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>			
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,66	3,48	-
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,30	3,28	-
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>			
Organización y gestión	3,71	3,46	-
Compras y aprovisionamientos	3,26	3,14	-
Comercial/ventas	3,39	3,23	-

En una escala de 1 = poco importante a 5 = muy importante

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

El análisis de la innovación en función del sector de actividad muestra diferencias en el comportamiento de cada uno (cuadro 6.7).

En innovaciones relativas a productos y servicios, los sectores con un mayor porcentaje de empresas que han llevado a cabo mejoras en la comercialización de nuevos productos/servicios son el sector industrial (50,2% de las empresas) y comercio (50,9%). El porcentaje de empresas de los sectores de construcción y servicios que acometió este tipo de innovación fue el 27,0% y 42,5%, respectivamente.

Respecto a innovaciones en procesos, se aprecia cómo la realización de cambios o mejoras en los procesos productivos se produjo, principalmente, entre las empresas del sector industrial. El 55,0% de ellas acometió este tipo de innovación. Por el contrario, en las pymes del sector de la construcción esta innovación no fue tan importante (31,0% de las empresas).

CUADRO 6.7 REALIZACIÓN DE INNOVACIONES (%) (SECTOR DE ACTIVIDAD)

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>					
Cambios o mejoras en productos/servicios	50,2	42,2	50,9	51,7	-
Comercialización nuevos productos/servicios	50,0	27,0	52,0	42,5	***
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>					
Cambios o mejoras en los procesos de producción	55,0	31,0	50,3	50,9	***
Adquisición de nuevos bienes de equipo	51,6	54,3	57,6	53,3	-
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>					
Organización y gestión	54,3	48,3	64,1	56,4	-
Compras y aprovisionamientos	49,8	31,2	56,7	42,2	***
Comercial/ventas	49,0	23,0	56,5	42,5	-

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa



En cuanto a la importancia de las innovaciones en función del sector de actividad de la empresa, se aprecian diferencias significativas en todos los tipos de innovación a favor del sector servicios (*cuadro 6.8*).

**CUADRO 6.8 IMPORTANCIA DE LAS INNOVACIONES (SECTOR DE ACTIVIDAD)**

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>					
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,32	3,64	3,17	3,49	*
Comercialización nuevos productos/servicios	3,32	3,13	3,34	3,65	**
<b>INNOVACIÓN EN PROCESOS</b>					
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,36	3,26	3,35	3,73	***
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,16	3,02	3,23	3,53	***
<b>INNOVACIÓN EN GESTIÓN</b>					
Organización y gestión	3,19	3,77	3,39	3,61	***
Compras y aprovisionamientos	2,98	2,94	3,27	3,28	*
Comercial/ventas	3,09	3,30	3,19	3,37	-

En una escala de 1 = poco importante a 5 = muy importante

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

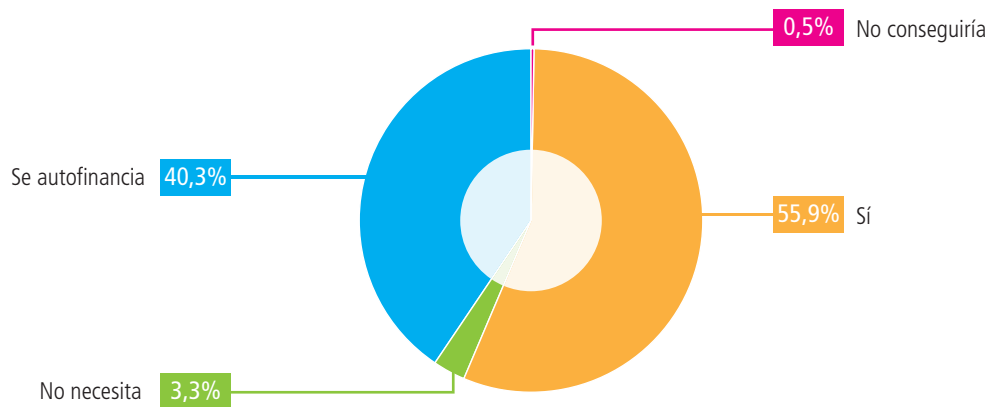


## ACCESO A LA FINANCIACIÓN

En este apartado se analiza la financiación en las pymes. Para ello se ha preguntado a las empresas si han intentado acceder a líneas de financiación en la actualidad y por la decisión del banco en caso de haberla solicitado.

El gráfico 7.1 muestra que el 55,9% de las pymes solicitó líneas de financiación de entidades de crédito. El 3,3% no solicitó financiación bancaria al no necesitarla y el 40,3% no la solicitó porque se autofinancia. Por otra parte, el 0,5% declara no haber intentado acceder a líneas de financiación pese a necesitarlo porque cree que no se la concederían, es decir, se "autorracionan" porque están desanimadas (*borrower discouragement*).

