



oepyme
Canarias

OBSERVATORIO DE EMPRENDIMIENTO

Informe **PYME Canarias** 2021-2022

Impacto económico de la crisis generada por la COVID-19



FAEDPYME

Fundación para el Análisis Estratégico y
Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa

Edita

Rosa M. Batista-Canino. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
Instituto Universitario de Turismo y Desarrollo Económico Sostenible.
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Campus de Tafira.

35017, Las Palmas

ISBN

978-84-09-41317-1

Edición mayo, 2022

Coordinación nacional

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

Equipos de investigación FAEDPYME España

Universidad de Cantabria, Universidad de Castilla-La Mancha,
Universidad Complutense de Madrid, Universidad de Granada,
Universidad de Extremadura, Universidad de Málaga, Universidad
Miguel Hernández de Elche, Universidad de Murcia, Universidad de
Las Palmas de Gran Canaria, Universidad Politécnica de Cartagena,
Universidad de Salamanca, Universidad de Sevilla.

Con la colaboración de:

Consejo General de Economistas de España
Cámara de Comercio de España

Acceda al informe FAEDPYME España

<http://faedpyme.upct.es/sites/default/files/publicaciones/145/informepymecovid2021.pdf>

Cómo citar esta publicación

Batista-Canino, R.M.; Bolívar-Cruz, A.; Correa-Rodríguez, A.; García-Rodríguez, F.J.; Gil-Soto, E.; González-Pérez, A.; Gutiérrez-Taño, D.; Lemes-Hernández, A.; Medina-Brito, M. P.; Ruíz-Rosa, I; Sosa-Cabrera, S.; Verano-Tacoronte, D. (2022). Informe PYME Canarias 2021-2022. Impacto económico de la crisis generada por la COVID-19. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.



Informe **PYME Canarias** 2021-2022

Impacto económico de la crisis generada por la COVID-19



Dirección FAEDPYME Canarias

Rosa M. Batista-Canino

Equipo investigador

Universidad de Las Palmas

Rosa M. Batista-Canino
Alicia Bolívar-Cruz
Ana I. Lemes-Hernández
Pino Medina-Brito
Silvia Sosa-Cabrera
Domingo Verano-Tacoronte

Universidad de La Laguna

Alicia Correa-Rodríguez
Francisco J. García-Rodríguez
Esperanza Gil-Soto
Ana González-Pérez
Desiderio Gutiérrez-Taño
Inés Ruíz-Rosa

La toma de decisiones económicas en un contexto tan volátil como el actual viene marcada por un sesgo de urgencia como pocas veces hemos vivido en nuestra historia reciente. Una crisis sanitaria ocasionada por la Covid-19 desembocó en una crisis económica y social sin precedentes, que en Canarias se tradujo en una caída del PIB en 2020 de un 18,1%, consecuencia del confinamiento y de la paralización de la actividad económica. Todos los esfuerzos se centraron en la exigencia de responder a la crisis sanitaria, en garantizar los servicios públicos y en que la afección a empresas y trabajadores fuese la menor posible. Pero esta urgencia no nos ha hecho abandonar los grandes retos de transformación que tenemos en Canarias en materia de innovación, digitalización y sostenibilidad.

La incertidumbre que nos ha acompañado en estos años continúa como consecuencia de la convulsión mundial causada por la invasión de Ucrania, justo cuando todo hacía prever una fuerte recuperación económica a partir del control de la pandemia. A pesar de la compleja situación, las previsiones a día de hoy en Canarias, gracias al buen comportamiento de la demanda turística, nos colocan en un escenario de cierta recuperación, aunque con toda la prudencia que conlleva la incertidumbre actual. En materia de empleo, hemos vivido 5 meses consecutivos de bajada del desempleo y cifras históricas de afiliación a la Seguridad Social.

Es en este contexto en el que radica la relevancia de estudios tan completos como el que ahora tenemos entre las manos, que nos permite dar un paso más en la comprensión de la situación real de la práctica totalidad de nuestras empresas -las pequeñas y medianas- y ayudan a trasladar los análisis macroeconómicos a la visión micro que nos dan las propias empresas canarias. Acercarnos a la realidad vivida por nuestras empresas es la mejor forma de responder desde las administraciones a las dificultades sobrevenidas en estos tiempos complejos que vivimos y así poder seguir dando respuesta a las mismas.

Gracias a este trabajo, que refleja la muy complicada situación de buena parte de nuestras empresas a mediados de 2021, podemos constatar, por ejemplo, lo acertado de políticas como la aplicación en Canarias de más de 1.200 millones (87 millones con fondos REACT-EU y 1.144 millones del fondo puesto a disposición de las Comunidades Autónomas por parte del Gobierno de España) a la compensación de las pérdidas registradas a consecuencia de la pandemia, lo que permitió la subsistencia de muchas de ellas, hasta que la economía ha entrado en una senda de recuperación en este ejercicio. Una actuación que ha sido un ejemplo de colaboración público-privada en la gestión y que ha permitido que la totalidad de estos fondos hayan sido transferidos a las empresas, contribuyendo así a mitigar el impacto de la crisis.

También constata este estudio que las empresas en ERTE/ERE, así como las más pequeñas, han sido las que han percibido un efecto más favorable durante la crisis en el acceso a la financiación y que la innovación en procesos ha sido más importante para las pymes Canarias que en el conjunto del Estado, es decir, las medidas que han permitido rediseñar su forma habitual de operar.

En estas circunstancias, tanto las autoridades europeas como el gobierno español y el canario hemos adoptado una estrategia proactiva, que fomenta el gasto público y la intervención sectorial, para aquellos colectivos que puntualmente van sufriendo más que otros los diferentes escenarios económicos.

La colaboración público-privada, el diálogo social y la interlocución permanente con organizaciones y patronales y sindicales han sido determinantes a la hora de responder, desde el compromiso compartido, a los retos de una crisis sin precedentes.

En este sentido, quisiera aprovechar la oportunidad que me da FAEDPYME en este prólogo para invitar a todas las pymes canarias a mantener un contacto estrecho con sus asociaciones y patronales, para mantenerse informadas al minuto de todas las iniciativas que se vayan poniendo en marcha y que, a partir de informes como este, van dirigidas a paliar los principales problemas con los que se enfrentan estos días. Prevemos, por ejemplo, habilitar nuevas líneas de incentivos para las empresas canarias, profundizar en las ayudas a todos los aspectos de la digitalización o incrementar los esfuerzos para acompañar a aquellas pequeñas y medianas empresas que quieren internacionalizar su negocio o ampliarlo desde una isla no capitalina al resto del Archipiélago o a la Península.

El marco presupuestario actual prevé que lleguen a las Islas 7.500 millones de euros de fondos europeos hasta 2027, que se sumarán a los recursos propios de la comunidad autónoma. Entre todos y todas, estoy convencida de que lograremos que tengan un efecto transformador, que permitirá a nuestras empresas dar pasos firmes en la transformación digital y la transición ecológica, dos de los grandes objetivos de Europa en estos momentos, para avanzar hacia un desarrollo económico más sostenible y resiliente.



Excma. Dña. Elena Máñez Rodríguez
**Consejera de Economía, Conocimiento
y Empleo Gobierno de Canarias**

ÍNDICE

	Página
1. INTRODUCCIÓN	13
2. PERFIL GENERAL DE LAS EMPRESAS	17
3. IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS COVID-19	23
3.1 Efecto en el empleo	24
3.2 Efecto sobre las ventas	30
3.3 Efecto sobre los indicadores económicos y financieros	38
3.4. Efectos sobre la internacionalización de las empresas	44
4. IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	51
4.1 Actividades con clientes y proveedores	52
4.2 Actividades operativas	57
4.3 Actividades estratégicas	63
5. ACTIVIDAD INNOVADORA	71
6. ACCESO A LA FINANCIACIÓN	79
7. INDICADORES DE RENDIMIENTO	93
8. RESUMEN EJECUTIVO	101
9. REFERENCIAS	113
Anexo 1. Metodología de la investigación y características de la muestra	118
Anexo 2. Ficha técnica del estudio	122

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figuras del capítulo 2 (PERFIL GENERAL DE LAS EMPRESAS)	
2.1 ¿Cuántos años lleva funcionando su empresa?	19
2.2 ¿Considera que la empresa es una empresa familiar (una o varias personas de una misma familia son los propietarios de la empresa)?	19
2.3 ¿Cuál es el género del director general/gerente?	19
2.4 Edad y nivel de estudios del director general	20
2.5 ¿Ha tenido que acogerse su empresa a un ERTE/ERE? (Indique el porcentaje de la plantilla afectado)	20
2.6 Porcentaje de trabajadores que están en este momento realizando teletrabajo como consecuencia de la COVID-19 y previsión de utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice la pandemia	20
Figuras del capítulo 3 (IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS COVID-19)	
3.1 Evolución del número de empleados durante 2019 y 2020, y previsiones para 2021	25
3.2 Comparando sus ventas en 2020 con relación a 2019, estas han...	30
3.3 Porcentaje de variación de sus ventas en 2020 con relación a 2019	31
3.4 ¿Cuáles son las expectativas de ventas de su empresa para 2021?	32
3.5 Porcentaje de empresas que realizan ventas electrónicas y expectativas de ventas electrónicas para 2021	37
3.6 Impacto de la crisis sobre los indicadores económicos y financieros	39
3.7 Porcentaje de empresas que realizan ventas internacionales y promedio que suponen en el total de ventas para 2020	44
3.8 Impacto de la crisis en la internacionalización	45
Figuras del capítulo 4 (IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA)	
4.1 Actividades con clientes y proveedores: Comparativa Canarias y conjunto de España	53
4.2 Actividades operativas: Comparativa Canarias y conjunto de España	58
4.3 Actividades estratégicas: Comparativa Canarias y conjunto de España	84
Figura del capítulo 5 (ACTIVIDAD INNOVADORA)	
5.1 Realización de innovaciones en productos, procesos o gestión, y grado de importancia de las mismas	73
Figuras del capítulo 6 (ACCESO A LA FINANCIACIÓN)	
6.1 ¿Su empresa ha intentado acceder a líneas de financiación de entidades de crédito en la actualidad?	80
6.2 Situación en caso de haberlo solicitado	81
6.3 A lo largo del 2020, ¿cómo cree que han evolucionado las siguientes variables?	86
Figura del capítulo 7 (INDICADORES DE RENDIMIENTO)	
7.1 Rendimiento de las pymes frente a sus competidores	96
Figura del anexo 1 (Metodología de la investigación y características de la muestra)	
A.1.1 Muestra por tamaño de empresa y error muestral por estrato	119

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadros del capítulo 3 (IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS COVID-19)	
3.1 Impacto de la crisis sobre el empleo según el tamaño de la empresa	26
3.2 Impacto de la crisis sobre el empleo según su acogimiento o no a ERTE/ERE	27
3.3 Impacto de la crisis sobre el empleo según la antigüedad de la empresa	28
3.4 Impacto de la crisis sobre el empleo según sector de actividad	29
3.5 Impacto de la crisis sobre las ventas según el tamaño de la empresa	33
3.6 Impacto de la crisis sobre las ventas según su acogimiento o no a ERTE/ERE	34
3.7 Impacto de la crisis sobre las ventas según la antigüedad de la empresa	35
3.8 Impacto de la crisis sobre las ventas según sector de actividad	36
3.9 Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según el tamaño de la empresa	40
3.10 Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según su acogimiento o no a ERTE/ERE	41
3.11 Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según la antigüedad de la empresa	42
3.12 Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según sector de actividad	43
3.13 Internacionalización e impacto de la crisis según el tamaño de la empresa	46
3.14 Internacionalización e impacto de la crisis según su acogimiento o no a ERTE/ERE	47
3.15 Internacionalización e impacto de la crisis según la antigüedad de la empresa	48
3.16 Internacionalización e impacto de la crisis según sector de actividad	49
Cuadros del capítulo 4 (IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA)	
4.1 Actividades con clientes y proveedores	53
4.2 Actividades con clientes y proveedores según el tamaño de la empresa	54
4.3 Actividades con clientes y proveedores según su acogimiento o no a ERTE/ERE	55
4.4 Actividades con clientes y proveedores según la antigüedad de la empresa	55
4.5 Actividades con clientes y proveedores según sector de actividad	56
4.6 Actividades operativas	58
4.7 Actividades operativas según el tamaño de la empresa	59
4.8 Actividades operativas según su acogimiento o no a ERTE/ERE	60
4.9 Actividades operativas según la antigüedad de la empresa	61
4.10 Actividades operativas según sector de actividad	62
4.11 Actividades estratégicas	64
4.12 Actividades estratégicas según el tamaño de la empresa	65
4.13 Actividades estratégicas según su acogimiento o no a ERTE/ERE	66
4.14 Actividades estratégicas según la antigüedad de la empresa	67
4.15 Actividades estratégicas según sector de actividad	68

	Página
Cuadros del capítulo 5 (ACTIVIDAD INNOVADORA)	
5.1 Importancia de las innovaciones según el tamaño de la empresa	75
5.2 Importancia de las innovaciones según su acogimiento o no a ERTE/ERE	75
5.3 Importancia de las innovaciones según la antigüedad de la empresa	76
5.4 Importancia de las innovaciones según sector de actividad	77
Cuadros del capítulo 6 (ACCESO A LA FINANCIACIÓN)	
6.1 Financiación (%) según el tamaño de la empresa	82
6.2 Financiación (%) según su acogimiento o no a ERTE/ERE	83
6.3 Financiación (%) según la antigüedad de la empresa	84
6.4 Financiación (%) según sector de actividad	85
6.5 Evolución de las condiciones de financiación según el tamaño de la empresa	87
6.6 Evolución de las condiciones de financiación según su acogimiento o no a ERTE/ERE	88
6.7 Evolución de las condiciones de financiación según la antigüedad de la empresa	89
6.8 Evolución de las condiciones de financiación según sector de actividad	90
Cuadros del capítulo 7 (INDICADORES DE RENDIMIENTO)	
7.1 Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según el tamaño de la empresa	96
7.2 Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según su acogimiento o no a ERTE/ERE	97
7.3 Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según la antigüedad de la empresa	98
7.4 Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según sector de actividad	99
Cuadros del anexo 1 (Metodología de la investigación y características de la muestra)	
A.1.1 Muestra por sectores de actividad y error muestral del estrato	118
A.1.2 Muestra por provincia de adscripción	119
A.1.3 Muestra estimada y realizada por Isla	120



1.

INTRODUCCIÓN

1. INTRODUCCIÓN

El informe que ahora tiene en sus manos ofrece una visión prospectiva y retrospectiva del efecto que ha provocado en el tejido productivo de pequeñas y medianas empresas en Canarias la crisis generada por la pandemia originada por la COVID-19. Su redacción ha culminado en un

momento en el que nuevos acontecimientos han golpeado a las empresas, tanto en Canarias como en la economía internacional, con efectos fuertemente desestabilizantes para la zona euro a la que Canarias se adscribe.

Así, el estallido del volcán de La Palma y la crisis generada por la guerra de Ucrania no han hecho más que incidir negativamente en el contexto de recuperación paulatina y de vuelta a la normalidad, aún en pandemia, en el cual la economía de las Islas se viene desarrollando. De ahí que, a los resultados del presente estudio deban añadirse nuevos imponderables que, con alto grado de probabilidad, afectarán aún más negativamente a los indicadores de este informe de lo que sería deseable. Así lo atestigua el Índice de Clima Empresarial de las pymes (UEAPME, 2022) publicado en marzo de este año, en el que se pone de manifiesto cómo las empresas acusan un resentimiento en su percepción del clima para los negocios.

