

## **“INFORME MIPYME 2021: IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS COVID-19 SOBRE LA MIPYME EN IBEROAMÉRICA”**

### **PRINCIPALES CONCLUSIONES**

A continuación, se presentan las principales conclusiones de este estudio realizado a 9.300 empresas iberoamericanas sobre el impacto económico de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19.

#### **CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS:**

- La antigüedad media de las empresas es de 16 años.
- El control de la gestión de las empresas es en su mayoría de tipo familiar. El 68,9% de las empresas están regidas en el entorno familiar.
- El 33,3% están gestionadas por mujeres.
- El 68,3% de los gerentes disponen de estudios universitarios.
- El 16,5% de las empresas han sido beneficiadas por ayudas públicas en los procesos de apoyo a la mipyme y el 17,9% han recibido subsidios o beneficios económicos estatales por COVID-19.
- El 17,4% de las empresas está realizando en la actualidad teletrabajo. Y el 30,5% de estas empresas prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice COVID-19.

#### **IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS**

**Empleo:** el 39,4% de las mipymes redujeron su empleo en 2020 con relación al 2019, un 41,8% lo mantuvo y un 18,8% lo aumentó. Estos resultados determinan un saldo de evolución (diferencia entre porcentaje de empresas que incrementan su empleo y empresas en las que disminuye) de -20,6 puntos que representa de forma más clara el efecto neto de la pandemia sobre el empleo.

De cara al 2021, las expectativas resultan más favorables. El 25,2% de las mipyme encuestadas señalaron que aumentarán su empleo, el 61,7% que lo mantendrán y el 13,1 que lo disminuirán. Estos porcentajes determinan un saldo de expectativas (diferencia entre porcentajes de expectativas de aumento y de disminución) positivo de 12,1 puntos que sugiere la confianza de las empresas en la recuperación, aunque sin llegar a mitigar el efecto negativo del año 2020.

**Ventas:** la pandemia ha provocado una muy importante caída de los ingresos en muchas de las mipymes iberoamericanas. El 61,2% señala haber reducido sus ventas en 2020, el 20,9% consiguió mantenerlas y un 17,9% las aumentó. El promedio de reducción de las ventas se situó en un -15,8%.

Las expectativas empresariales confirman la confianza en que, progresivamente se revierta la situación social derivada de los efectos pandémicos de forma que a finales de 2021 el número de empresas en fase de crecimiento de ventas (63,1%) estaría ya superando al número de empresas que redujeron ventas en 2020.

La situación se aprecia mejor si obtenemos el saldo de expectativas, que para el primer semestre de 2021 alcanzaría la cifra de 26,9 puntos (con un 40% de mipymes en crecimiento de ventas). Para el segundo semestre, el saldo se eleva hasta los 55,4 puntos (con solo un 7,7% de empresas que esperan continuar en fase de reducción de ventas). Así pues, los empresarios están expresando su confianza en que 2022 sea un año normal (o ya en una nueva normalidad que permita recuperar los niveles de ventas de 2019).

### **Indicadores económicos y financieros:**

Nivel de facturación: el 67,9% de las mipymes se vieron afectadas negativamente, con un grado de importancia de 3,32 (en una escala de 1 a 5).

Rentabilidad: el 68,0% se vieron afectadas negativamente, con un grado de importancia de 3,29.

Nivel de productividad: un 64,9% de las mipymes han tenido un impacto negativo, con una valoración en su grado de importancia de 3,22.

Nivel de deuda: el 58,0% de las empresas evolucionó negativamente, con un grado de importancia de 3,30.

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

Realización de inversiones: el 61,5% de las empresas redujeron sus inversiones (importancia media de 3,38).

**Por el contrario, es interesante comprobar cómo, durante el periodo analizado, el 23,3% de las empresas confirma que la crisis generó un impacto positivo sobre su productividad (grado de importancia de 2,99), el 21,1% de las empresas experimentó un impacto positivo en su rentabilidad (intensidad de 2,73) y el 21,0% registró un efecto positivo el nivel de facturación (intensidad de 2,98).**

### **Internacionalización:**

El 15,8% de las empresas encuestadas ha realizado ventas en los mercados internacionales a lo largo de 2020. El peso medio de estas ventas destinadas al exterior sobre las ventas totales de las empresas exportadoras fue del 35,0%.