**GRÁFICO 7.1 ¿SU EMPRESA HA INTENTADO ACCEDER A LÍNEAS DE FINANCIACIÓN DE ENTIDADES DE CRÉDITO EN LA ACTUALIDAD?**

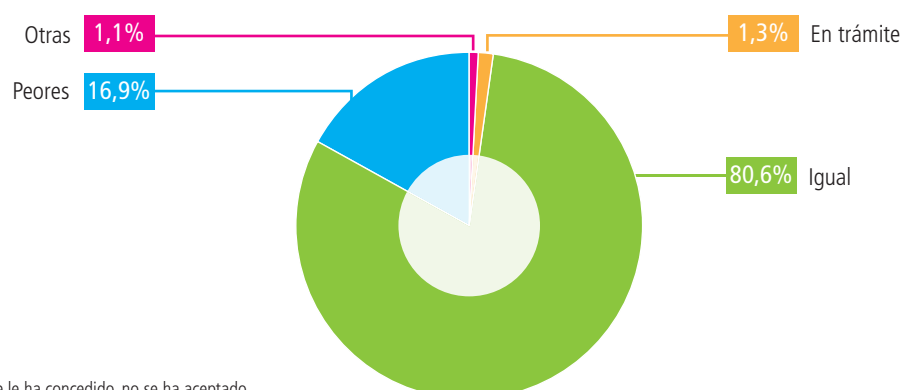


El gráfico 7.2 presenta el resultado de las negociaciones entre las entidades de crédito y aquellas empresas que han intentado contratar líneas de financiación.

Se puede apreciar que solo un 1,1% de los participantes declara que la entidad de crédito no ha querido conceder la financiación solicitada o ellos no han aceptado las condiciones (otras). El 1,3% de las pymes que han intentado acceder a líneas de financiación tienen la solicitud en trámite. El resto de las solicitudes de financiación han sido aceptadas por las entidades de crédito en las mismas condiciones que en años anteriores (80,6% de las empresas que solicitaron financiación) o en peores condiciones (el 16,9% de esas empresas).

El acceso a financiación también se analiza considerando el tamaño de la empresa, distinguiendo entre las que están acogidas a un ERTE/ERE y las que no, en función de la antigüedad y del sector de actividad de la empresa.

**GRÁFICO 7.2 EN CASO DE HABERLO SOLICITADO (SITUACIÓN)**



Otras: no se le ha concedido, no se ha aceptado

Por lo que respecta al tamaño (*cuadro 7.1*), se aprecian diferencias estadísticamente significativas en cuanto al porcentaje de empresas que han intentado acceder a líneas de financiación de entidades de crédito. Así, el 66,7% de las empresas medianas solicitó financiación, frente al 47,6% de las microempresas. La diferencia se explica porque la microempresa se autofinancia, principalmente. Así lo manifiesta el 47,0% de ellas, frente al 29,2% de las empresas medianas que se autofinancia. Sin embargo, al analizar el panel B que refleja el resultado de la solicitud de financiación, el factor tamaño no muestra resultados estadísticamente significativos. En torno al 80% de las empresas de todos los tamaños ha conseguido financiación en las mismas condiciones que en años anteriores.

**CUADRO 7.1 FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA (%) (TAMAÑO DE LA EMPRESA)**

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
<b>PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN</b>				
Sí, la empresa ha solicitado financiación	47,6	59,2	66,7	
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	4,2	2,7	3,1	***
No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	47,0	37,9	29,2	
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	1,2	,2	1,0	
<b>PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b>				
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	79,9	80,9	81,3	
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	16,4	17,2	18,8	
No han querido concederles la financiación	1,3	1,3	0,0	-
Se le han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	0,0	0,0	0,0	
Está en trámite	2,5	0,7	0,0	

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Los resultados obtenidos a partir de la segmentación de la muestra en función de si la empresa está acogida a un ERTE/ERE o no (*cuadro 7.2*), evidencian diferencias estadísticamente significativas en la solicitud de financiación a las entidades financieras.

**CUADRO 7.2 FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA (%) (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)**

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
<b>PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN</b>			
Sí, la empresa ha solicitado financiación	50,8	62,0	
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	3,6	2,9	***
No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	45,0	34,5	
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	0,6	0,5	
<b>PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b>			
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	78,9	81,7	
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	18,4	16,3	
No han querido concederles la financiación	0,4	1,6	-
Se le han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	0,0	0,0	
Está en trámite	2,3	0,4	

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Las empresas acogidas a un ERTE/ERE son las que han solicitado en mayor porcentaje financiación. En el panel A se observa que el 62,0% de las empresas acogidas a un ERTE/ERE solicitó financiación, frente al 50,8% de las empresas que no presentaron ERTE/ERE. El resultado final de la solicitud de financiación (panel B) no arroja diferencias significativas.

En cuanto a la antigüedad de la empresa, el cuadro 7.3 muestra que las que tienen 10 años o menos son las que, en mayor porcentaje, solicitó financiación a las entidades financieras. Así, el 58,5% de las jóvenes solicitó un crédito frente al 55,6% de las maduras (panel A).

CUADRO 7.3 FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA (%) (ANTIGÜEDAD EMPRESA)

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
<b>PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN</b>			
Sí, la empresa ha solicitado financiación	58,5	55,6	
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	7,3	2,8	*
No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	32,9	41,1	
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	1,2	0,5	
<b>PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b>			
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	77,1	81,1	
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	12,5	17,4	
No han querido concederles la financiación	4,2	0,6	***
Se le han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	2,1	0,0	
Está en trámite	4,2	0,8	

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Es interesante resaltar que, una vez solicitado el crédito, las empresas jóvenes se ven más limitadas para su obtención. Así, el 4,2% de las empresas jóvenes no obtuvo la financiación solicitada (0,6% de las maduras), al 2,1% de las jóvenes se les aceptó la operación, pero la empresa rehusó porque las condiciones se endurecieron (0,0% de las maduras), y para el 4,2% de las empresas jóvenes las solicitudes todavía estaban en trámite (0,8% en el caso de las maduras).