La incertidumbre todavía asociada a la evolución de la COVID-19 en el mundo, unida al imparable aumento de los precios de la energía, así como a las acusadas interrupciones en la cadena de suministro de buen número de sectores, hacen reinar un clima de desconfianza generalizado al que las pymes no quedan ajenas. Lo cierto es que esta situación no hace más que 'llover sobre mojado', especialmente en Canarias, donde la recuperación del cero turístico que trajo consigo la pandemia ha sido paulatina (Gobierno de Canarias, 2022a), aunque no exenta de complicaciones, y a la que se han unido sectores que han sufrido especialmente las intermitentes medidas de protección ante la COVID-19. Sin duda alguna, esta crisis ha hecho mella en una economía de servicios como la de las Islas, para la que la galopante digitalización de la economía no parece ser solución suficiente para paliar los efectos devastadores de un período de fuerte recesión que apunta a escenarios negativos para Canarias (Gobierno de Canarias, 2022b). Bajo este marco, el lector encontrará que muchas

de las percepciones de los directivos de las pequeñas y medianas empresas de la región, volcadas en el presente informe, se habrán visto truncadas por los nuevos acontecimientos. Sin embargo, los datos vienen a mostrar que aún no se había disipado del todo el clima de pesimismo que estaba instalado entre las pymes canarias antes de que los actuales acontecimientos vinieran a retrotraernos a escenarios económicos de otras épocas. No obstante, lo que no cabe duda es que mantener regularmente monitorizado el entorno que afecta a nuestras empresas es una forma de anticipar hacia dónde se encamina la economía del bienestar en la región. Observar las percepciones de las pequeñas y medianas empresas es, en cierta medida, dibujar prospectivamente el devenir del empleo y del desarrollo económico en el contexto analizado. Contar con información útil sobre la forma de ver el mundo de las pymes en Canarias permite tomar decisiones tanto de políticas públicas para el fomento de la pequeña y mediana empresa, como de tipo estratégico

por parte de las propias empresas que deberán tomar decisiones clave para su supervivencia y competitividad y que, al fin y a la postre, también lo serán para la región.

Es así que el presente informe persigue tres objetivos principales:

- Estimar el efecto de la pandemia generada por la COVID-19 en el empleo, las ventas y diferentes indicadores económicos y financieros de las empresas al objeto de poder identificar las dificultades que estas están afrontando.
- Conocer el impacto que, sobre la organización de las empresas, está generando la crisis económica originada por la pandemia.
- Estudiar monográficamente la actividad innovadora de las empresas y sus problemas de acceso a la financiación.

El lector debe asimismo conocer que este informe se deriva de un estudio realizado por la *Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FAEDPYME)*, con quien colabora activamente el equipo de investigación que lo suscribe. Nuestra participación en un proyecto de interés estratégico para el país viene precisamente motivada por el deber de ofrecer información útil en materia de políticas de fomento del emprendimiento y la pequeña y mediana empresa en la región. Invitamos al lector a interesarse por los resultados obtenidos a nivel nacional, disponibles en el informe publicado recientemente bajo el título *Impacto Económico de la COVID-19 sobre la PYME en España, correspondiente al Informe PYME 2021* (FAEDPYME, 2021), al que aludimos frecuentemente.

El *Informe PYME Canarias 2021-2022: Impacto Económico de la COVID-19* sobre la PYME en Canarias, ha sido patrocinado por el *Servicio Canario de Empleo del Gobierno de Canarias*, y sus resultados servirán para dotar de información puntual al *Observatorio del Emprendimiento y la PYME de Canarias*, ofreciendo un instrumento útil de seguimiento de las políticas públicas en materia de fomento del emprendimiento, la pyme y el empleo autónomo en la región.

Como se especifica en el Anexo 1 y 2 del presente documento, el trabajo de campo se llevó a cabo en Canarias en dos oleadas, la primera coincidente con el trabajo de campo nacional desarrollada entre los meses de febrero y abril de 2021, y una segunda para completar una muestra representativa para cada Isla, que culminó en el mes de junio del mismo año. A lo largo de todas las fases de la presente investigación se ha respetado el secreto estadístico debido y la cadena de custodia de los datos facilitados por las empresas encuestadas para su desarrollo. El informe no pretende en modo alguno juzgar la situación de las pymes en Canarias, sino ofrecer información útil sobre la situación que ellas mismas manifiestan, al tiempo que se ofrece un importante volumen de datos en los que las propias pymes pueden mirarse, y que la administración puede utilizar para tomar decisiones útiles para el fomento y protección de dichas empresas.



2.

PERFIL GENERAL DE LAS EMPRESAS

2. PERFIL GENERAL DE LAS EMPRESAS

Un total de 547 empresas fueron entrevistadas en Canarias para la elaboración del presente informe. El conjunto de empresas entrevistadas responde al perfil enumerado a continuación, el cual contrasta con el encontrado en el conjunto nacional:

- La antigüedad media de las empresas es de 23 años frente a los 30 años de media de las empresas entrevistadas a nivel nacional (Figura 2.1).
- En el 62,8 % de las empresas el control de la gestión es de tipo familiar, es decir, una o varias personas de una misma familia son los principales propietarios de la empresa. Si se compara con la media nacional (71,5%), en Canarias se aprecia una menor participación de este tipo de empresas en la muestra (Figura 2.2).
- El 21,4% de las pymes canarias están gestionadas por mujeres, porcentaje ligeramente superior a la media nacional, con un 19,1% de empresas dirigidas por mujeres (Figura 2.3).
- La edad media del director general/gerente de las empresas encuestadas es de 51 años, muy similar a la media nacional, cuyo promedio es de 52 años. En cuanto a su formación, el 58,5% de los gerentes en Canarias posee estudios universitarios, frente al 56,8% en el contexto nacional (Figura 2.4).
- El 46,6% de las pymes canarias se han acogido a un ERTE/ERE, y de estas se han visto afectadas, en promedio, el 72,1% de la plantilla. Sin embargo, en España, el porcentaje de empresas acogidas a un ERTE/ERE es de 43,7%, con un promedio del 70,5% de la plantilla afectada (Figura 2.5).
- Por último, el 3,6% de trabajadores en Canarias ha estado realizando teletrabajo como consecuencia de la COVID-19, porcentaje muy por debajo del promedio nacional que es del 14,3%. Por su parte, el 8,6% de las empresas canarias prevén utilizar el teletrabajo cuando finalice la COVID-19, frente al 16,9% de las empresas en el conjunto de la nación (Figura 2.6).



Figura 2.1. ¿Cuántos años lleva funcionando su empresa?

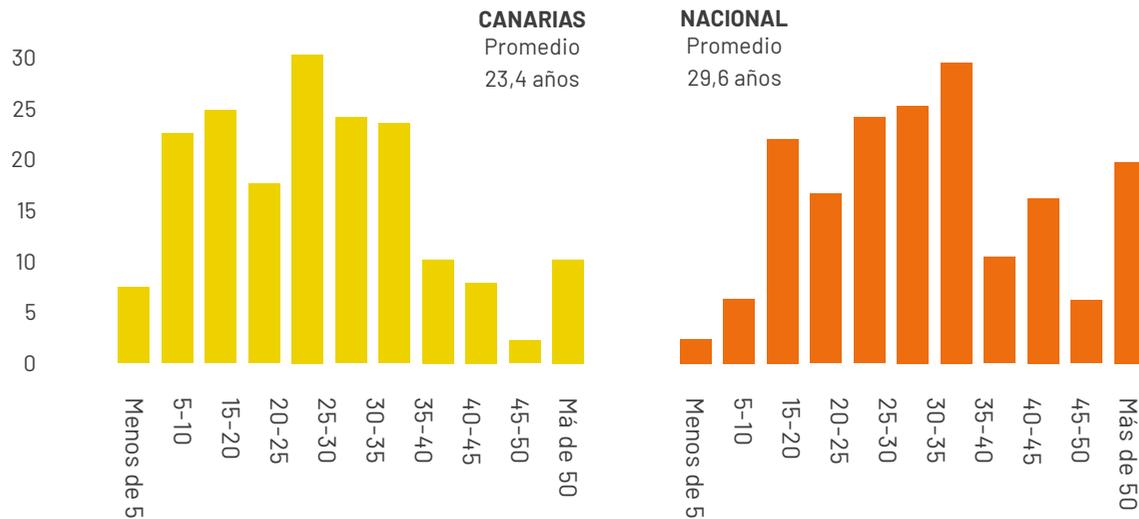


Figura 2.2. ¿Considera que la empresa es una empresa familiar (una o varias personas de una misma familia son los propietarios de la empresa)?



Figura 2.3. ¿Cuál es el género del director general/gerente?



Figura 2.4. Edad y nivel de estudios del director general

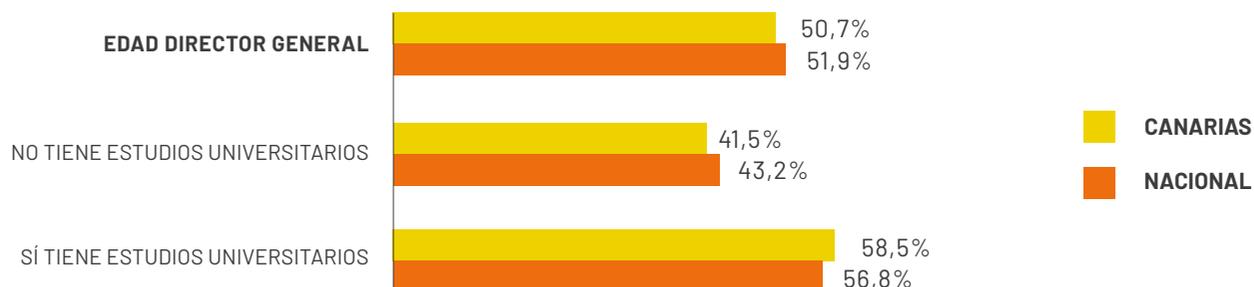


Figura 2.5. ¿Ha tenido que acogerse su empresa a un ERTE o un ERE? (indique el porcentaje de la plantilla afectado)

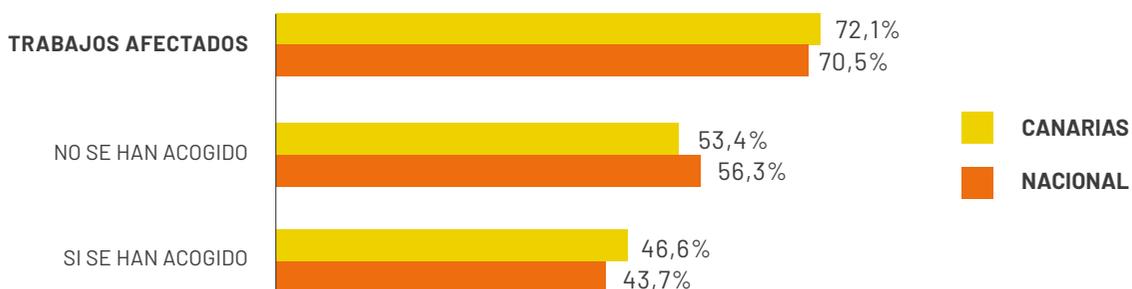


Figura 2.6. Porcentaje de trabajadores que están en este momento realizando teletrabajo como consecuencia de la COVID-19 y previsión de utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice la pandemia



Lo que no cabe duda es que se dan diferencias notorias entre ambas circunscripciones geográficas. Así, por ejemplo, la dirección general de las pymes canarias recae con más frecuencia en manos de titulados universitarios que en el conjunto nacional, existiendo además un mayor número de mujeres al frente de la dirección de las mismas. El protagonismo de las empresas familiares es más notorio en el conjunto de la nación que en Canarias. Estas características pueden tener que ver con la mayor juventud de las pymes de esta región frente al conjunto de la nación. Ahora bien, el número de empresas y la proporción de plantilla afectada por la situación de ERTE/ERE es muy superior en Canarias, probablemente debido a la alta especialización de la economía regional en los sectores más afectados por la pandemia: hostelería y turismo. Resulta significativo encontrar que en situación de pandemia la proporción de plantilla que permanecía en teletrabajo durante la misma era inferior en Canarias que en el conjunto del país, existiendo también una diferencia notoria en la previsión del uso del teletrabajo en esta región tras la pandemia, por lo que esta opción resulta ser una alternativa realmente viable para menos del 10% de los entrevistados en Canarias, frente al 17% del conjunto de la nación.



3.

IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS COVID-19

3. IMPACTO ECONÓMICO DE LA CRISIS COVID-19



La pandemia ha generado un escenario económico inusual, no vivido por las empresas y el sistema económico vigente en el mundo desarrollado desde que se estabilizara económicamente en la segunda mitad del siglo XX. La pandemia ha supuesto en muchos sentidos un antes y un después al que las pymes no han quedado ajenas. En Canarias, particularmente, el cero turístico ha retado a las economías insulares de manera no comparable a las anteriores crisis que mantenían a las Islas en un privilegiado estatus de destino refugio. Y con ello, se ha puesto nuevamente sobre la mesa el carácter de economía de servicios que enarbolan las Islas desde finales de los años setenta. Estos antecedentes nos ayudan a comprender mejor los efectos que esta crisis ha producido en la economía regional y que pasamos analizar a continuación para el caso particular de las pymes que operan en, y desde Canarias.

3.1. Efecto en el empleo

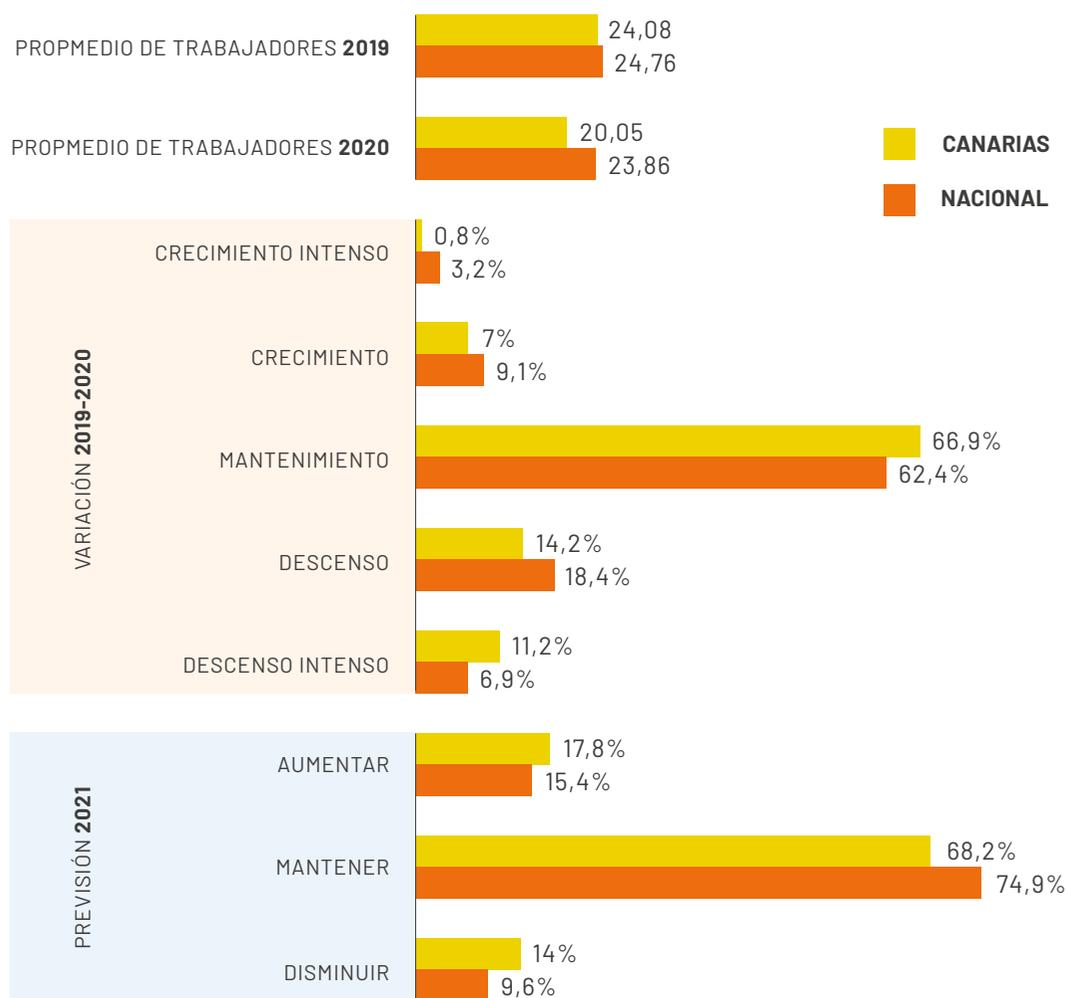
Las indicaciones de los encuestados sobre el número de trabajadores de sus empresas en 2019 y en 2020, así como si preveían aumentar, mantener o disminuir su plantilla para 2021, permiten obtener una primera aproximación al impacto en el empleo (Figura 3.1). Así, la situación de las empresas canarias en 2020 mostró un mayor impacto en el empleo del que se observó a nivel nacional. De hecho, la escasa diferencia patente en 2019 en cuanto al número medio de trabajadores (24,76 frente a 24,08) se hacía bastante acuciante en 2020, donde las empresas canarias manifestaron contar con un promedio de 20,05 empleados frente a los 23,86 de media nacional. Un sencillo cálculo nos permite obtener la variación en el número de trabajadores entre el 2019 y 2020, suponiendo una reducción del 16,7% en Canarias y del 3,6% a nivel nacional.

