

Informe pyme 2021: *Impacto económico de la COVID-19 sobre la pyme en España*

PRINCIPALES CONCLUSIONES

A continuación se incluyen, 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 puede 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).