Por último, en cuanto al sector de actividad se encuentran diferencias significativas en la solicitud de financiación (*cuadro 7.4, panel A, página siguiente*).

La construcción es el sector en el que menos pymes solicitaron financiación a las entidades financieras. Así, solo el 41,4 de las empresas constructoras solicitó financiación, frente al 56,2% que se autofinanciaron. En el resto de los sectores analizados (industria, comercio y servicios) ocurrió lo contrario.

No surgieron diferencias significativas entre los sectores en lo que se refiere al resultado de la solicitud de financiación (panel B).

El análisis sobre el acceso a la financiación bancaria debe completarse con la discusión sobre las condiciones de dicha financiación: coste y volumen de la línea de financiación, comisiones y gastos de la operación, garantías y

avales que deben aportarse y plazo de devolución de los recursos. Asimismo, se analiza un aspecto clave de la negociación, como es el tiempo de respuesta de la entidad financiera.

**CUADRO 7.4 FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA (%) (SECTOR DE ACTIVIDAD)**

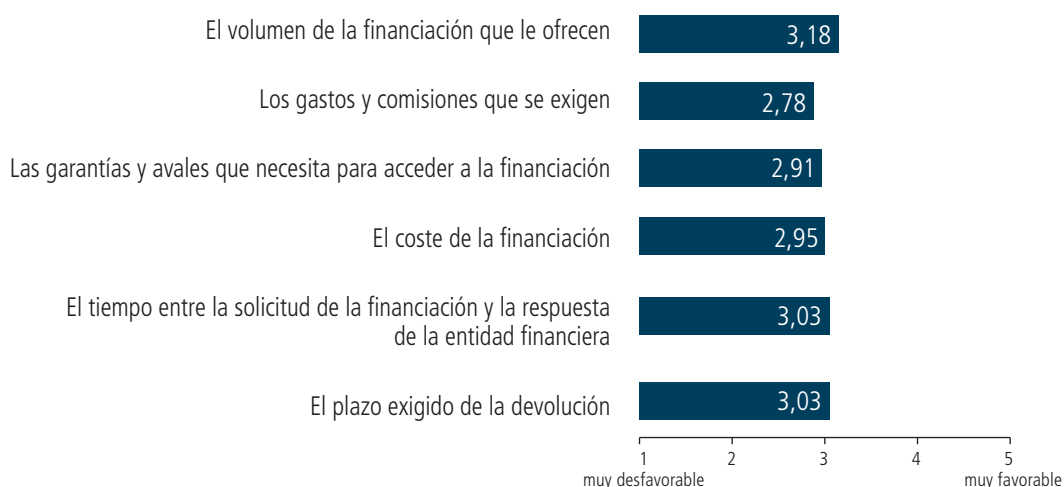
	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
<b>PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN</b>					
Sí, la empresa ha solicitado financiación	59,9	41,4	58,8	58,6	
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	3,9	1,7	3,5	3,7	***
No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	35,8	56,3	37,6	36,8	
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	0,4	0,6	0,0	0,8	
<b>PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b>					
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	73,7	87,3	85,9	81,3	
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	23,0	8,5	13,1	17,2	
No han querido concederles la financiación	2,0	1,4	0,0	0,5	-
Se le han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	0,0	0,0	0,0	0,0	
La solicitud está en trámite	1,3	2,8	1,0	1,0	

Chi-Cuadrado de Pearson.

Diferencias estadísticamente significativas (\*): p<0,1; (\*\*): p<0,05; (\*\*\*): p<0,01; (-) no significativa

A continuación, se analiza la evolución de estos elementos a lo largo del 2020 (gráfico 7.3). Medido en una escala de 1 (muy desfavorable) a 5 (muy favorable), se puede observar que la mayoría de las condiciones asociadas a la financiación obtenida se han mantenido estables o con una evolución ligeramente desfavorable.

**GRÁFICO 7.3 A LO LARGO DEL 2020 ¿CÓMO CREE QUE HAN EVOLUCIONADO LAS SIGUIENTES VARIABLES?**



Los elementos que mejor han evolucionado fueron el volumen de financiación que ofrecen las entidades, con una puntuación media de 3,18, situándose a continuación el plazo exigido para la devolución de la financiación (3,03) y el tiempo de respuesta de la entidad financiera (3,03).

Los términos con una evolución menos favorable fueron las comisiones (2,78), las garantías exigidas (2,91) y el coste solicitado por la financiación (2,95).

El tamaño de la empresa solo influye significativamente en cuanto al volumen de financiación que ofrecen las entidades financieras (cuadro 7.5). Las microempresas son las que menos valoraron el volumen de financiación ofrecido por las entidades (3,07 puntos en una escala de 1 a 5), frente a las pequeñas (3,26) y medianas empresas (3,16).

En el resto de las condiciones de financiación no se aprecian diferencias estadísticamente significativas entre las valoraciones medias de los distintos segmentos de empresas.

CUADRO 7.5 EVOLUCIÓN EN LAS CONDICIONES DE LA FINANCIACIÓN (TAMAÑO DE LA EMPRESA)

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,07	3,26	3,16	***
Los gastos y comisiones exigidos	2,77	2,78	2,82	-
Garantías y avales necesarios	2,88	2,94	2,89	-
El coste de la financiación	2,90	2,98	2,90	-
El tiempo de resolución de la solicitud	3,00	3,06	3,00	-
El vencimiento de la financiación	2,98	3,07	3,00	-

En una escala de 1 = Muy desfavorable a 5 = Muy favorable

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Acogerse a un ERTE/ERE o no, tampoco parece influir mucho en la valoración que hacen las pymes sobre las distintas condiciones de financiación (cuadro 7.6).