Concretamente, y respecto al panorama de la pyme española, se observa que el 11,2% de las pymes canarias disminuye de manera intensa el número de empleados, casi duplicando los datos nacionales (6,9%), además de que solo el 7,8% experimentó en 2020 un crecimiento del empleo frente al 12,3% de las nacionales. Así pues, el drástico descenso y el escaso crecimiento en el número de empleados muestran una pyme más vulnerable en Canarias, dependiente mayoritariamente del sector servicios y específicamente del turismo, actividades notablemente afectadas por la COVID-19.

Ahora bien, de cara al 2021 las empresas reflejaron cierto optimismo en el tejido empresarial canario, ya que el 17,8% de las pymes de la región preveía aumentar el número de empleados, lo que supone 2,4 puntos porcentuales por encima de las expectativas de las pymes en toda España.

Este aspecto se empaña ligeramente si se observa que el 14% de las pymes canarias estimó que disminuiría el empleo en 2021 frente a tan solo el 9,6% de las nacionales. Aun así, la pyme canaria arroja un saldo de expectativas positivas de 3,8 puntos.

Figura 3.1. Evolución del número de empleados durante 2019 y 2020, y previsiones para 2021



Considerar el tamaño de la empresa, si esta se ha acogido a un ERTE/ERE, el número de años de la empresa y el sector de actividad de la misma, permite analizar con más detalle el impacto de la crisis sobre el empleo y si afecta de igual manera según las categorizaciones indicadas. Esta información se muestra en los siguientes cuadros, detallándose para la evolución del número de empleados durante 2019 y 2020, y para las tendencias de empleo que los encuestados consideraban para 2021, lo que genera el “saldo de evolución” y el “saldo de expectativas” como diferencia entre el porcentaje de las empresas que aumentan empleo y las que lo disminuyen.

Así, y en cuanto al tamaño de la empresa, se observa que la evolución del empleo en Canarias en el período 2019 y 2020 es dispar según el estrato considerado, aunque siempre negativo (Cuadro 3.1). Las empresas medianas presentan un saldo de evolución de -5,5 puntos porcentuales, siendo las microempresas las que arrojan una mayor diferencia (-22,1 puntos porcentuales), aunque

estas diferencias no son estadísticamente significativas. Este comportamiento es similar al que se presenta a nivel nacional en las micro y las pequeñas empresas (-17,2 y -14,8 puntos, respectivamente), pero difiere del saldo positivo de la evolución del empleo que muestran los datos de las empresas medianas a nivel nacional (10,5 puntos porcentuales). Así pues, la destrucción de empleo en las empresas canarias ha afectado incluso a las empresas medianas, lo que no ocurre a nivel nacional.

Ahora bien, el análisis de las expectativas que mostraron los entrevistados para el año 2021 en generación de empleo, muestra una tendencia favorable en las empresas canarias, aunque bastante discreta si se compara con los datos nacionales. El 13,8% de las microempresas canarias esperaba aumentar el número de empleados frente al 12,8% que preveía disminuirlo (saldo de 1,0 punto porcentual); mientras que la diferencia a nivel nacional se marca en los 6,5 puntos porcentuales. Por su parte, las empresas

Cuadro 3.1. Impacto de la crisis sobre el empleo según el tamaño de la empresa

		MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
EVOLUCIÓN DEL Nº DE EMPLEADOS DURANTE 2019 Y 2020	Aumento (%)	5,5	8,9	13,9	-
	Mantenimiento (%)	66,9	66,0	66,7	-
	Disminución (%)	27,6	25,1	19,4	-
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-22,1	-16,2	-5,5	
TENDENCIAS EMPLEO 2021	Aumento (%)	13,8	22,7	17,5	*
	Mantenimiento (%)	73,4	61,6	68,5	*
	Disminución (%)	12,8	15,8	14,0	*
	SALDO DE EXPECTATIVAS	1,0	6,9	3,5	

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

pequeñas canarias son las que esperaban crear más empleo (saldo de 6,9), siendo precisamente estas empresas a nivel nacional las que menos expectativas presentaban (saldo de 1,2) en relación con el aumento de sus plantillas.

Si se analizan las empresas según si se acogieron, o no, a un ERTE/ERE, se aprecian diferencias estadísticamente significativas (Cuadro 3.2). Así, las empresas que tuvieron que acogerse a un ERTE/ERE presentan una evolución del empleo más negativa (-30,9 puntos porcentuales), siendo similar al ámbito nacional (-26,1 puntos porcentuales) y destacando que el 36,3% de las acogidas a ERTE/ERE se vio obligada a reducir empleo frente al 15,6% de las que no recurrieron a esta fórmula, cuyo saldo de evolución también fue negativo (-5,6 puntos porcentuales).

En cuanto a las expectativas de empleo que las empresas mostraron para 2021, cabe señalar que el 15,7% de las que optaron por acogerse a ERTE/ERE consideraron que reducirían empleo,

no distanciándose mucho del 12,7% que opina similar entre las que no se acogieron a ERTE/ERE. Estas diferencias resultaron estadísticamente significativas. Este comportamiento difiere de lo que ocurre a nivel nacional, donde un 13,4% de las empresas acogidas a ERTE/ERE prevén una disminución del empleo para 2021, frente a tan solo el 6,5% de las que no se acogieron a esta fórmula. La incertidumbre generada en Canarias por la dependencia del sector turístico puede estar detrás de la existencia de estas expectativas más pesimistas (7,2 puntos) de las empresas canarias respecto a las del conjunto de España (11,8 puntos), ya que las empresas sin ERTE/ERE arrojan únicamente un saldo positivo de 1,4 puntos, frente a los 7,6 presentes a nivel nacional.

Cuadro 3.2. Impacto de la crisis sobre el empleo según su acogimiento o no a ERTE/ERE

		NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
EVOLUCIÓN DEL Nº DE EMPLEADOS DURANTE 2019 Y 2020	Aumento (%)	10,0	5,4	***
	Mantenimiento (%)	74,4	58,3	***
	Disminución (%)	15,6	36,3	***
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-5,6	-30,9	
TENDENCIAS EMPLEO 2021	Aumento (%)	14,1	21,5	***
	Mantenimiento (%)	73,2	62,8	***
	Disminución (%)	12,7	15,7	***
	SALDO DE EXPECTATIVAS	1,4	5,8	

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 ni en cuanto a la evolución del empleo en 2020 ni en cuanto a las tendencias para 2021 (Cuadro 3.3). De esta forma, el impacto en Canarias en las empresas maduras ha sido mayor que en las empresas jóvenes, ya que el saldo de evolución se sitúa en -19,5 y -9,8 puntos porcentuales, respectivamente. Sin embargo, son precisamente las empresas de más de 10 años las que presentan un saldo de expectativas más favorable (4,3 frente a 1,8). Comparativamente con sus homólogas nacionales, las empresas jóvenes canarias han amortiguado mejor el impacto en el empleo, ya que siendo similares los porcentajes de empresas jóvenes que disminuyeron empleo

entre 2019 y 2020 (22,5% en Canarias y 22,2% en España), en Canarias el 12,7% de las empresas jóvenes ha aumentado empleo frente al 9,9% de las nacionales. Así pues, las empresas jóvenes arrojan un saldo menos desfavorable en Canarias (-9,8 puntos) que a nivel nacional (-12,3). Además, el 15,7% de estas empresas en Canarias considera que aumentarían el número de empleados en 2021, similar al porcentaje nacional (15,9%), pero son menos las empresas jóvenes canarias que opinaban que disminuirían empleo en 2021 (13,9% frente a 20,7% nacional). Aunque no resultó estadísticamente significativo, las empresas jóvenes canarias pueden ser más tractoras de empleo que sus homólogas a nivel nacional.

Cuadro 3.3. Impacto de la crisis sobre el empleo según la antigüedad de la empresa

		Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
EVOLUCIÓN DEL Nº DE EMPLEADOS DURANTE 2019 Y 2020	Aumento (%)	12,7	6,7	***
	Mantenimiento (%)	64,7	67,1	***
	Disminución (%)	22,5	26,2	***
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-9,8	-19,5	
TENDENCIAS EMPLEO 2021	Aumento (%)	15,7	18,4	-
	Mantenimiento (%)	70,4	67,5	-
	Disminución (%)	13,9	14,1	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	1,8	4,3	

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

Con respecto al sector de actividad de la empresa (Cuadro 3.4), el saldo más desfavorable en Canarias en la evolución del empleo en 2020 se asocia a las empresas del sector comercio (-25,5), seguido de las empresas de la construcción (-22,9), las pymes industriales (-15,9) y, por último, las empresas de servicios (-13,6). Esto contrasta con los datos nacionales, donde las empresas de servicios han sido las más desfavorecidas en la evolución del empleo entre 2019 y 2020 (-16,5), ya que casi el 30% de las mismas manifiesta haber reducido empleo, mientras que en Canarias, y en cualquier sector, este porcentaje se sitúa en torno al 25%.

Las expectativas de empleo para 2021, a pesar de no ser estadísticamente significativas, presentan datos algo esperanzadores en los sectores de comercio (saldo 4,9) y de servicios (saldo 7,0), mientras que el sector de la construcción no tiene visos de mejora (-3,2). Este sector, sin embargo, a nivel nacional presentó las expectativas más favorables para el empleo en 2021(13,3), relegando al sector servicios a la tercera posición con un saldo positivo de 5,4 puntos porcentuales.

Cuadro 3.4. Impacto de la crisis sobre el empleo según sector de actividad de la empresa

		INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.
EVOLUCIÓN DEL Nº DE EMPLEADOS DURANTE 2019 Y 2020	Aumento (%)	10,2	84,3	2,9	10,6	-
	Mantenimiento (%)	63,3	68,5	68,6	65,3	-
	Disminución (%)	26,1	27,2	28,4	24,2	-
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-15,9	-22,9	-25,5	-13,6	
TENDENCIAS EMPLEO 2021	Aumento (%)	17,8	10,8	18,6	20,2	-
	Mantenimiento (%)	65,6	75,3	67,6	66,5	-
	Disminución (%)	16,7	14,0	13,7	13,2	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	1,1	-3,2	4,9	7,0	

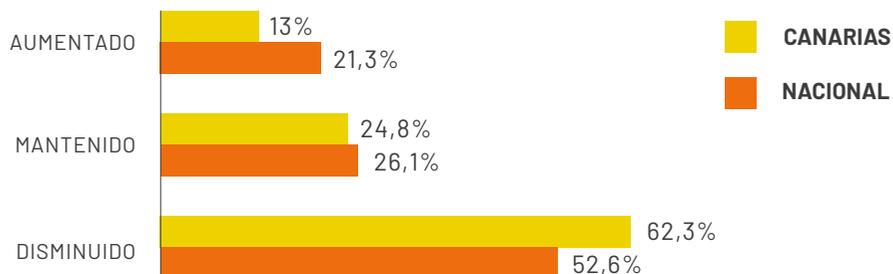
Diferencias estadísticamente significativas (*): p<0,1; (**): p<0,05; (***): p<0,01; (-) no significativa



3.2. Efecto sobre las ventas

Los ingresos de un porcentaje mayoritario de las pymes canarias se han visto muy afectados por la crisis originada por la COVID-19. En concreto, un 62,3% de las empresas encuestadas ha experimentado un descenso de las ventas de 2020 con relación a las del año 2019, mientras que un 13% las aumentó y un 24,8% las pudo mantener (Figura 3.2). En comparación con las pymes a nivel nacional, el resultado en Canarias es significativamente peor, especialmente si se considera el número de empresas que declara haber aumentado sus ventas en este período en el conjunto nacional (21,3%) frente al 13% en Canarias. En la Figura 3.3 se puede apreciar el porcentaje de variación de las ventas en el período 2019 a 2020 por tramos de variación, tanto positivos como negativos. Se observa que en Canarias el porcentaje de reducción de ventas es del 22,5%, prácticamente el doble de la variación ocurrida en el conjunto nacional (-12,8%).

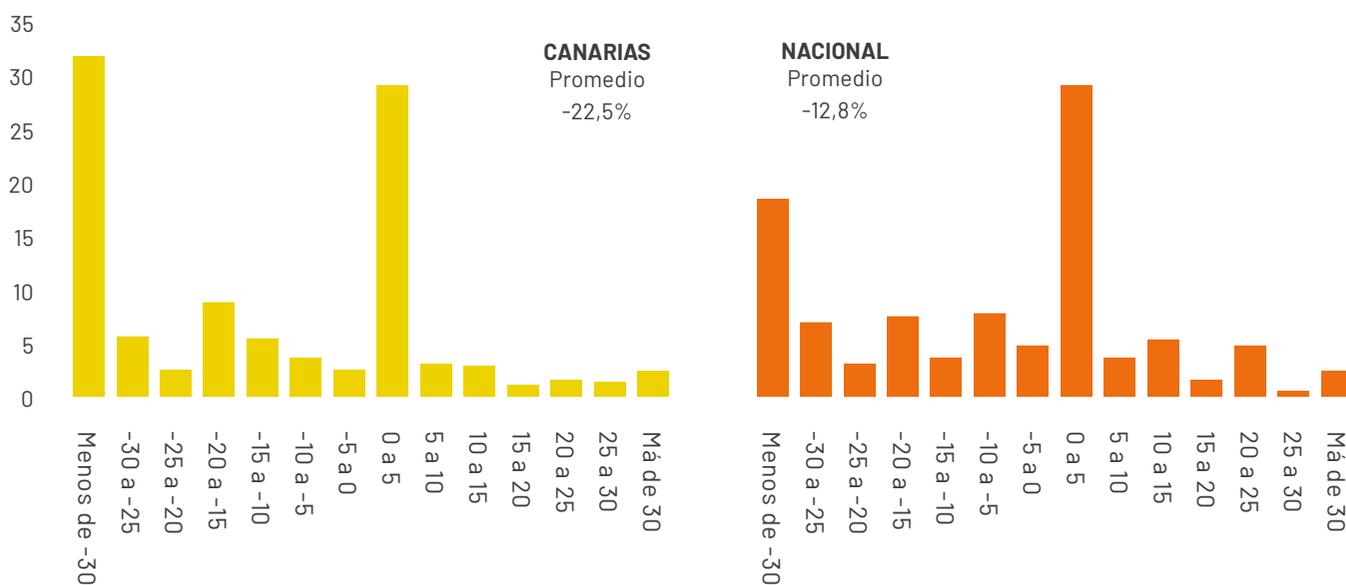
Figura 3.2. Comparando sus ventas en 2020 con relación a 2019, estas han...