La crisis afectó a la internacionalización de las empresas iberoamericanas. Más concretamente, el 52% de las empresas afirmó haber registrado un impacto negativo en

su nivel de facturación en el exterior, con un grado de importancia de 3,08 (en una escala de 1 a 5).

También se vio afectado el número de países de destino de las exportaciones. El 43,4% 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 3,04.

Por el contrario, la crisis también ha podido afectar positivamente a determinadas empresas a lo largo de 2020. Así, el 17,7% de las empresas encuestadas señala que su nivel de facturación en los mercados internacionales se incrementó (aunque con un grado bajo de impacto positivo, 2,64).

## **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 las mipymes (grado de importancia 3,22 en una escala de 1 a 5) y con la necesidad de alargar las condiciones de pago a nuestros clientes, con una puntuación de 3,01.

### **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 (3,17) y la modificación de la oferta de productos o servicios para abordar nuevos clientes (3,27). Actividades como bajar precios (2,82) o la necesidad de aumentar la subcontratación de las operaciones (2,02), han tenido un impacto muy bajo.

### **Actividades estratégicas**

La crisis ha generado la necesidad de adoptar medidas para gestionar la liquidez de la empresa (3,05 en una escala de 1 a 5), abandonar inversiones previstas (3,03) y hacer planes de gestión de riesgos o de contingencias (2,64).

## **ACTIVIDAD INNOVADORA**

A pesar de la crisis COVID-19 la mipyme iberoamericana ha mantenido su actividad innovadora.

El 72,4% de las empresas realizó cambios o mejoras en productos o servicios, y el 67,8% ha comercializado nuevos productos o servicios. El grado de importancia en los dos tipos de innovación de producto es 3,62 en ambos casos, en una escala de 1 a 5.

El 73,7% de las empresas introdujo cambios o mejoras en los procesos de producción y el 62% adquirió nuevos bienes de equipo. Las innovaciones relacionadas con la adquisición de nuevos bienes de equipo (3,29) han sido menos importantes que los cambios o mejoras en los procesos de producción (3,50).

El 76,4% de las mipymes realizó cambios en la organización relacionados con la dirección y gestión, el 69,3% innovó en los sistemas de gestión de compras y aprovisionamientos y el 74,3% llevó a cabo mejoras en el área comercial/ventas. Dentro de las innovaciones relacionadas con la gestión, la más relevante fue la relacionada con la dirección y gestión, con un valor de 3,41 sobre 5.

## **ACCESO A LA FINANCIACIÓN**

El 35,4% de las mipymes solicitó líneas de financiación de entidades de crédito. El 21,1% no solicitó financiación bancaria al no necesitarla y el 21,6% no la solicitó porque se autofinancia. Por otra parte, el 22% 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).

Al poner el foco en las mipymes que han intentado acceder a líneas de financiación, se aprecia cómo un 26,2% 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 8,6% de las mipymes 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 (46,0% de las empresas que solicitaron financiación) o en peores condiciones (el 19,2% de esas empresas).

Adicionalmente, se pudo observar cómo la mayoría de las condiciones contractuales entre las entidades financieras y las mipymes han tenido una evolución desfavorable. Los elementos que mejor han evolucionado fueron el plazo exigido de la devolución, con una puntuación media de 2,50, y el tiempo de respuesta de la entidad financiera en responder a la solicitud de préstamo (2,46). Mientras que los términos con una evolución menos favorable fueron las comisiones y gastos exigidos por las entidades financieras (2,33) y las garantías y avales exigidas (2,36).

## **INDICADORES DE RENDIMIENTO**

Los indicadores de rendimiento de las mipymes iberoamericanas que se han comportado de manera más favorable en relación con sus competidores más directos son: mayor satisfacción de los clientes (3,9 en una escala de 1 a 5), la calidad de sus productos (3,7) y la rápida adaptación a los cambios en el mercado (3,6). Por el contrario, los aspectos



menos favorables en relación con sus competidores más directos son la obtención de una rentabilidad adecuada (2,97) y la rapidez de crecimiento de las ventas (3,03).

**Patrocinado por:**