Tan solo se aprecia una ligera diferencia entre la valoración de las empresas acogidas a un ERTE/ERE y las que no lo están, en lo referente al tiempo de resolución de su solicitud. Esta valoración es más desfavorable que en el caso de las empresas no acogidas a un ERTE/ERE.

CUADRO 7.6 EVOLUCIÓN LAS CONDICIONES DE LA FINANCIACIÓN (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,14	3,23	-
Los gastos y comisiones exigidos	2,81	2,76	-
Garantías y avales necesarios	2,92	2,91	-
El coste de la financiación	2,92	2,98	-
El tiempo de resolución de la solicitud	2,99	3,08	*
El vencimiento de la financiación	3,00	3,08	-

En una escala de 1 = Muy desfavorable a 5 = Muy favorable

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

En relación a la antigüedad de la empresa, también parece tener un efecto limitado sobre la valoración de las condiciones de la financiación (cuadro 7.7). Tan solo surge una diferencia significativa en la valoración del volumen

de financiación ofrecido. Las empresas más jóvenes valoran esta condición en menor grado que las empresas maduras (3,03 las primeras frente a 3,20 las últimas).

**CUADRO 7.7 EVOLUCIÓN LAS CONDICIONES DE LA FINANCIACIÓN (ANTIGÜEDAD EMPRESA)**

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,03	3,20	*
Los gastos y comisiones exigidos	2,65	2,80	-
Garantías y avales necesarios	2,84	2,92	-
El coste de la financiación	2,85	2,96	-
El tiempo de resolución de la solicitud	3,05	3,03	-
El vencimiento de la financiación	2,99	3,04	-

En una escala de 1 = Muy desfavorable a 5 = Muy favorable

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

El sector de actividad sí parece ser un factor que explica diferencias de valoración en las condiciones de financiación (*cuadro 7.8*). Las empresas que aportan una valoración media inferior en casi todos los indicadores son las dedicadas a la construcción. Las que muestran una valoración más elevada son las del sector comercio y las de servicios.

**CUADRO 7.8 EVOLUCIÓN LAS CONDICIONES DE LA FINANCIACIÓN (SECTOR DE ACTIVIDAD)**

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,15	3,01	3,26	3,26	**
Los gastos y comisiones exigidos	2,70	2,69	2,83	2,86	*
Garantías y avales necesarios	2,84	2,79	2,95	3,01	**
El coste de la financiación	2,90	2,87	2,97	3,00	-
El tiempo de resolución de la solicitud	2,96	2,94	3,11	3,08	*
El vencimiento de la financiación	2,96	2,93	3,15	3,09	**

En una escala de 1 = Muy desfavorable a 5 = Muy favorable

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa



## INDICADORES DE RENDIMIENTO

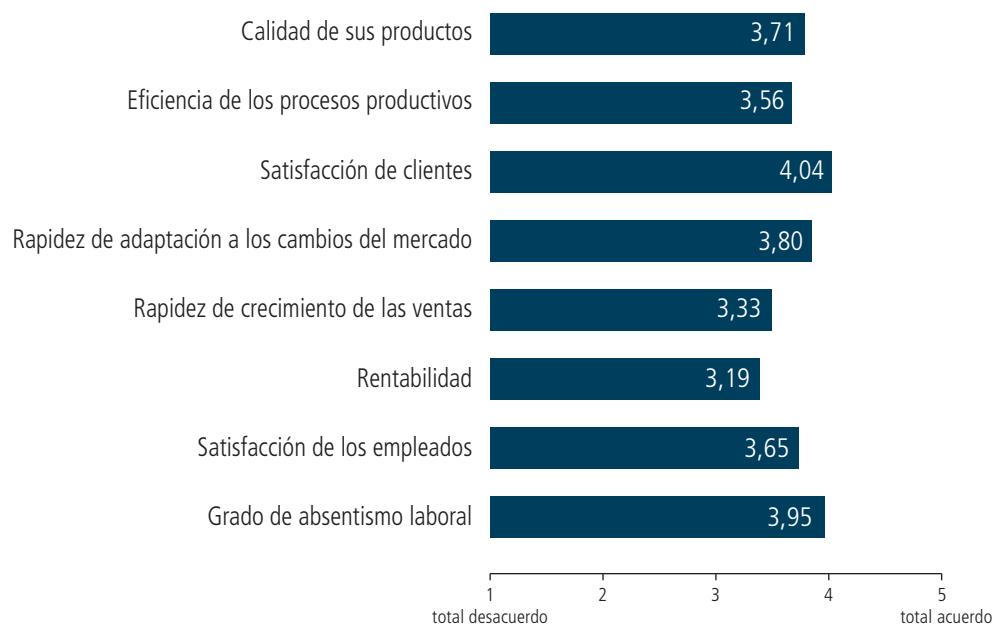
Existen diversas formas de medir el rendimiento de una empresa. Las que utilizan como información los datos extraídos de la contabilidad de la compañía, o los contruidos a partir de la percepción del gerente de la empresa respecto de la posición competitiva de ésta.