Al analizar la influencia de la crisis sobre las ventas reales y las expectativas de ventas en función del tamaño de las empresas (Cuadro 3.5), se puede observar que no existen diferencias significativas entre ellas. El mayor impacto en la caída de ventas se produjo en las empresas medianas, donde el 75% de ellas redujo sus ventas, seguido por las empresas pequeñas (62,2%) y las microempresas (61,4%). Si se analiza el saldo de evolución de las ventas del 2020 (diferencia del porcentaje de empresas que aumentan menos las que disminuyen), las empresas pequeñas son las que observan un saldo más favorable, aunque también de signo negativo con -46,3 puntos porcentuales, seguidas de las microempresas (-50,0) y las medianas (-69,4). Se debe resaltar que estas tendencias son justamente las contrarias que las

observadas a nivel nacional, donde las empresas más pequeñas son las que en mayor proporción disminuyeron sus ventas como consecuencia de la crisis.

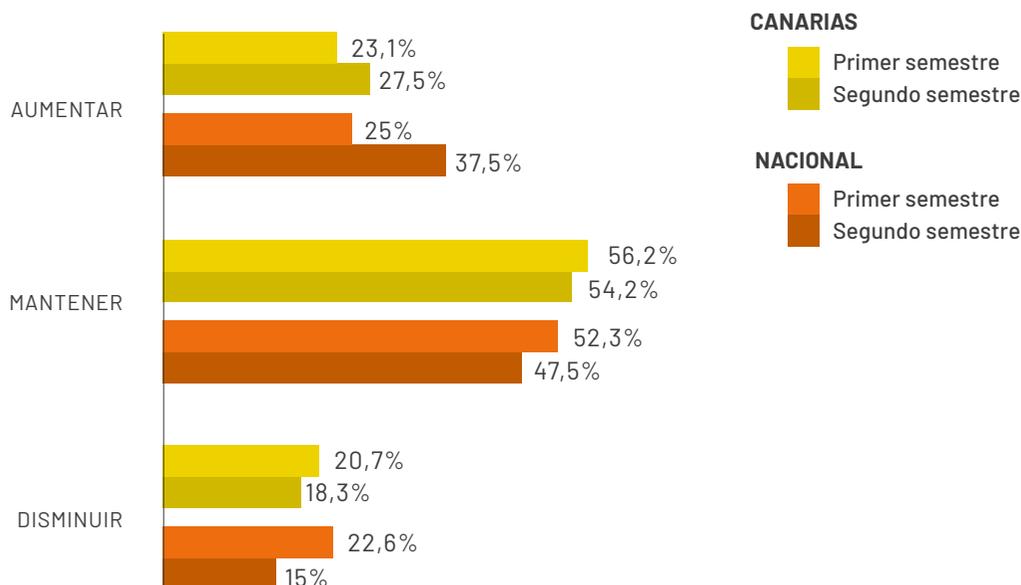
Figura 3.3. Porcentaje de variación de sus ventas en 2020 con relación a 2019



Otro de los aspectos analizados hace referencia a las expectativas de ventas de las empresas para los dos semestres de 2021. Como se puede apreciar en la Figura 3.4, las empresas estimaban mejores expectativas para el segundo semestre que para el primero, tanto en Canarias como a nivel nacional. No obstante, y atendiendo a las diferencias entre el porcentaje de empresas que prevén aumentar sus ventas y el de aquellas que tienen expectativa de disminuirlas, la comparación arroja resultados dispares entre los semestres. Mientras en el primer semestre, tanto en el conjunto nacional como en Canarias, se presentan apenas 2,4 puntos de diferencia, en el segundo semestre la diferencia es de 22,5 puntos en el conjunto nacional y de 9,2 puntos en Canarias, lo que refleja expectativas más

favorables para las pymes en la nación que en la comunidad autónoma. No cabe duda que la incertidumbre en la recuperación del turismo en las Islas ha mantenido en un compás de espera a las pymes de la región.

Figura 3.4. ¿Cuáles son las expectativas de ventas de su empresa para el año 2021?



Sin embargo, y en relación con las expectativas de ventas para el primer semestre de 2021 (Cuadro 3.5), son las empresas medianas las que mantenían a principios de 2021 mejores previsiones, ya que su saldo de expectativas es de 8,3 puntos porcentuales, por 4,5 de las pequeñas y solo 0,7 en las microempresas. Para el segundo semestre, las previsiones se manifestaban mejores para todos los tamaños de empresa, si bien el segmento líder sería el de las pequeñas empresas, con un saldo positivo de 15,9, seguido del segmento de las empresas medianas (13,9) y el de las microempresas (4,3).

Cuadro 3.5 Impacto de la crisis sobre las ventas según el tamaño de la empresa

		MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020	Aumento (%)	11,4	15,9	5,6	-
	Mantenimiento (%)	27,1	21,9	19,4	-
	Disminución (%)	61,4	62,2	75,0	-
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-50,0	-46,3	-69,4	
EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021	Aumento (%)	22,8	23,3	25,0	-
	Mantenimiento (%)	55,2	57,9	58,3	-
	Disminución (%)	22,1	18,8	16,7	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	0,7	4,5	8,3	
EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021	Aumento (%)	25,4	30,8	30,6	-
	Mantenimiento (%)	53,4	54,2	52,8	-
	Disminución (%)	21,1	14,9	16,7	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	4,3	15,9	13,9	

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

En el Cuadro 3.6 se muestran los resultados de segmentar la muestra entre empresas que se han acogido a un ERTE/ERE o no. Las diferencias entre empresas en función de esta situación son estadísticamente significativas, tanto para las ventas reales como para las expectativas de ventas. Los datos muestran que el 79,2% de las empresas que se acogieron a un ERTE/ERE vieron disminuidas sus ventas en 2020 respecto a 2019, lo que contrasta con el 47,8% de empresas que no recurrieron a esta fórmula. Al observar el saldo de evolución, las diferencias son más notorias, ya que esta diferencia, entre las empresas que aumentaron sus ventas y aquellas que las disminuyeron, representa -72,1 puntos para las empresas que sí se acogieron a un ERTE/ERE y -30,0 puntos porcentuales para las que no.

Las expectativas que las empresas mostraban de cara al primer semestre de 2021 son más favorables para ambos segmentos de empresas, si bien significativamente más elevadas para las que no se acogieron a ERTE/ERE, que presentan un saldo positivo de 3,6 puntos, respecto al saldo de 1,6 puntos de las empresas que sí lo hicieron. En el segundo semestre mejoraban las expectativas aún más para ambos segmentos, aunque se puede observar mayor optimismo en las empresas que se acogieron a ERTE/ERE en 2020 (10,8 de saldo de expectativas), que aquellas que no lo hicieron (8,4).

Cuadro 3.6. Impacto de la crisis sobre las ventas según su acogimiento o no a ERTE/ERE

		NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020	Aumento (%)	17,8	7,1	***
	Mantenimiento (%)	34,4	13,8	***
	Disminución (%)	47,8	79,2	***
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-30,0	-72,1	
EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021	Aumento (%)	20,3	26,0	***
	Mantenimiento (%)	63,0	49,6	***
	Disminución (%)	16,7	24,4	***
	SALDO DE EXPECTATIVAS	3,6	1,6	
EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021	Aumento (%)	23,4	32,0	***
	Mantenimiento (%)	61,7	46,9	***
	Disminución (%)	15,0	21,2	***
	SALDO DE EXPECTATIVAS	8,4	10,8	

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

En cuanto al impacto sobre las pymes en función de su antigüedad (Cuadro 3.7), se pueden observar diferencias estadísticamente significativas de la influencia de la crisis en las ventas reales en 2020 respecto a 2019. Las empresas maduras son las que experimentaron una mayor disminución de las ventas, ya que un 65,4% de ellas mostraban un retroceso en este indicador, por un 50% de las empresas jóvenes. El saldo de evolución es más desfavorable también en las empresas maduras, con -54,2 puntos porcentuales, -30,2 para las empresas más jóvenes.

Respecto a las expectativas para el año 2021, se observó un mayor grado de optimismo por parte de las empresas más jóvenes, tanto para el primer semestre como para el segundo. Así,

las pymes de menor antigüedad presentan un saldo favorable de 3,7 puntos porcentuales por 2,1 de las empresas más antiguas para el primer semestre de 2021. Para el segundo semestre, las empresas más jóvenes presentaban un saldo de expectativa de 15,8 puntos, por 7,4 de las más antiguas. No obstante, estas diferencias no resultan estadísticamente significativas.

Cuadro 3.7. Impacto de la crisis sobre las ventas según la antigüedad de la empresa

		Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020	Aumento (%)	19,8	11,2	***
	Mantenimiento (%)	30,2	23,4	***
	Disminución (%)	50,0	65,4	***
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-30,2	-54,2	
EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021	Aumento (%)	25,9	22,4	-
	Mantenimiento (%)	51,9	57,3	-
	Disminución (%)	22,2	20,3	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	3,7	2,1	
EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021	Aumento (%)	34,3	25,7	-
	Mantenimiento (%)	47,2	56,0	-
	Disminución (%)	18,5	18,3	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	15,8	7,4	

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

Atendiendo al impacto de la crisis sobre las ventas, en función del sector de actividad de la empresa (Cuadro 3.8), los datos no muestran diferencias significativas. En todos los sectores la influencia ha sido negativa, si bien lo ha sido menos para el sector de la construcción que presenta el menor saldo desfavorable (-38,1). A continuación, se encuentra el sector servicios (-46,9), el comercio (-55,4) y la industria (-59,5), que es el sector más afectado por la crisis en cuanto a disminución de las ventas en 2020 respecto a 2019.

Por lo que respecta a las expectativas para 2021, se muestran más optimistas todos los sectores para el segundo semestre que para el primero. El sector con mejor previsión de crecimiento en ventas para 2021 es la industria, seguido del

sector servicios y el comercio. Sin embargo, el saldo de expectativas era negativo en el sector de la construcción para todo 2021, lo que contrasta con el menor impacto que ha producido la crisis sobre sus ventas reales.

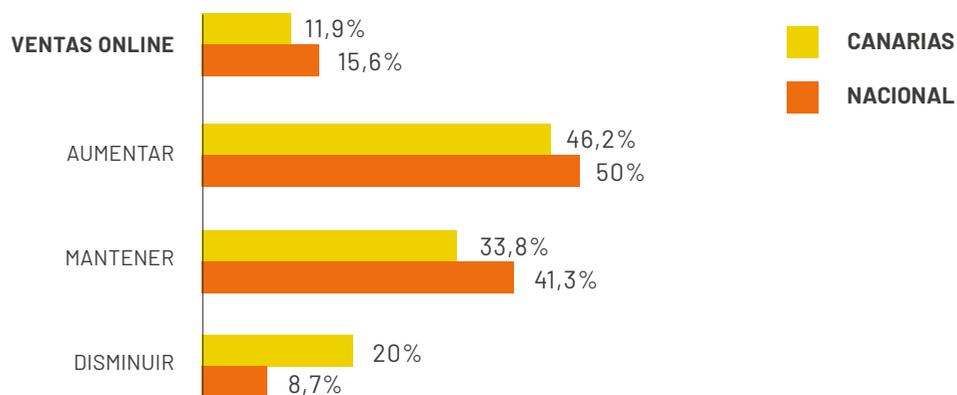
Cuadro 3.8. Impacto de la crisis sobre las ventas según sector de actividad de la empresa

		INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS ENTRE 2019 Y 2020	Aumento (%)	7,9	14,1	11,9	14,9	-
	Mantenimiento (%)	24,7	33,7	20,8	23,2	-
	Disminución (%)	67,4	52,2	67,3	61,8	-
	SALDO DE EVOLUCIÓN	-59,5	-38,1	-55,4	-46,9	
EXPECTATIVAS DE VENTAS PRIMER SEMESTRE 2021	Aumento (%)	23,1	14,1	22,5	26,7	-
	Mantenimiento (%)	58,2	67,4	56,9	50,8	-
	Disminución (%)	18,7	18,5	20,6	22,5	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	4,4	-4,4	1,9	4,2	
EXPECTATIVAS DE VENTAS SEGUNDO SEMESTRE 2021	Aumento (%)	27,5	16,3	28,4	31,2	-
	Mantenimiento (%)	56,0	66,3	55,9	48,1	-
	Disminución (%)	16,5	17,4	15,7	20,7	-
	SALDO DE EXPECTATIVAS	11,0	-1,1	6,7	10,5	

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

Por último, también se ha analizado la situación de las pymes canarias en lo que respecta a su facturación a través del canal online (comercio electrónico). Según los datos recogidos en la Figura 3.5, en Canarias casi un 12% de las pymes realizan ventas online, por un 15,6% de las empresas a nivel nacional. En cuanto a sus expectativas para 2021, un 46,2% de las pymes canarias esperaba aumentar sus ventas online, lo cual representa un porcentaje ligeramente inferior al nacional, donde la mitad de las empresas esperaban aumentar sus ventas por este canal. Por el contrario, mantenían expectativas negativas un 20% de las empresas canarias, muy por encima del 8,7% de las empresas a nivel nacional que preveían una disminución de sus ingresos por ventas vía comercio electrónico.

Figura 3.5. Porcentaje de empresas que realizan ventas electrónicas y expectativas de ventas electrónicas para 2021



3.3. Efecto sobre los indicadores económicos y financieros

En este apartado pretendemos llevar a cabo una aproximación sobre cómo ha impactado la crisis generada por la COVID-19 en diferentes indicadores económicos y financieros de las empresas. En cada indicador se evaluará si la pandemia no les afectó en modo alguno, o les afectó negativa o positivamente, valorando en estos casos su grado de importancia. En la Figura 3.6 se aprecian los resultados globales, para Canarias y España, del impacto de la crisis sobre los citados indicadores. Asimismo, se valora cualitativamente la importancia del impacto sobre una escala de 1-“nada importante” a 5-“muy importante”.

En términos generales, los datos muestran que todos los indicadores analizados se han visto afectados negativamente por la pandemia en un porcentaje superior en las pymes canarias que a escala nacional. En especial, la rentabilidad, el nivel de facturación y la productividad, pues el 75,9%, 74% y 71,6%, respectivamente, de las pymes isleñas se vieron afectadas negativamente con un grado de importancia de 3,34, 3,35 y 3,32, en una escala de 5, frente al 62,2%, 64,3% y 57,7% en el conjunto nacional, en todos los casos con grados de importancia superiores a 3, pero inferiores a los encontrados en Canarias.