La utilización de un tipo de información u otro tiene ventajas e inconvenientes cuya descripción no es objetivo del presente trabajo. Aunque no sean excluyentes, este capítulo se basa en el segundo tipo porque en un momento como éste, caracterizado por la rapidez de los acontecimientos, la información suministrada por el sistema contable recoge eventos pasados que no facilitan una proyección hacia el futuro.

De forma específica, se han utilizado ocho variables basadas en el trabajo de Quinn y Rohrbaugh (1983) para medir el rendimiento empresarial. A los directivos se les ha pedido que muestren su grado de acuerdo (1- "total desacuerdo", 5- "total acuerdo") con las siguientes afirmaciones en comparación con sus competidores más importantes: ofrece productos de mayor calidad, dispone de procesos internos más eficientes, cuenta con clientes más satisfechos, se adapta antes a los cambios en el mercado, está creciendo más, es más rentable, tiene empleados más satisfechos y motivados, y finalmente, tiene menor absentismo laboral.

En el gráfico 8.1 se observa que los aspectos que las pymes españolas consideran como más favorables son: la satisfacción de clientes (4,04), el menor grado de absentismo laboral (3,95), la rapidez de la empresa para adaptarse a los cambios del mercado (3,80) y la calidad de sus productos (3,71).

GRÁFICO 8.1 RENDIMIENTO DE LAS PYMES FRENTE A SUS COMPETIDORES



Por el contrario, los aspectos que perciben como menos favorables en relación con sus competidores más directos son: la obtención de una rentabilidad adecuada (3,19) y la rapidez de crecimiento de las ventas (3,33). Aunque en ambos casos con valores superiores a 3 (punto medio de la escala). En una posición intermedia se sitúan: la mayor satisfacción/motivación de los empleados (3,65) y la mayor eficiencia de los procesos productivos (3,56).



Si analizamos el rendimiento según el tamaño de las pymes (*cuadro 8.1*), encontramos diferencias significativas a favor de las medianas empresas en su percepción sobre la oferta de productos de mayor calidad (3,90), disponer de procesos internos más eficientes (3,80), adaptarse mejor a los cambios en el mercado (4,08), estar creciendo más (3,61) y ser más rentables (3,35). Por el contrario, las microempresas consideran que tienen un menor absentismo laboral (4,06) que las pequeñas y medianas empresas.

**CUADRO 8.1 RENDIMIENTO DE LAS PYMES FRENTE A SUS COMPETIDORES (TAMAÑO DE LA EMPRESA)**

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,63	3,73	3,90	***
Dispone de procesos internos más eficientes	3,47	3,58	3,80	***
Cuenta con clientes más satisfechos	3,97	4,09	4,04	*
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,68	3,82	4,08	***
Está creciendo más	3,19	3,36	3,61	***
Es más rentable	3,13	3,20	3,35	*
Tiene empleados más satisfechos/motivados	3,60	3,68	3,62	-
Tiene un menor absentismo laboral	4,06	3,93	3,71	**

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Al analizar si la empresa está o no acogida a un ERTE/ERE (*cuadro 8.2*) los datos muestran que las que no se acogieron a un ERTE/ERE tienen la percepción de ser más rentables (3,23 vs 3,13), y contrariamente las acogidas a un ERTE/ERE, consideran que tienen un menor absentismo laboral (4,04 vs 3,89).

**CUADRO 8.2 RENDIMIENTO DE LAS PYMES FRENTE A SUS COMPETIDORES (EMPRESA ACOGIDA A ERTE/ERE)**

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,68	3,74	-
Dispone de procesos internos más eficientes	3,54	3,59	-
Cuenta con clientes más satisfechos	4,01	4,08	-
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,80	3,80	-
Está creciendo más	3,33	3,32	-
Es más rentable	3,23	3,13	**
Tiene empleados más satisfechos/motivados	3,68	3,60	-
Tiene un menor absentismo laboral	3,89	4,04	**

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

En cuanto a la antigüedad de la empresa (*cuadro 8.3, página siguiente*), se aprecia que las empresas maduras consideran estar mejor posicionadas que las jóvenes en lo que se refiere a disponer de procesos internos más eficientes (3,58), estar creciendo más (3,34), tener mayor rentabilidad (3,21) y tener un menor absentismo laboral (3,98).

CUADRO 8.3 RENDIMIENTO DE LAS PYMES FRENTE A SUS COMPETIDORES (ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA)

	JÓVENES (≤ 10 AÑOS)	MADURAS (> 10 AÑOS)	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,64	3,72	-
Dispone de procesos internos más eficientes	3,37	3,58	**
Cuenta con clientes más satisfechos	3,95	4,05	-
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,69	3,81	-
Está creciendo más	3,15	3,34	*
Es más rentable	2,95	3,21	***
Tiene empleados más satisfechos/motivados	3,56	3,66	-
Tiene un menor absentismo laboral	3,69	3,98	**

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

Finalmente, con relación al sector de actividad los datos mostraron diferencias estadísticamente significativas en algunos indicadores (cuadro 8.4). Las empresas de construcción y servicios tienen una mejor valoración de la satisfacción de sus clientes (4,01 y 4,11, respectivamente).

Las empresas de comercio valoran más su crecimiento (3,49), su rentabilidad (3,28) y creen tener un menor absentismo laboral que la competencia (4,10).