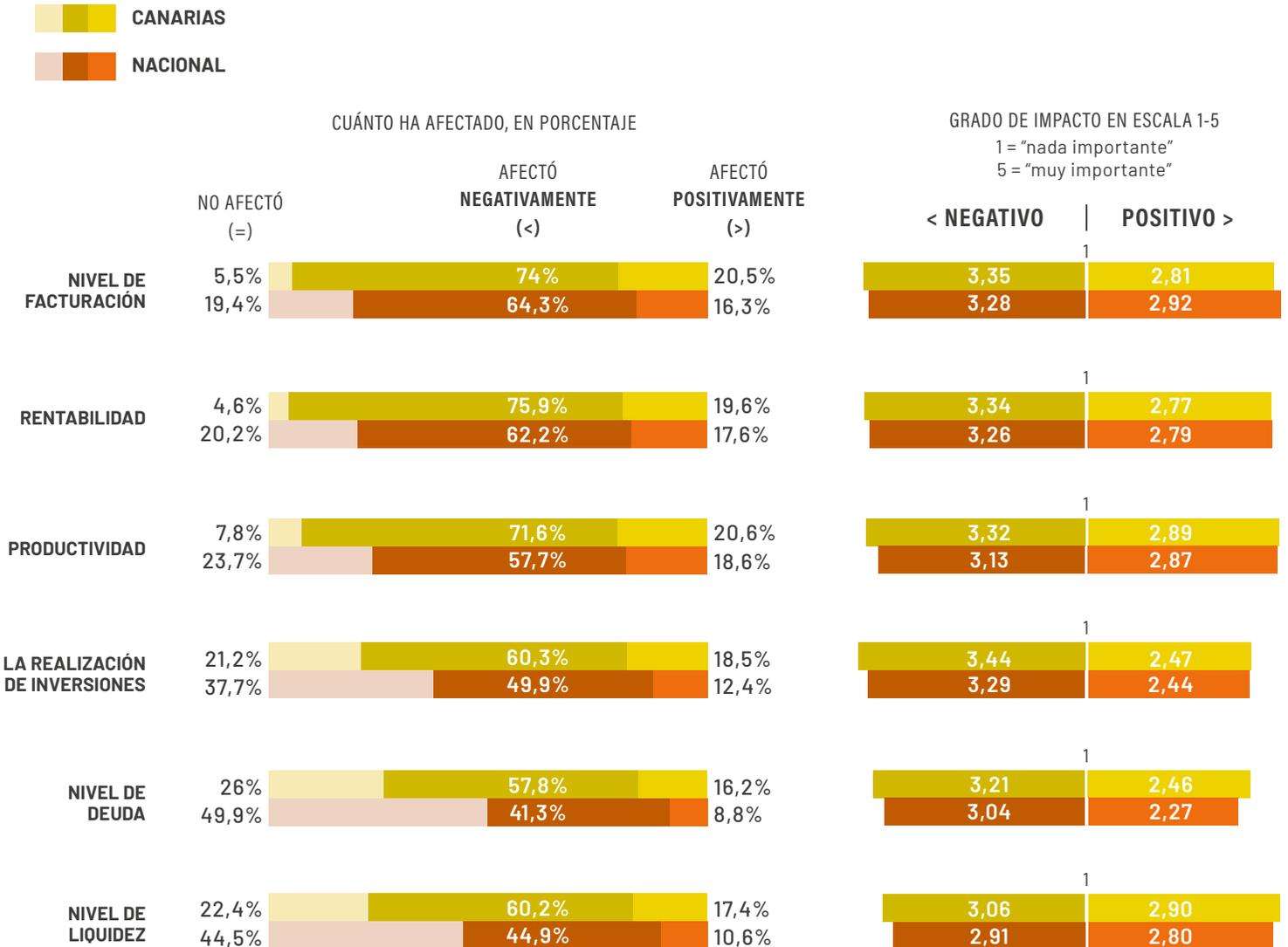
El impacto sobre los tres indicadores restantes, relativos a la realización de inversiones, nivel de liquidez y nivel de deuda también ha sido más negativo en Canarias, aunque el porcentaje de empresas afectadas se modera respecto a las tres variables anteriormente señaladas, hasta el 60,3%, 60,2% y 57,8%, respectivamente, con un nivel de importancia de 3,44, 3,06 y 3,21. En el conjunto de la nación estos indicadores se



ven afectados negativamente en un porcentaje de empresas inferior (49,9%, 44,9% y 41,3%, respectivamente) y con un nivel de importancia también inferior al revelado en Canarias (3,29, 2,91 y 3,04, respectivamente).

Por el contrario, los datos también muestran que todos los indicadores analizados se han visto afectados positivamente por la pandemia en un porcentaje superior de pymes en Canarias que a escala nacional. Desde esta perspectiva, es interesante comprobar cómo, durante el periodo analizado, en Canarias, el 20,6% y el 20,5% de sus pymes confirman que la crisis generó un impacto positivo sobre su productividad y nivel de facturación, con un grado de importancia de 2,89 y 2,81, respectivamente; el 19,6% y 18,5% mejoraron en rentabilidad y realización de inversiones, con grados de importancia de 2,77 y 2,47; mientras que el 17,4% y 16,2% se vieron beneficiadas en sus niveles de liquidez y deuda (grados de importancia de 2,90 y 2,46). En el conjunto de la nación todos los porcentajes son inferiores y también los grados de importancia correspondientes, salvo en el nivel de facturación y rentabilidad que presentó un grado de impacto positivo superior.

Figura 3.6. Impacto de la crisis sobre los indicadores económicos y financieros



El Cuadro 3.9 muestra el efecto en los anteriores indicadores, pero bajo la consideración del tamaño de la empresa. En él podemos constatar que son las empresas medianas las que han acusado un mayor impacto de la crisis en la práctica totalidad de los indicadores, cuestión en la que Canarias difiere del marco nacional donde las microempresas han resultado más

afectadas. Es necesario apreciar que es a este tamaño de empresas al que se adscribe la mayor parte de las dedicadas al sector turístico, de ahí que el 80,6% se hayan visto afectadas en su facturación y rentabilidad. Por su parte, son las empresas de entre 10 y 49 trabajadores las que revelan un efecto más benigno de la crisis en sus indicadores.

Cuadro 3.9. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según el tamaño de la empresa

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
FACTURACIÓN	Microempresas	7,4	74,5	18,1	-
	Pequeñas	3,5	72,5	24,0	-
	Medianas	2,7	80,6	16,7	-
RENTABILIDAD	Microempresas	6,4	77,0	16,6	-
	Pequeñas	2,5	74,0	23,5	-
	Medianas	2,7	80,6	16,7	-
PRODUCTIVIDAD	Microempresas	8,9	71,9	19,2	-
	Pequeñas	7,0	70,5	22,5	-
	Medianas	5,5	77,8	16,7	-
REALIZACIÓN DE INVERSIONES	Microempresas	23,9	59,3	16,8	-
	Pequeñas	18,0	60,0	22,0	-
	Medianas	19,4	69,4	11,2	-
NIVEL DE DEUDA	Microempresas	30,0	56,4	13,6	-
	Pequeñas	22,0	58,0	20,0	-
	Medianas	22,2	66,7	11,1	-
NIVEL DE LIQUIDEZ	Microempresas	26,1	59,3	14,6	-
	Pequeñas	17,6	61,3	21,1	-
	Medianas	22,2	63,9	13,9	-

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

Ahora bien, si tomamos en consideración si la empresa se ha acogido a un ERTE/ERE (Cuadro 3.10), no sorprende ver que todos los indicadores se muestran afectados por esta situación, resultando estadísticamente significativas las diferencias entre las que sí han tomado esta decisión y las que pudieron eludirla. Así, el efecto más apreciable se observa en la rentabilidad (89,3% de las empresas en ERTE/ERE frente al 64,1% de las no acogidas), facturación (88% frente al 61,6% de las no acogidas a ERTE/ERE) y productividad (86% de las empresas

en ERTE/ERE vs. 58,9% de las no acogidas a ERTE/ERE), indicadores sobre los que las pymes manifiestan el impacto negativo de la crisis. Por su parte, las empresas no acogidas a ERTE/ERE, por lo general, manifiestan que la crisis ha producido un efecto positivo en sus indicadores, especialmente en la productividad, pues 30,9% de las que no sufrieron ERTE/ERE observan dicho impacto positivo en este indicador, al igual que en la facturación (30,4%). Este comportamiento es muy similar al encontrado para el conjunto del país a la luz del informe nacional.

Cuadro 3.10. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según su acogimiento o no a ERTE/ERE

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
FACTURACIÓN	Empresa no ERTE/ERE	8,0	61,6	30,4	***
	Empresa ERTE/ERE	2,5	88,0	9,5	***
RENTABILIDAD	Empresa no ERTE/ERE	6,9	64,1	29,0	***
	Empresa ERTE/ERE	1,7	89,3	9,0	***
PRODUCTIVIDAD	Empresa no ERTE/ERE	10,2	58,9	30,9	***
	Empresa ERTE/ERE	5,0	86,0	9,0	***
REALIZACIÓN DE INVERSIONES	Empresa no ERTE/ERE	24,6	47,5	27,9	***
	Empresa ERTE/ERE	16,7	75,4	7,9	***
NIVEL DE DEUDA	Empresa no ERTE/ERE	31,3	44,0	24,7	***
	Empresa ERTE/ERE	19,9	73,4	6,7	***
NIVEL DE LIQUIDEZ	Empresa no ERTE/ERE	27,1	46,9	26,0	***
	Empresa ERTE/ERE	16,9	75,2	7,9	***

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

Si se analiza el factor edad de la empresa (Cuadro 3.11), se observan diferencias significativas, especialmente en la rentabilidad, la facturación y la productividad, en favor de las más jóvenes que encuentran que la crisis ha generado un impacto favorable sobre los mismos: el 29% considera un impacto positivo en la facturación frente al 18,4% de las maduras; 28,3% frente al 18,6% en productividad y 26,2% frente al 17,9% en rentabilidad. Un 78% y 76,4% de las empresas

más longevas consideran que el impacto ha sido negativo en rentabilidad y facturación, respectivamente, frente al 67,3% y 64,5% de las más jóvenes en esos mismos indicadores. Contrastan estos resultados con los mostrados a nivel nacional donde se muestra que son las empresas más jóvenes las que han sufrido más las inclemencias de la crisis.

Cuadro 3.11. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según antigüedad de la empresa

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
FACTURACIÓN	Jóvenes	6,5	64,5	29,0	**
	Maduras	5,3	76,4	18,4	**
RENTABILIDAD	Jóvenes	6,5	67,3	26,2	*
	Maduras	4,1	78,0	17,9	*
PRODUCTIVIDAD	Jóvenes	8,5	63,2	28,3	*
	Maduras	7,6	73,7	18,6	*
REALIZACIÓN DE INVERSIONES	Jóvenes	17,9	58,5	23,6	-
	Maduras	22,0	60,8	17,2	-
NIVEL DE DEUDA	Jóvenes	21,7	58,5	19,8	-
	Maduras	27,0	57,7	15,3	-
NIVEL DE LIQUIDEZ	Jóvenes	17,9	59,4	22,6	-
	Maduras	23,5	60,4	16,1	-

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

En cuanto al sector de actividad, las diferencias estadísticamente significativas (Cuadro 3.12) las encontramos en el nivel de deuda y de liquidez, siendo el comercio y los servicios los sectores más afectados en estos indicadores por la crisis. Más del 60% de las empresas en dichos sectores se han visto negativamente afectados frente a

la mitad o menos de las empresas en industria y construcción. Este último sector se muestra como el menos afectado en nivel de facturación, con un 67% de las empresas que muestran incidencia de la crisis en este indicador, frente al 80,2% de las industriales o el 78,4% del comercio.

Cuadro 3.12. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros según sector de actividad de la empresa

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
FACTURACIÓN	Industria	3,3	80,2	16,5	**
	Construcción	2,2	67,0	30,8	**
	Comercio	4,9	78,4	16,7	**
	Servicios	7,9	72,1	20,0	**
RENTABILIDAD	Industria	4,4	79,1	16,5	-
	Construcción	2,2	67,0	30,8	-
	Comercio	3,9	80,4	15,7	-
	Servicios	5,8	75,8	18,4	-
PRODUCTIVIDAD	Industria	9,9	74,7	15,4	-
	Construcción	3,3	65,9	30,8	-
	Comercio	6,9	75,5	17,6	-
	Servicios	9,2	70,7	20,1	-
REALIZACIÓN DE INVERSIONES	Industria	28,9	54,4	16,7	*
	Construcción	17,6	53,8	28,6	*
	Comercio	20,6	64,7	14,7	*
	Servicios	20,0	62,8	17,2	*
NIVEL DE DEUDA	Industria	42,8	44,0	13,2	***
	Construcción	18,7	52,7	28,6	***
	Comercio	20,6	63,7	15,7	***
	Servicios	24,8	62,2	13,0	***
NIVEL DE LIQUIDEZ	Industria	36,3	50,5	13,2	***
	Construcción	15,5	56,7	27,8	***
	Comercio	20,6	64,7	14,7	***
	Servicios	20,6	63,0	16,4	***

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

3.4. Efectos sobre la internacionalización de las empresas

En este apartado analizaremos cómo la crisis ha afectado a la internacionalización de las pymes en Canarias, territorio que presenta un escaso dinamismo en los procesos de internacionalización. De hecho, tal y como se recoge en la Figura 3.7, tan sólo el 6,2% de las empresas encuestadas en Canarias han realizado a lo largo de 2020 ventas en mercados internacionales, porcentaje muy bajo si lo comparamos con el conjunto de España, donde se eleva al 24,3%.

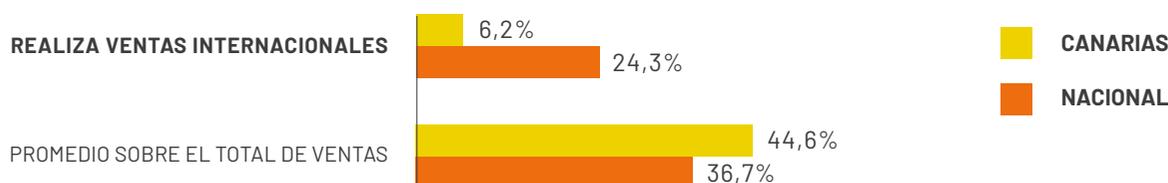
Sin embargo, la intensidad media de las ventas en mercados internacionales sobre el total de las ventas de estas empresas exportadoras fue del 44,6%, bastante más elevada si se compara con el dato nacional del 36,7%. Por tanto, el porcentaje de pymes exportadoras es cuatro veces menor que en el conjunto nacional, pero aquella minoría de empresas que se abren a los mercados internacionales lo hacen de una manera relativamente intensa.

Si analizamos cómo ha afectado la crisis a la internacionalización de las pymes (Figura 3.8), los



datos muestran que el impacto fue ligeramente menor entre las empresas exportadoras en Canarias que sus homólogas en el contexto nacional. Así, mientras en Canarias la crisis afectó negativamente en el nivel de facturación al 44,1% de las pymes encuestadas, este porcentaje se eleva al 47,2% para el conjunto de las pymes españolas. De igual forma, midiendo la intensidad de este impacto en una escala de 1-“poco importante” a 5 “muy importante”, esta, para el caso de Canarias, asciende a 3,40 y llega a 3,53 para el conjunto español. Sin embargo, si analizamos el número de países de destino, el porcentaje de pymes canarias que apuntan a un

Figura 3.7. Porcentaje de empresas que realizan ventas internacionales y promedio que suponen en el total de ventas para 2020

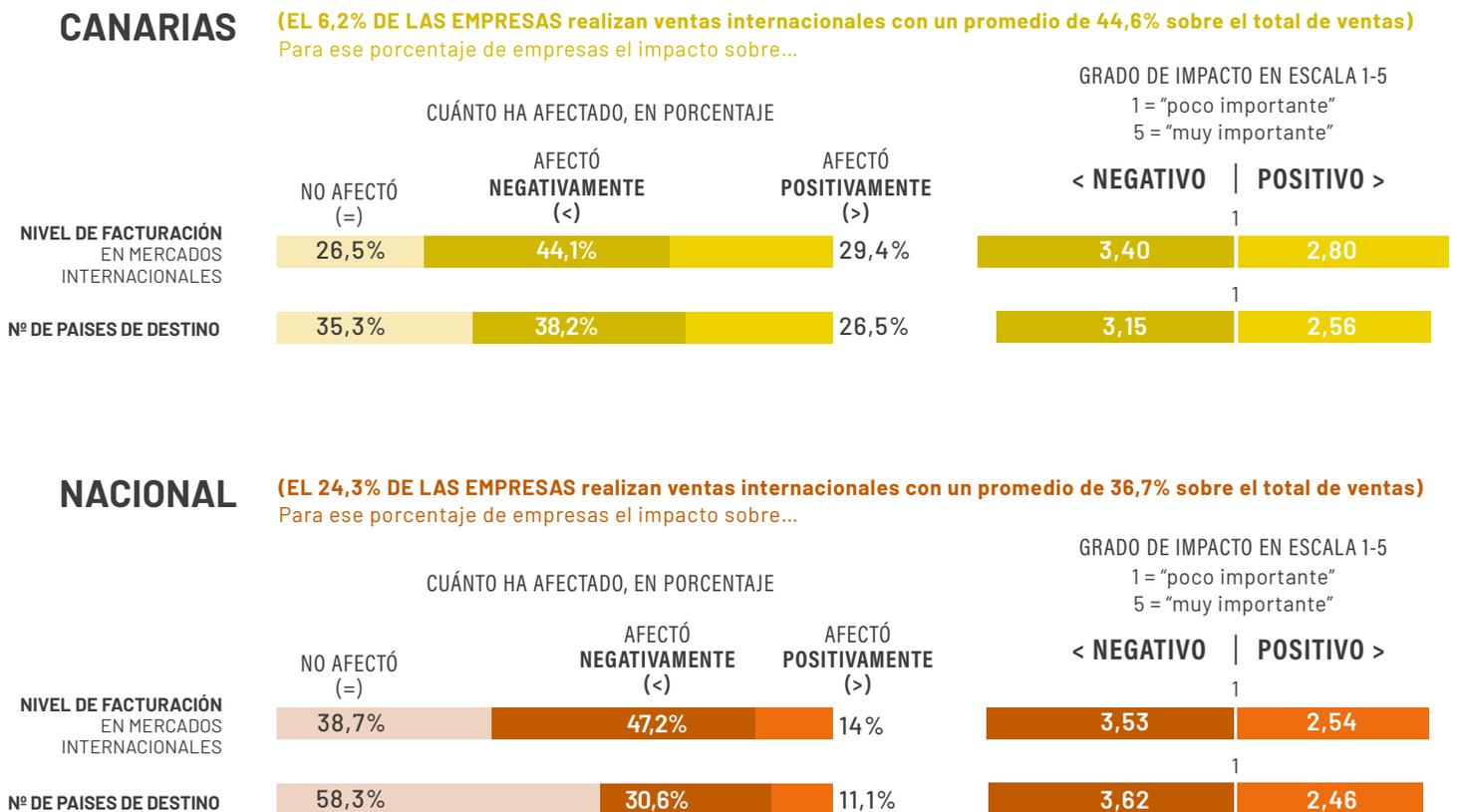


impacto negativo se eleva al 38,2%, por encima de la media del conjunto nacional, que sólo registra un 30,6%. No obstante, la intensidad del impacto negativo es mayor en el caso español, situándose en 3,62 en una escala de 1 a 5, mientras que en Canarias este valor sólo alcanza el 3,15.

Por el contrario, la crisis ha influido positivamente en determinadas empresas, siendo estas repercusiones positivas más relevantes en Canarias que en el conjunto de España, tanto en lo que se refiere al nivel de facturación

como en el número de países de destino. Así, el 29,4% de las empresas canarias manifiesta que su nivel de facturación en los mercados internacionales se incrementó, y el 26,5% de empresas amplió el número de países de destino en su internacionalización. Por el contrario, en el conjunto de la nación estos datos son más desfavorables, ya que sólo un 14% y un 11,1% de las pymes manifestaron respectivamente un impacto positivo en el nivel de facturación en mercados internacionales y en el número de países de destino en los que operaron.

Figura 3.8. Impacto de la crisis en la internacionalización



Podemos profundizar en el análisis, para determinar el impacto diferencial de la crisis en los indicadores vinculados a la internacionalización, tanto en los niveles de facturación en el exterior como en el número de países en destino. En este sentido, podemos analizar el efecto del tamaño de la empresa; el uso, o no, de mecanismos de atenuación sobre el empleo (ERTE o ERE), la antigüedad de la empresa y el sector al que pertenece la misma.

Así, atendiendo al tamaño de la empresa, aunque no son diferencias estadísticamente significativas, en el cuadro 3.13 se observa que la incidencia en la internacionalización se vincula al tamaño de la empresa, de tal manera que son las empresas medianas las que en mayor medida registran un impacto negativo, tanto en

el nivel de facturación en el exterior (80%) como en el número de países en destino (60%). Por el contrario, las microempresas mayoritariamente no registran ningún impacto, ni en su nivel de facturación ni en el número de países en destino.

Cuadro 3.13. Internacionalización e impacto de la crisis según el tamaño de la empresa

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR	Microempresas	41,7	25,0	33,3	-
	Pequeñas	18,8	43,8	37,5	-
	Medianas	20,0	80,0	0,0	-
IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DE DESTINO	Microempresas	41,7	25,0	33,3	-
	Pequeñas	31,3	37,5	31,3	-
	Medianas	40,0	60,0	0,0	-

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

Por otra parte, en el cuadro 3.14 se recoge el análisis del impacto de la crisis en los indicadores vinculados a la internacionalización en función del acogimiento o no de la empresa a ERTE/ERE. Destaca el hecho de que aquellas empresas acogidas a ERTE/ERE registran mayoritariamente un impacto negativo y significativo en el indicador del número de países de destino ya que, en concreto, el 58,8% de estas empresas muestran un menor alcance internacional en términos del número de países alcanzados. Por el contrario, las empresas no acogidas a estos mecanismos, en su mayoría (50%) no registran impacto alguno en este factor.

Cuadro 3.14. Internacionalización e impacto de la crisis según su acogimiento o no a ERTE/ERE

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR	Empresa no ERTE/ERE	31,3	31,3	37,5	-
	Empresa ERTE/ERE	17,6	58,8	23,5	-
IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DE DESTINO	Empresa no ERTE/ERE	50,0	18,8	31,3	**
	Empresa ERTE/ERE	17,6	58,8	23,5	**

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

Por otra parte, si evaluamos el impacto de la crisis en los indicadores relativos a la internacionalización atendiendo a la antigüedad de la empresa (Cuadro 3.15), se observa que las empresas maduras registran mayoritariamente un impacto negativo y significativo, ya que el 51,7% de ellas apuntan esta circunstancia. Por el contrario, la mayoría de las empresas jóvenes (60%) indican que no registran efecto alguno, si bien este último dato no resultó estadísticamente significativo. Idéntica circunstancia se da con el indicador relativo al número de países de destino, registrándose una incidencia mayoritariamente negativa en las empresas maduras (44,8%), mientras que la mayoría de las empresas jóvenes no registran incidencia alguna en esta variable (60%).

Cuadro 3.15. Internacionalización e impacto de la crisis según la antigüedad de la empresa

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR	Jóvenes	60,0	0,0	40,0	*
	Maduras	20,7	51,7	27,6	*
IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DE DESTINO	Jóvenes	60,0	0,0	40,0	-
	Maduras	31,0	44,8	24,1	-

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

Finalmente, si realizamos un análisis sectorial de la incidencia de la crisis en los indicadores vinculados a la internacionalización (cuadro 3.16), aunque las diferencias no son estadísticamente significativas sí se apuntan algunas tendencias diferenciales. Así, el impacto negativo en el nivel de facturación al exterior parece ser mucho más intenso en las empresas industriales y de la construcción, ya que el 50% de ellas declaran haberse visto afectadas negativamente. En cuanto a la incidencia en el número de países de destino, esta situación se repite para el caso de las empresas de la construcción, ya que el 50% de ellas declara haber registrado un impacto negativo. Sin embargo, la mayor parte de las empresas industriales (50%) indican no haber registrado incidencia alguna en esta variable.

Cuadro 3.16. Internacionalización e impacto de la crisis según sector de actividad de la empresa

		NO AFECTÓ (%)	SÍ, NEGATIVAMENTE (%)	SÍ, POSITIVAMENTE (%)	SIG.
IMPACTO EN SU NIVEL DE FACTURACIÓN AL EXTERIOR	Industria	33,3	50,0	16,7	-
	Construcción	25,0	50,0	25,0	-
	Comercio	20,0	40,0	40,0	-
	Servicios	26,3	42,1	31,6	-
IMPACTO EN EL NÚMERO DE PAÍSES DE DESTINO	Industria	50,0	33,3	16,7	-
	Construcción	25,0	50,0	25,0	-
	Comercio	20,0	40,0	40,0	-
	Servicios	36,8	36,8	26,3	-

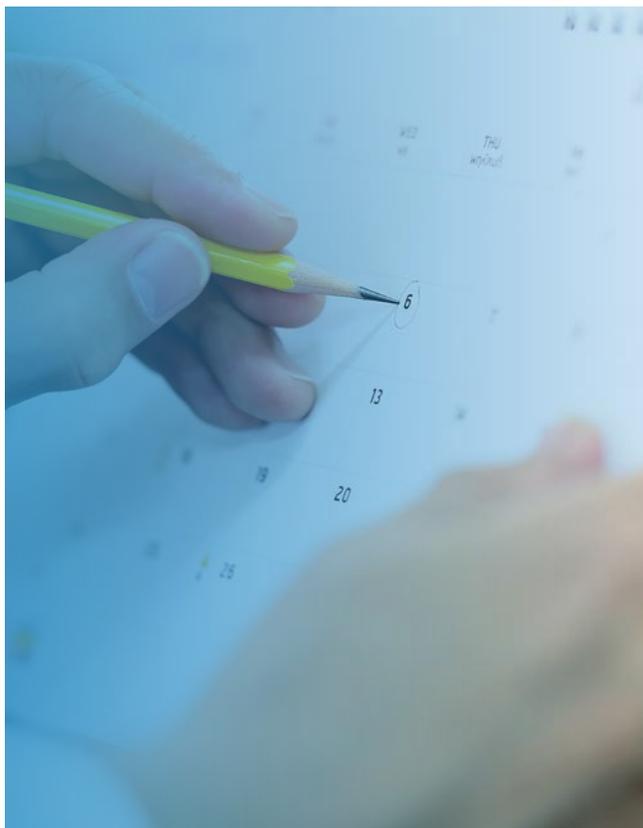
Diferencias estadísticamente significativas (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa



4.

IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

4. IMPACTO DE LA CRISIS SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA



4.1. Actividades con clientes y proveedores

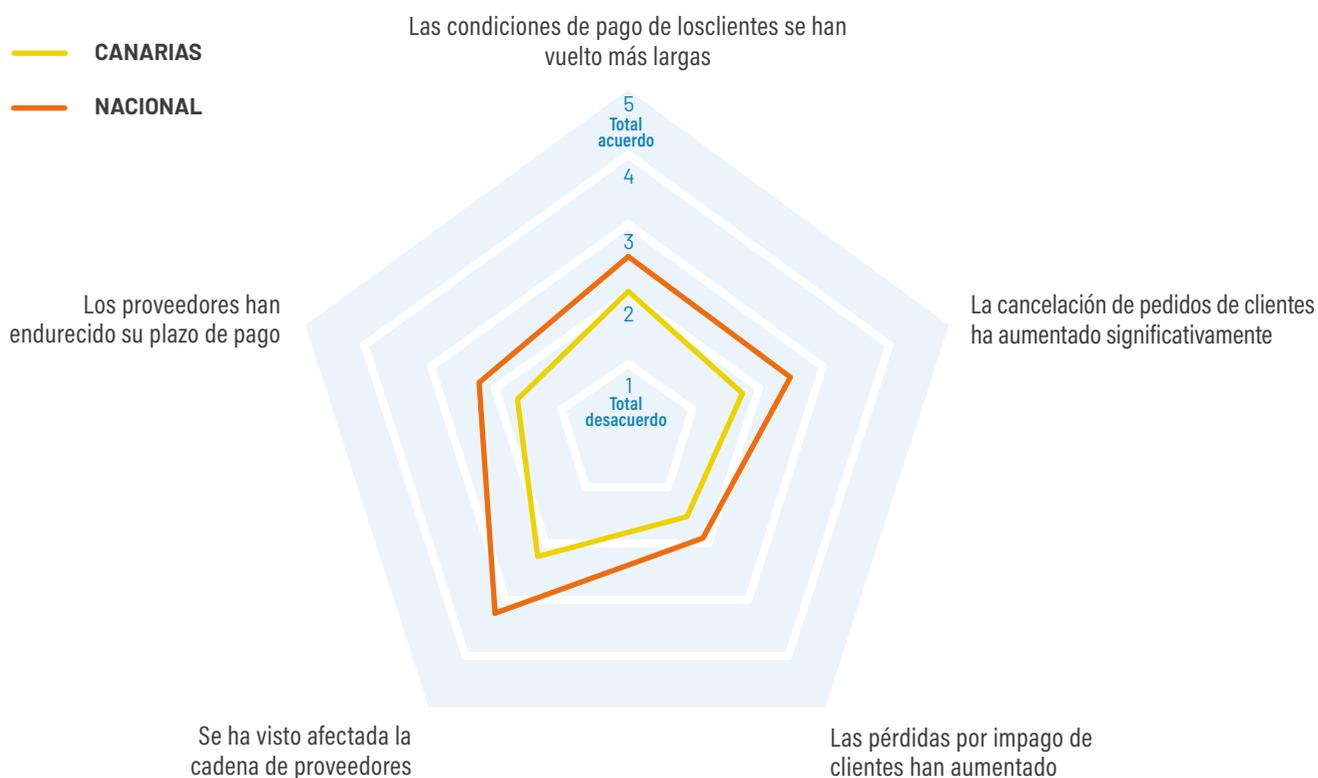
En general, el impacto percibido por las pymes canarias en las actividades con clientes y proveedores como consecuencia de la crisis sanitaria por la COVID-19, es relativamente bajo y mucho más bajo que a nivel nacional como se puede observar en el Cuadro 4.1. Esto parece indicar que esta crisis no ha afectado de una forma importante a la gestión de sus operaciones con clientes y proveedores.

El impacto más relevante en las pymes canarias está relacionado con la cadena de suministros y los retrasos sufridos por las empresas en las entregas de sus proveedores (2,23 en una escala de 1 a 5) –Cuadro 4.1 y Figura 4.1–, siendo este impacto a nivel nacional mucho más elevado (3,26). También es algo relevante el impacto percibido en relación con las condiciones de pago de los clientes que se han vuelto más largas (2,03) en Canarias. El resto de las variables quedan claramente por debajo del valor de 2, evidenciando el bajo impacto de estos aspectos. Así, las pymes canarias otorgaron valores de 1,77 al aumento de la cancelación de pedidos por parte de los clientes; 1,60 a que los proveedores han endurecido sus condiciones de pago; y tan solo 1,50 el aumento de las pérdidas por impago de clientes, valores sensiblemente inferiores a los encontrados en el conjunto nacional.

Cuadro 4.1. Actividades con clientes y proveedores

	CANARIAS	NACIONAL
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	2,23	3,26
Las condiciones de pago de los clientes se han vuelto más largas	2,03	2,53
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	1,77	2,50
Los proveedores han endurecido su plazo de pago	1,60	2,28
Las pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,50	1,91

**Figura 4.1. Actividades con clientes y proveedores:
 Comparativas Canarias y conjunto de España**



A continuación, para un mayor detalle, 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 informe -i.e., tamaño de la empresa, acogimiento a un ERTE/ERE, antigüedad de la empresa y sector de actividad.