CUADRO 8.4 RENDIMIENTO DE LAS PYMES FRENTE A SUS COMPETIDORES (SECTOR DE ACTIVIDAD)

	INDUSTRIA	CONSTR.	COMERC.	SERV.	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,69	3,72	3,66	3,75	-
Dispone de procesos internos más eficientes	3,59	3,50	3,56	3,58	-
Cuenta con clientes más satisfechos	3,96	4,01	4,06	4,11	*
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,77	3,73	3,81	3,85	-
Está creciendo más	3,24	3,29	3,49	3,33	**
Es más rentable	3,10	3,23	3,28	3,19	*
Tiene empleados más satisfechos/motivados	3,59	3,70	3,66	3,66	-
Tiene un menor absentismo laboral	3,84	4,07	4,10	3,90	**

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Diferencias estadísticamente significativas (\*):  $p < 0,1$ ; (\*\*):  $p < 0,05$ ; (\*\*\*):  $p < 0,01$ ; (-) no significativa

## RESUMEN EJECUTIVO

En este apartado se presentan, a modo de resumen general, las principales conclusiones de este estudio realizado a 960 empresas españolas sobre el impacto económico de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19.

## CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS

- El 35,2% son microempresas, el 54,8% son pequeñas y el 10% son medianas.
- La antigüedad media de las empresas es de 29 años.
- El control de la gestión de las empresas es en su mayoría de tipo familiar (el 71,5% de las empresas).
- El 19,1% están gestionadas por mujeres.
- La edad media del director general es 51 años y el 56,8% dispone de estudios universitarios.
- El 43,7% de las empresas de la muestra se han acogido a un ERTE/ERE y, en éstas, el 70,5% de la plantilla, en promedio, se ha visto afectado.
- El 14,3% de las empresas está realizando en la actualidad teletrabajo. Y el 16,9% prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice esta situación.



## IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS

### EMPLEO

El 25,2% de las pymes redujeron su empleo en 2020 con relación al 2019, un 62,5% lo mantuvo y un 12,3% lo aumentó. Las empresas que tuvieron un peor comportamiento en cuanto a la evolución del empleo en 2020 fueron las microempresas y pequeñas empresas con un saldo de evolución negativo (-17,2 y -14,8 puntos porcentuales, respectivamente). En el caso de las empresas medianas este saldo fue positivo (10,5).

“Saldo de evolución”, se calcula como la diferencia entre el porcentaje de las empresas que aumentan el empleo y el porcentaje de ellas que lo reduce.

Asimismo, las empresas acogidas a un ERTE/ERE experimentaron una evolución más desfavorable. El 33,3% de ellas redujo su empleo en 2020. Por sectores las empresas de servicios registraron un saldo de evolución negativo, de -16,5 puntos porcentuales.

Las expectativas de empleo para 2021 resultan más favorables. El 15,4% de las pymes señalaron que aumentará su empleo, el 74,9% lo mantendrá y 9,6% lo disminuirá.

Las empresas que tienen unas expectativas más favorables son: las empresas medianas (el 28,7% tienen expectativas de crear empleo), las empresas no acogidas a un ERTE/ERE, las empresas maduras, y las empresas de los sectores de construcción y comercio.

### VENTAS

La pandemia ha provocado una muy importante caída de los ingresos en muchas de las empresas españolas. El 52,6% señala haber reducido sus ventas en 2020, el 26,1% consiguió mantenerlas y un 21,3% las aumentó. El promedio de reducción de las ventas se situó en un -12,8%.

El segmento de tamaño donde tuvo un mayor impacto la caída de las ventas fueron las microempresas (60,8% redujo sus ventas). Por otro lado, esta reducción de las ventas también fue más intensa entre las pymes acogidas a un ERTE/ERE (71,6% redujo sus ventas).

Para el año 2021, las expectativas de ventas para el segundo semestre mejoran las manifestadas para el primer semestre, pero aún deberían tener más capacidad de crecimiento en función de la caída experimentada. Así, en el primer semestre el 25,0% de las empresas considera que sus ventas aumentarán (37,5% prevé que aumenten en el segundo semestre), mientras que esperan una disminución de las ventas en el primer trimestre el 22,6% de las empresas (15% prevé una disminución en el segundo semestre). Las expectativas de ventas más favorables para 2021 las presentan las empresas medianas, las que tienen una edad superior a los 10 años (empresas maduras) y las pertenecientes al sector comercio.

### INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

**Nivel de facturación:** se vio afectado negativamente en el 64,3% de las pymes, con un grado de importancia de 3,28 (en una escala de 1 a 5).

**Rentabilidad:** evolución negativa en el 62,2% de las empresas, con un grado de importancia de 3,26.

**Nivel de deuda:** en el 41,3% de las empresas evolucionó negativamente, con un grado de importancia de 3,04.

**Nivel de liquidez:** el 44,9% de pymes confirma un comportamiento negativo, con un impacto de 2,91.

**Realización de inversiones:** el 49,9% de las empresas redujeron sus inversiones (importancia media de 3,29).

Si analizamos el tipo de empresa los datos muestran que la situación generada por la COVID-19 impactó de manera más negativa en las microempresas, en aquellas empresas acogidas a un ERTE/ERE, en las empresas de 10 años o menos (jóvenes) y en las pymes pertenecientes a los sectores industrial y de servicios.

Por el contrario, también existen empresas que han mejorado su situación durante este periodo de pandemia. Así, el 18,6% de las pymes confirma que la crisis generó un impacto positivo sobre su productividad (grado de importancia de 2,87), el 17,6% de las empresas afirma haber experimentado una mejora de su rentabilidad (intensidad de 2,79) y el 16,3% registró una evolución positiva de su nivel de facturación (intensidad de 2,92).