Prácticamente no existen diferencias estadísticamente significativas (Cuadro 4.2) según el tamaño de la empresa. Por tanto, el factor tamaño no parece que haya sido relevante en las actividades analizadas referidas a los clientes y proveedores. El único factor que presenta diferencia significativa está relacionado con la cancelación de pedidos, que ha aumentado significativamente más en las empresas medianas (2,11) que en las pequeñas (1,71) y microempresas (1,74). Ocurre algo similar en relación con las diferencias de valoraciones si la empresa está acogida o no a un ERTE o ERE (Cuadro 4.3). Las empresas acogidas a un ERTE/ERE manifiestan un

aumento mayor de cancelación de pedidos de los clientes (1,87) que las empresas no acogidas (1,68).

En cuanto a la edad de la empresa, surgen algunas diferencias estadísticamente significativas, como puede apreciarse en el Cuadro 4.4. De forma general, se observa que las empresas de más reciente creación se han visto más afectadas por la crisis provocada por la COVID-19 con relación a sus actividades con clientes y proveedores, que las empresas que llevan más tiempo en el mercado. En este sentido, los aspectos más relevantes se refieren a las condiciones de pago, que se han vuelto más largas en mayor medida en las empresas jóvenes (2,29) que en las maduras (1,97), y al aumento de las pérdidas por impago que ha producido también mayor impacto en las jóvenes (1,78 vs. 1,43 de las pymes maduras). Igualmente se observa que las empresas jóvenes se han visto más afectadas por el aumento de la cancelación de pedidos de clientes (1,98), que las empresas maduras (1,71).

Cuadro 4.2. Actividades con clientes y proveedores según el tamaño de la empresa

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	2,10	2,38	2,53	-
Las condiciones de pago de clientes se han vuelto más largas	1,57	1,59	1,58	-
La cancelación de pedidos de los clientes ha aumentado significativamente	2,03	2,01	2,08	-
Los proveedores han endurecido su plazo de pago	1,74	1,71	2,11	*
Las pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,51	1,45	1,53	-

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

Cuadro 4.3. Actividades con clientes y proveedores según su acogimiento o no a ERTE/ERE

	NO ERTE	SÍ ERTE	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	2,18	2,29	--
Las condiciones de pago de clientes se han vuelto más largas	1,58	1,63	-
La cancelación de pedidos de los clientes ha aumentado significativamente	2,06	2,00	-
Los proveedores han endurecido su plazo de pago	1,68	1,87	*
Las pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,55	1,44	-

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

Cuadro 4.4. Actividades con clientes y proveedores según la antigüedad de la empresa

	Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	2,17	2,25	-
Las condiciones de pago de clientes se han vuelto más largas	1,70	1,57	-
La cancelación de pedidos de los clientes ha aumentado significativamente	2,29	1,97	**
Los proveedores han endurecido su plazo de pago	1,98	1,71	*
Las pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,78	1,43	**

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

En relación con el sector de actividad (Cuadro 4.5), se puede destacar cómo en las pymes de carácter industrial se ha visto más afectada la cadena de proveedores (2,51) que en las empresas del resto de sectores. Por su parte, las empresas de servicios parecen registrar una mayor cancelación de pedidos de sus clientes (1,87) y más impagos (1,61) que las del resto de sectores de actividad analizados.

Cuadro 4.5. Actividades con clientes y proveedores según sector de actividad de la empresa

	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	2,51	2,32	2,46	2,00	**
Las condiciones de pago de clientes se han vuelto más largas	1,78	1,47	1,54	1,61	-
La cancelación de pedidos de los clientes ha aumentado significativamente	2,11	1,78	2,23	2,02	-
Los proveedores han endurecido su plazo de pago	1,81	1,46	1,74	1,87	*
Las pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,49	1,23	1,49	1,61	**

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



4.2. Actividades operativas

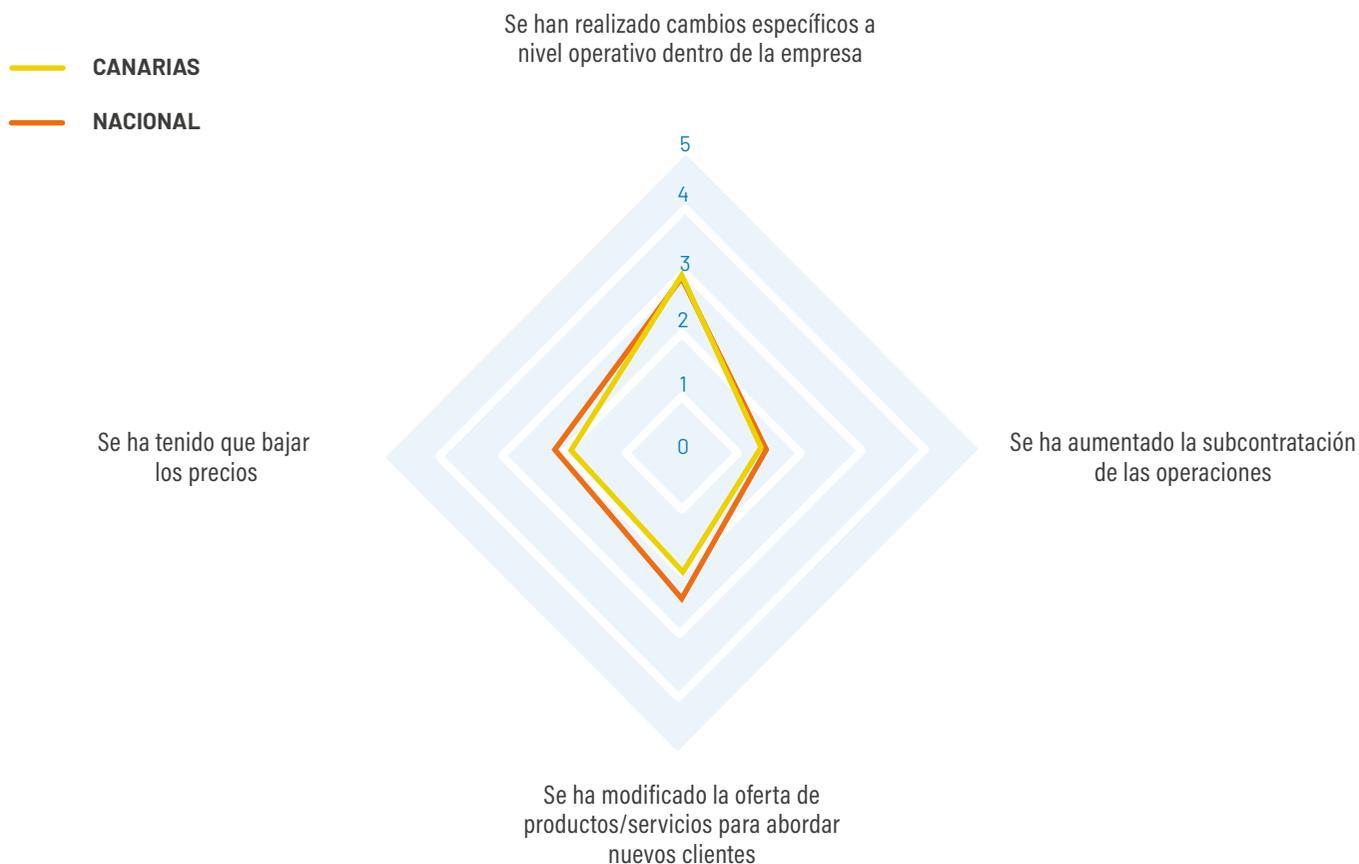
Las actividades operativas son las que tienen que ver con la gestión interna del negocio. En los resultados obtenidos para este tipo de actividades en Canarias (Figura 4.2) se observa como el impacto de la pandemia provocada por la COVID-19 ha afectado en mayor medida a las actividades relacionadas con la realización de cambios específicos a nivel operativo (2,81), mientras que la modificación de la oferta de productos o servicios para abordar nuevos clientes (1,91), el aumento de la subcontratación (1,36) y la bajada de precios (1,82) ha tenido un menor impacto en la medida en que sus valores se encuentran por debajo de 2 (Cuadro 4.6).

Si comparamos los resultados obtenidos en Canarias con la media del territorio nacional –Figura 4.2 y Cuadro 4.6–, se observa que la situación de crisis provocada por la COVID-19 ha hecho que las empresas Canarias se hayan visto obligadas a incorporar cambios específicos a nivel operativo en mayor medida que sus homólogas nacionales. Sin embargo, el impacto de la subcontratación de operaciones, la modificación de productos/servicios y la bajada de precios ha sido mayor a nivel nacional. Una posible razón de estos resultados puede radicar en la limitación de los mercados a los que se debe enfrentar una pyme ubicada en el territorio insular, dado el escaso nivel de ventas exteriores que realiza, como se puso de manifiesto en anteriores epígrafes de este informe.

Cuadro 4.6. Actividades operativas.

	CANARIAS	NACIONAL
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,81	2,68
Se ha aumentado la subcontratación de las operaciones	1,36	1,48
Se ha modificado la oferta de productos/servicios para abordar nuevos clientes	1,91	2,42
Se ha tenido que bajar los precios	1,82	2,16

Figura 4.2. Actividades operativas: Comparativa Canarias y conjunto de España



Teniendo en cuenta el tamaño de la empresa se observa, según la información que se incluye en el Cuadro 4.7, que las empresas de tamaño mediano, en relación con las micro y pequeñas, son las que se han visto más afectadas por la crisis de la COVID-19. En este sentido “bajar los precios” ha sido el efecto significativamente más relevante en las empresas medianas (2.36), sector en el que buena parte de las empresas de alojamiento turístico se ubican en Canarias, en relación con las micro (1,88) y con las pequeñas (1,60).

Cuadro 4.7. Actividades operativas según el tamaño de la empresa

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,73	2,85	3,17	-
Se ha aumentado la subcontratación de las operaciones	1,38	1,29	1,51	-
Se ha modificado la oferta de productos/ servicios para abordar nuevos clientes	1,94	1,78	2,14	-
Se ha tenido que bajar los precios	1,88	1,60	2,36	***

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

Por otro lado, el hecho de que una empresa se hubiese acogido, o no, a ERTE/ERE, no supuso una decisión relevante en relación con el efecto de la COVID-19 en las actividades operativas (Cuadro 4.8.). Aunque se observa un impacto ligeramente superior en las empresas que sí decidieron acogerse a ERTE/ERE habría que valorar si este impacto en las actividades operativas hubiese sido mayor en este mismo grupo si dichas empresas no se hubiesen acogido a esta opción para la regulación del empleo.

Cuadro 4.8. Actividades operativas según su acogimiento o no a ERTE/ERE

	NO ERTE	SÍ ERTE	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,76	2,85	-
Se ha aumentado la subcontratación de las operaciones	1,35	1,37	-
Se ha modificado la oferta de productos/ servicios para abordar nuevos clientes	1,85	1,98	-
Se ha tenido que bajar los precios	1,74	1,90	-

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

Centrándonos en el análisis de la antigüedad de las empresas se deduce que el impacto de la crisis generada por la pandemia en las actividades operativas fue mayor en las empresas jóvenes (menos de 10 años de vida) que en las empresas maduras. En este sentido, la necesidad de modificar la oferta de productos y/o servicios con el fin de captar nuevos clientes fue significativamente mayor en las empresas jóvenes (2,14), que en las de mayor experiencia (1,85) en el mercado (Cuadro 4.9).

Cuadro 4.9. Actividades operativas según la antigüedad de la empresa

	Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,81	2,82	-
Se ha aumentado la subcontratación de las operaciones	1,27	1,38	-
Se ha modificado la oferta de productos/ servicios para abordar nuevos clientes	2,14	1,85	**
Se ha tenido que bajar los precios	1,95	1,78	-

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

Por último, analizando el impacto de la crisis según sectores de actividad se observa (Cuadro 4.10) que las empresas centradas en el sector servicio y las de naturaleza industrial se vieron obligadas a modificar su oferta de productos y/o servicios para abordar nuevos clientes en mayor medida (2,02) que las de construcción (1,47) y comercio (1,90). Por otro lado, un mayor número de empresas industriales tuvieron que introducir cambios específicos a nivel operativo como consecuencia de la pandemia (3,02). Además, las empresas de servicio tuvieron que acometer

en mayor medida una bajada de precios que las empresas del resto de sectores (1,98). En resumen, se puede concluir que las empresas centradas en el ámbito de la construcción fueron las menos afectadas por el impacto de la COVID-19.

Cuadro 4.10. Actividades operativas según sector de actividad de la empresa

	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	3,02	2,54	2,94	2,78	*
Se ha aumentado la subcontratación de las operaciones	1,40	1,33	1,26	1,39	-
Se ha modificado la oferta de productos/ servicios para abordar nuevos clientes	2,02	1,47	1,90	2,02	***
Se ha tenido que bajar los precios	1,76	1,53	1,75	1,98	*

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



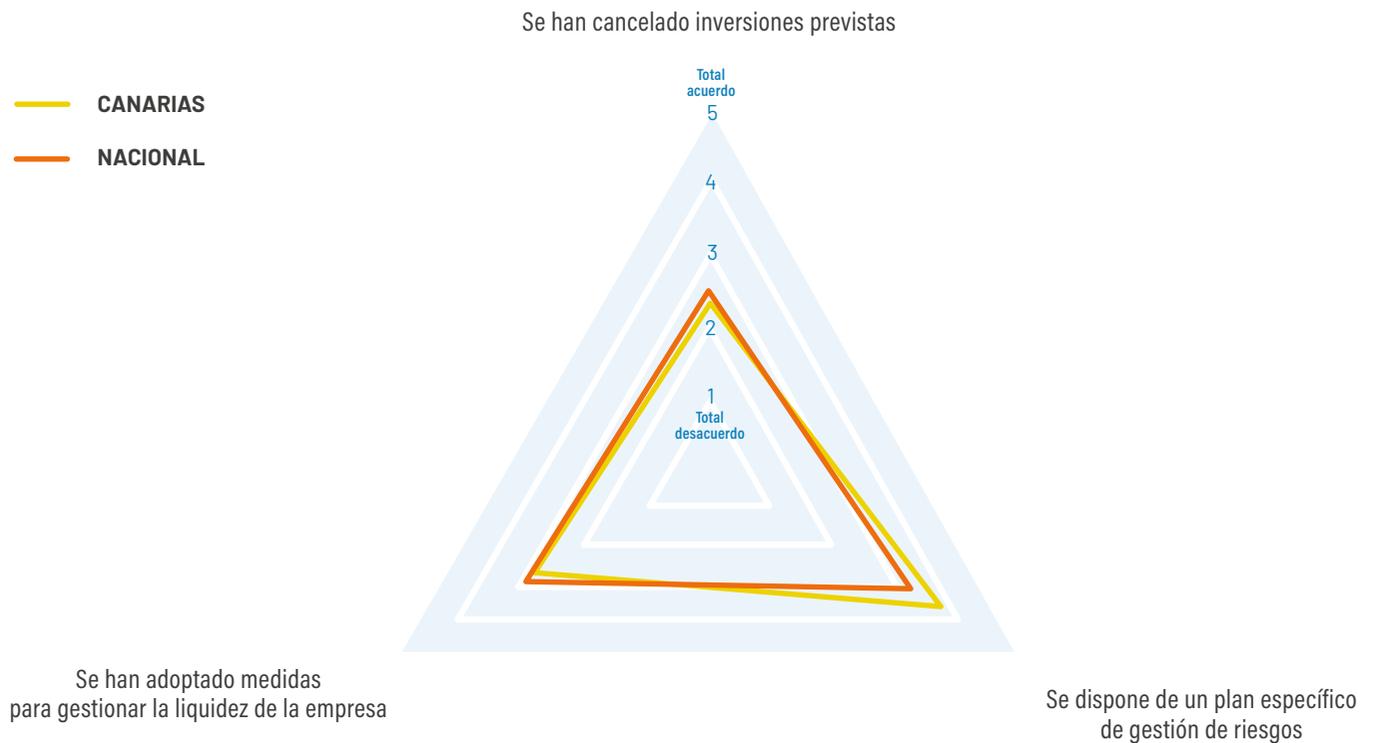
4.3. Actividades estratégicas

Este apartado permite conocer cómo ha afectado la crisis sanitaria a las actividades estratégicas de las pymes. En concreto se preguntó a los encuestados por tres actividades principales, todas ellas mostradas en el Cuadro 4.11 y en la Figura 4.3. Al igual que sucede en el contexto español, la disponibilidad de un plan específico para la gestión de riesgos resulta la actividad que recibe mayor puntuación por parte de los encuestados (3,68 en una escala de 1 a 5), superando el valor nacional (3,19). En segundo lugar, se posiciona la adopción de medidas para gestionar la liquidez de la empresa (2,8 en Canarias frente a 2,93 en el conjunto de España), y en tercera posición se sitúa la cancelación de las inversiones previstas (2,31 en Canarias frente a 2,45 en el conjunto nacional).