### INTERNACIONALIZACIÓN

El 24,3% de las empresas encuestadas exportó a lo largo de 2020. El peso de las ventas en mercados internacionales sobre el total de ventas de las empresas exportadoras fue del 36,7%.

La crisis afectó a la internacionalización de las empresas españolas. Más concretamente, el 47,2% de las empresas afirmó haber registrado un impacto negativo en su nivel de facturación en el exterior, con un grado de importancia de 3,53 (en una escala de 1 a 5).

También se vio afectado el número de países de destino de las exportaciones. El 30,6% de las empresas indicó una reducción del número de países de destino de sus ventas como consecuencia de la pandemia, con un grado de importancia de 3,62.

Por el contrario, la crisis también ha podido afectar positivamente a determinadas empresas a lo largo de 2020. Así, el 14,0% de las empresas encuestadas señala que su nivel de facturación en los mercados internacionales se incrementó (aunque con un grado bajo de impacto positivo, 2,54 en una escala de 1 a 5). El 11,1% amplió el número de países de destino en su internacionalización.



## IMPACTO SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

La crisis sanitaria también ha impactado en la gestión empresarial. Las distintas actividades de gestión se han clasificado en 3 grupos: 1. actividades con clientes y proveedores, 2. actividades operativas y 3. actividades estratégicas.

### ACTIVIDADES CON CLIENTES Y PROVEEDORES

La crisis sanitaria ocasionada por la COVID-19 ha impactado, principalmente, en la cadena de suministros de la empresa (grado de importancia 3,26 en una escala de 1 a 5). Los ámbitos de gestión con clientes y proveedores menos afectados han sido los plazos de pago de los clientes que se han hecho más largos (2,53), la cancelación de pedidos por parte de los clientes (2,50), los proveedores han endurecido sus condiciones de pago (2,28) y pérdidas por impago de clientes (1,91).

### ACTIVIDADES OPERATIVAS

Las actividades más afectadas han sido la realización de cambios específicos a nivel operativo por parte de las empresas para adaptarse a la situación de la crisis (2,68) y la modificación de la oferta de productos o servicios para abordar nuevos clientes (2,42). Actividades como bajar precios (2,16) o la necesidad de aumentar la subcontratación de las operaciones (1,48), han tenido un impacto muy bajo.

### ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS

La crisis ha generado la necesidad de hacer planes de gestión de riesgos o de contingencias (3,19 en una escala de 1 a 5), seguido de la necesidad de adaptar medidas para gestionar la liquidez de la empresa (2,93) y abandonar inversiones previstas (2,45).



## ACTIVIDAD INNOVADORA

La actividad innovadora de las pymes en España ha disminuido como consecuencia de la crisis sanitaria originada por la COVID-19, rompiendo la tendencia favorable experimentada en los años anteriores.

El 49,3% de las empresas encuestadas han realizado cambios o mejoras en productos o servicios (83,1% en 2019), y el 43,5% ha comercializado un nuevo producto o servicio (73,1% en 2019).

La actividad desarrollada en la innovación en procesos también ha experimentado una importante ralentización entre las pymes españolas. El 48,4% de las empresas introdujo o llevó a cabo cambios y/o mejoras en los procesos de producción (frente al 80,2% en 2019), o el 53,9% de las pymes adquirió nuevos bienes de equipo (88,3% en 2019).

La innovación en gestión se ha comportado de la misma manera que las anteriores. El 55,8% de las empresas realizó cambios en la organización relativos a dirección y gestión, el 45,1% en la sección de compras y el 43,4% en el departamento de comercial o ventas. Porcentajes todos ellos claramente por debajo a los obtenidos en 2019.



## ACCESO A LA FINANCIACIÓN

El 55,9% de las pymes solicitó líneas de financiación de entidades de crédito, el 3,3% no solicitó financiación al no necesitarlo y el 40,3% no solicitó líneas de crédito porque se autofinancian. Adicionalmente, el 0,5% declara que no se ha intentado acceder a líneas de financiación pese a necesitarlo al considerar que sería rechazadas, es decir, se "autorracionan" porque están desanimadas (*borrower discouragement*).

Al poner el foco en las pymes que han intentado acceder a líneas de financiación, se aprecia cómo el 80,6% de las solicitudes han sido aceptadas por las entidades de crédito en las mismas condiciones que en años anteriores. El 16,9% fueron aceptadas, aunque en peores condiciones. Solo un 1,1% de las pymes que solicitaron financiación declaró que la entidad de crédito rechazó la solicitud o fue la propia empresa la que no aceptó las condiciones. Para el 1,3% de las empresas la solicitud se encuentra en trámite. Como conclusión, se podría confirmar que el acceso a la financiación no ha sido un problema grave para las pymes durante la pandemia generada por la COVID-19.

Adicionalmente, se pudo observar cómo la mayoría de las condiciones contractuales entre las entidades financieras y las pymes se han mantenido estables o con una evolución ligeramente desfavorable. Los elementos que mejor han evolucionado son el tiempo de respuesta de la entidad financiera y el volumen de financiación que ofrecen las entidades, ambos con una puntuación media de 3,18. Otros factores importantes han sido el plazo exigido para la devolución de la financiación (3,03) y el tiempo de respuesta de la entidad financiera (3,03). Las condiciones que muestran una evolución menos favorable han sido las comisiones (2,76), las garantías exigidas (2,91) y el coste solicitado por la financiación (2,95).



## INDICADORES DE RENDIMIENTO

Los indicadores de rendimiento que las pymes españolas consideran que se han comportado de manera más favorable en relación con sus competidores más directos son: mayor satisfacción de los clientes (4,04 en una escala de 1 a 5), menor grado de absentismo laboral (3,95), rapidez de la empresa para adaptarse a los cambios del mercado (3,80) y calidad de sus productos (3,71).

Por el contrario, los aspectos menos favorables en relación con sus competidores más directos son obtención de una rentabilidad adecuada (3,19) y crecimiento de las ventas (3,33), aunque en ambos casos con valores superiores a 3 (punto medio de la escala). En lugares intermedios se sitúan la mayor satisfacción/motivación de los empleados (3,65) y mayor eficiencia de los procesos internos (3,56).

Sin duda, el análisis y lectura global de este informe nos muestra un panorama de afectación completa para la pyme española; por lo que estos resultados, que en definitiva no son más que la opinión real de unos de los principales actores y motor económico de nuestro país, pueden servir de guía a los decisores sobre las políticas de apoyo a la pyme, incluidos los derivados del enfoque o asignación de los denominados fondos "Next Generation UE", de en qué deberían centrar sus esfuerzos y decisiones para el desarrollo efectivo de su actividad futura.

## REFERENCIAS UTILIZADAS

- Banco Mundial, 2020. *La economía en los tiempos del COVID-19*.
- BBVA Research, 2020. *Impacto del COVID-19 en la economía: la inacción es más peligrosa que la sobre-reacción, tanto para la salud pública como para la economía*.
- Boston Consulting Group, 2020. *COVID-19 BCG Perspectives. Facts, scenarios, and actions for business leaders*.
- CaixaBank Research, 2020. *Crisis COVID-19: un shock sin precedentes*.
- Consejo General Economistas, 2020. *Impacto económico de la COVID-19 sobre la empresa*. Colección Estudios, junio 2020.
- Deloitte, 2020. *Impacto y Escenarios de recuperación en Consumo y Distribución*.
- Donthu, N., & Gustafsson, A., 2020. «Effects of COVID-19 on business and research». *Journal of Business Research*, 117 (June), 284–289.
- FAEDPYME, 2019. *Informe Pyme España 2019. Análisis estratégico para el desarrollo de la Pyme en España: Riesgos e Incertidumbres*.
- OECD, 2020. *Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses*.
- PWC, 2020. *Guía para la gestión empresarial de la crisis generada por el COVID-19*.
- Quinn, R. E., & Rohrbaugh, J., 1983. «A spatial model of effectiveness criteria: Towards a competing values approach to organizational analysis». *Management Science*, 29 (3), 363-377.
- Sharma, P., Leung, T. Y., Kingshott, R. P. J., Davcik, N. S., & Cardinali, S., 2020. «Managing uncertainty during a global pandemic: An international business perspective». *Journal of Business Research*, 116 (May), 188–192.





**FAEDPYME** ha conformado en los últimos años una Red Internacional de Investigación en pyme que facilita a los investigadores compartir recursos, proyectos y resultados de investigación que se utilizan en las instituciones de educación superior e investigación, en el campo de las disciplinas económicas y de la empresa, aplicados a las pymes. En España la red está compuesta por las universidades de Cantabria, Murcia, Politécnica de Cartagena, Extremadura, Miguel Hernández, Castilla-La Mancha, Sevilla, Granada, Málaga, Salamanca, Complutense de Madrid, Las Palmas de Gran Canaria, y la colaboración de la Universidad Internacional de la Rioja y la Universidad Politécnica de Valencia. La finalidad de la red es mantener un espacio de colaboración, dentro de los ámbitos económico y social de las pymes, tanto a nivel nacional como internacional, en orden a realizar conjuntamente actividades y trabajos de estudio, docencia e investigación, a facilitar y promover el intercambio de información y del conocimiento, y el asesoramiento mutuo, así como a desarrollar aquellos otros proyectos que resulten de interés común. Adicionalmente, FAEDPYME impulsa la relación entre la Universidad, la empresa y la Administración, conectando a la red de investigadores que trabajan en el campo de la pyme con su entorno empresarial y los agentes económicos y sociales. Todo ello con el objetivo de la aplicabilidad de la investigación, la formación y la transferencia del conocimiento.

## PATROCINADORES DE LA RED FAEDPYME ESPAÑA

Universidad de Cantabria



Universidad de Málaga



Universidad de Castilla-La Mancha



Universidad de Murcia

Universidad Complutense de Madrid



Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Universidad de Extremadura



Universidad Politécnica de Cartagena



Universidad de Salamanca · Universidad de León

Universidad de Granada



Universidad de Sevilla



## EQUIPOS COLABORADORES

Universidad Internacional de La Rioja



Universidad Politécnica de Valencia





EDITA: Consejo General de Economistas de España

ISBN: 978-84-18495-16-8

*No está permitida la reproducción total o parcial de este estudio, ni su almacenamiento o transmisión por ningún medio (electrónico, mecánico, grabación, fotocopia, etc.) sin permiso previo del editor.*

Diseño y maquetación: desdezero, estudio gráfico



**INFORME  
PYME 2021**



ESTUDIOS

# IMPACTO ECONÓMICO DE LA COVID-19 SOBRE LA PYME EN ESPAÑA

JUNIO 2021

COLABORADOR

 **economistas**  
Consejo General  
EC economistas contables

CÁTEDRA EC-CGE 