Cuadro 4.11. Actividades estratégicas

	CANARIAS	NACIONAL
Se han cancelado inversiones previstas	2,31	2,45
Se dispone de un plan específico de gestión de riesgos	3,68	3,19
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,80	2,93

Figura 4.3. Actividades estratégicas: Comparativas Canarias y conjunto de España



El Cuadro 4.12 muestra cómo ha afectado la situación derivada de la pandemia a las actividades estratégicas teniendo en cuenta el tamaño de la empresa. Se observa cómo las empresas medianas son las que más cambios específicos a nivel estratégico han acometido, especialmente en lo relativo a la elaboración de un plan específico para la gestión de riesgos (4,26). Este comportamiento por parte de las empresas medianas respecto a las micro y pequeñas empresas también se registra en el contexto

español. En Canarias también se comprueba que las empresas medianas se han visto obligadas en mayor medida a cancelar inversiones previstas.

Cuadro 4.12. Actividades estratégicas según el tamaño de la empresa

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Se han cancelado inversiones previstas	2,35	2,16	2,72	*
Se dispone de un plan específico de gestión de riesgos	3,46	3,88	4,26	***
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,61	2,92	3,42	**

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

El hecho de que la empresa esté acogida a un ERTE/ERE resulta significativo para explicar las diferencias en cuanto a las actividades estratégicas (Cuadro 4.13). Así, en Canarias se comprueba cómo las empresas acogidas a ERTE/ERE son las que se han visto obligadas en mayor medida que las que no se han acogido a esta fórmula, a cancelar inversiones previstas (2,61) y a adoptar decisiones para gestionar la liquidez de la empresa (3,14). Esto también se aprecia en el contexto nacional, donde además son las

empresas acogidas a ERTE/ERE las que disponen en mayor medida de un plan específico para gestionar los riesgos.

Cuadro 4.13. Actividades estratégicas según su acogimiento o no a ERTE/ERE

	NO ERTE	SÍ ERTE	SIG.
Se han cancelado inversiones previstas	2,04	2,61	***
Se dispone de un plan específico de gestión de riesgos	3,60	3,78	-
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,50	3,14	***

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

En el Cuadro 4.14 se pone de manifiesto cómo en Canarias la edad de la empresa es un elemento para explicar el hecho de poseer un plan específico para la gestión de riesgos, de forma que son las empresas con más de 10 años de actividad las que se decantan mayoritariamente por esta opción (3,77 vs. 3,35). En el contexto nacional son las empresas de mayor edad las que acometen con más intensidad las tres actividades estratégicas consideradas.

Cuadro 4.14. Actividades estratégicas según la antigüedad de la empresa

	Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
Se han cancelado inversiones previstas	2,45	2,27	-
Se dispone de un plan específico de gestión de riesgos	3,35	3,77	**
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	3,06	2,73	*

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

Por último, al analizar las diferencias en cuanto a las actividades estratégicas atendiendo al sector de actividad (Cuadro 4.15), se aprecia que en Canarias son las empresas que desarrollan su actividad en el sector de la construcción y en el sector del comercio las que disponen en mayor medida de un plan específico para la gestión de riesgos, con 4,01 y 3,95, respectivamente, en una escala de 5 puntos. En el conjunto de España son las empresas de sector servicios las que mayoritariamente contemplan la cancelación de

inversiones previstas y la ejecución de acciones para mejorar la liquidez de la empresa, según se desprende del informe nacional.

Cuadro 4.15. Actividades estratégicas según sector de actividad de la empresa

	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.
Se han cancelado inversiones previstas	2,32	1,88	2,28	2,47	**
Se dispone de un plan específico de gestión de riesgos	3,69	4,01	3,95	3,44	**
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,76	2,58	2,75	2,90	-

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



5.

**ACTIVIDAD
INNOVADORA**

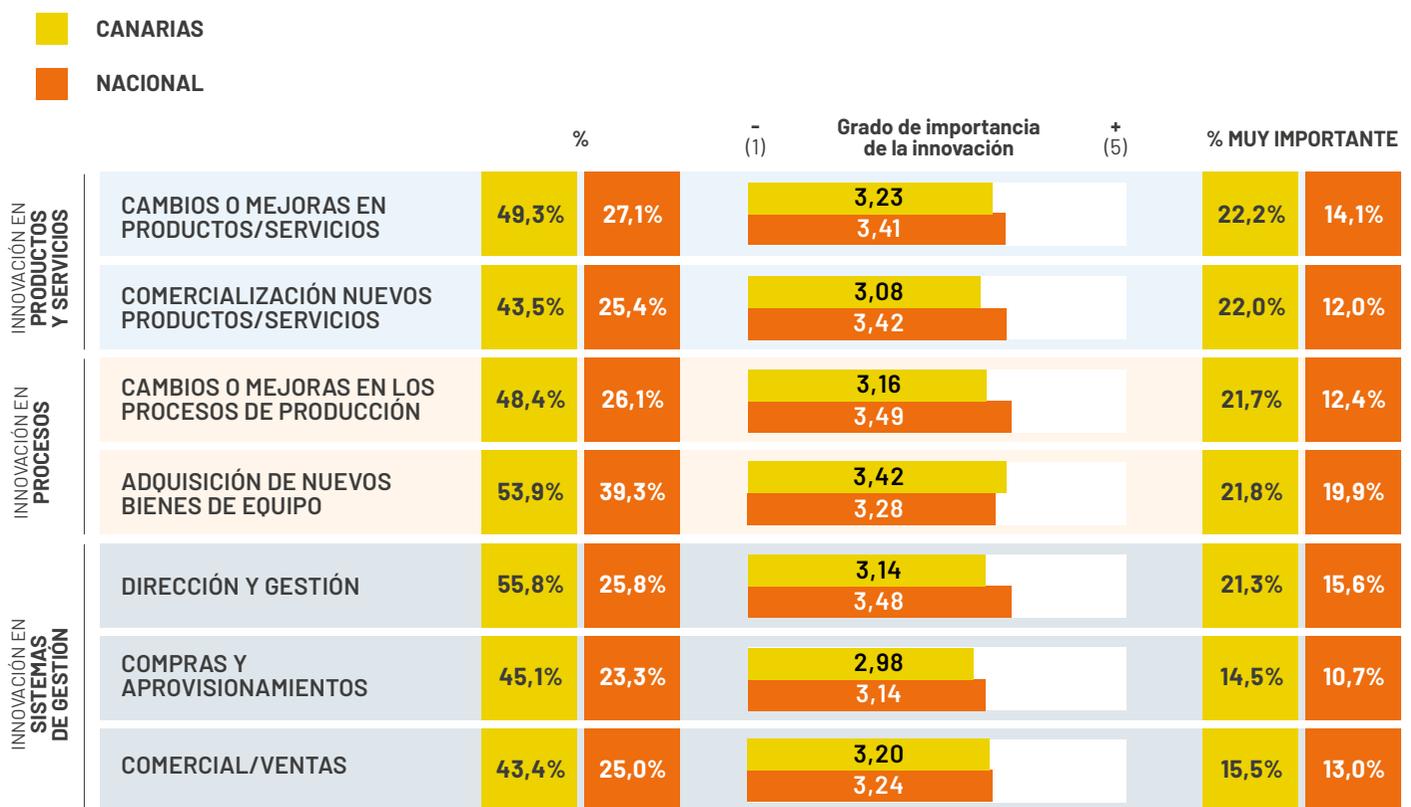
5. ACTIVIDAD INNOVADORA



La creación de riqueza viene de la mano de la innovación, tal es así que Schumpeter (1934) reclamó el papel protagonista que juega la destrucción creativa asociada a la innovación en el desarrollo de la economía. Se torna pues en fundamental, para tomarle el pulso a la economía, el estudio y análisis de la actividad innovadora de la pyme. En este informe se describe el comportamiento innovador de la pyme canaria comparando los datos recogidos a nivel regional con los nacionales. Atendiendo a la clasificación de las innovaciones aportada por el Manual de Oslo en su tercera edición (OCDE, 2005) se observan (1) los cambios en productos y servicios, (2) las renovaciones en los procesos y (3) las novedades en los sistemas de gestión.

La Figura 5.1 muestra que la pyme canaria ha realizado el mayor esfuerzo innovador en la adquisición de nuevos bienes de equipo (39,3%) y, además, el 19,9% las considera muy importante las inversiones realizadas, sin duda cuestión relevante en un momento de cambio forzado a la digitalización como consecuencia de la pandemia. El grado de importancia atribuido a la innovación de procesos por medio de la adquisición de nuevos bienes de equipo es de mayor puntuación en la región, ascendiendo a 3,42. Sin embargo, en el ámbito nacional, las innovaciones que han llevado a cabo las pymes, en mayor medida, son las relacionadas con la dirección y gestión (55,8%), que las han considerado como muy importantes (21,3%) y han recibido una puntuación de 3,48 en el grado de importancia, el segundo más alto.

Figura 5.1. Realización de innovaciones en productos, procesos o gestión, y grado de importancia de las mismas



Atendiendo a las innovaciones que menos respaldo han tenido, son aquellas vinculadas a los sistemas de gestión de compras y aprovisionamiento, adoptadas solo por un 23,3% de las pymes canarias, que han sido consideradas como muy importantes por el 10,7%, habiendo recibido la menor puntuación en el grado de importancia (2,98). Curiosamente, también en el ámbito nacional se le atribuye la menor puntuación en el grado de importancia (3,14) a las innovaciones en la gestión de compras y aprovisionamiento, si bien no se corresponde con el menor porcentaje de realización de innovaciones. Menos pymes en el conjunto de España acometen innovaciones en la gestión de comercialización y ventas (43,4%) y en la comercialización de nuevos productos y servicios (43,5%), considerándolas como muy importantes solo el 15,5% y el 22%, respectivamente.

Con carácter general, en Canarias consideran importante la inversión en innovación a razón de la mitad de las que encontramos en el conjunto del país. Ahora bien, respecto al grado de importancia que se le atribuye a cada una de las innovaciones, ambas circunscripciones puntúan entre 3 y 4, si bien la pyme canaria registra siempre datos algo más bajos en todas las categorías (Figura 5.1).

El análisis de la importancia de las innovaciones teniendo en consideración el tamaño de la empresa desvela que son las relativas a la gestión, particularmente en la gestión de comercialización y ventas (Cuadro 5.1). Es la pequeña empresa canaria la que mayor puntuación (3,26) otorga a dicho tipo de innovaciones y la microempresa

(3,11) la que menos. Por su parte, no se encuentran diferencias estadísticamente significativas en la importancia que le atribuye la pyme canaria a las diferentes categorías de innovación en función de si la empresa se ha acogido a ERTE/ERE o no (Cuadro 5.2).

Cuadro 5.1. Importancia de las innovaciones según tamaño de la empresa

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.	
INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS	CAMBIOS O MEJORAS EN PRODUCTOS/SERVICIOS	3,26	3,18	3,21	-
	COMERCIALIZACIÓN NUEVOS PRODUCTOS/SERVICIOS	3,06	3,04	3,33	-
INNOVACIÓN EN PROCESOS	CAMBIOS O MEJORAS EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	3,14	3,17	3,27	-
	ADQUISICIÓN DE NUEVOS BIENES DE EQUIPOS	3,34	3,54	3,28	-
INNOVACIÓN EN SISTEMAS DE GESTIÓN	DIRECCIÓN Y GESTIÓN	3,22	3,05	3,22	-
	COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS	2,9	3,09	3,10	-
	COMERCIAL/VENTAS	3,11	3,26	3,25	-

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

Cuadro 5.2. Importancia de las innovaciones según su acogimiento a ERTE/ERE de la empresa

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.	
INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS	CAMBIOS O MEJORAS EN PRODUCTOS/SERVICIOS	3,16	3,28	-
	COMERCIALIZACIÓN NUEVOS PRODUCTOS/SERVICIOS	2,98	3,27	-
INNOVACIÓN EN PROCESOS	CAMBIOS O MEJORAS EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	3,11	3,23	-
	ADQUISICIÓN DE NUEVOS BIENES DE EQUIPO	3,45	3,33	-
INNOVACIÓN EN SISTEMAS DE GESTIÓN	DIRECCIÓN Y GESTIÓN	3,11	3,19	-
	COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS	2,87	3,18	-
	COMERCIAL/VENTAS	3,15	3,29	*

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

Atendiendo a la importancia que las empresas jóvenes y maduras atribuyen a cada tipo de innovación, se identifican diferencias significativas únicamente en la comercialización de nuevos productos/servicios (Cuadro 5.3). Son las empresas con una vigencia igual o inferior a 10 años, las jóvenes empresas, las que asignan una mayor puntuación a dicha categoría (3,46) frente a las maduras (2,94), siendo destacable que la primera de las puntuaciones se corresponde con la máxima importancia atribuible a todas las innovaciones consideradas, y la última es la más baja.

Cuadro 5.3. Importancia de las innovaciones según la antigüedad de la empresa

		Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS	CAMBIOS O MEJORAS EN PRODUCTOS/SERVICIOS	3,45	3,14	-
	COMERCIALIZACIÓN NUEVOS PRODUCTOS/SERVICIOS	3,46	2,94	**
INNOVACIÓN EN PROCESOS	CAMBIOS O MEJORAS EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	3,32	3,10	-
	ADQUISICIÓN DE NUEVOS BIENES DE EQUIPO	3,45	3,41	-
INNOVACIÓN EN SISTEMAS DE GESTIÓN	DIRECCIÓN Y GESTIÓN	3,23	3,10	-
	COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS	3,00	2,98	-
	COMERCIAL/VENTAS	3,28	3,16	-

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

La adopción de innovaciones no muestra diferencias significativas al analizar el grado de importancia asignado a estas atendiendo al sector de actividad, tal y como se recoge en el Cuadro 5.4, salvo en el caso de las innovaciones relativas a cambios y mejoras en productos y servicios, en donde la construcción y los servicios parecen conceder una mayor importancia a este factor de innovación (3,45 y 3,41, respectivamente).

Cuadro 5.4. Importancia de las innovaciones según sector de actividad de la empresa

	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.	
INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS	CAMBIOS O MEJORAS EN PRODUCTOS/SERVICIOS	2,92	3,45	2,89	3,41	*
	COMERCIALIZACIÓN NUEVOS PRODUCTOS/SERVICIOS	3,14	3,75	3,00	3,01	-
INNOVACIÓN EN PROCESOS	CAMBIOS O MEJORAS EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN	3,09	3,54	2,95	3,18	-
	ADQUISICIÓN DE NUEVOS BIENES DE EQUIPOS	3,24	3,41	3,60	3,42	-
INNOVACIÓN EN SISTEMAS DE GESTIÓN	DIRECCIÓN Y GESTIÓN	2,89	3,27	3,10	3,21	-
	COMPRAS Y APROVISIONAMIENTOS	2,93	2,75	3,18	2,97	-
	COMERCIAL/VENTAS	3,14	2,90	3,45	3,17	-

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



6.

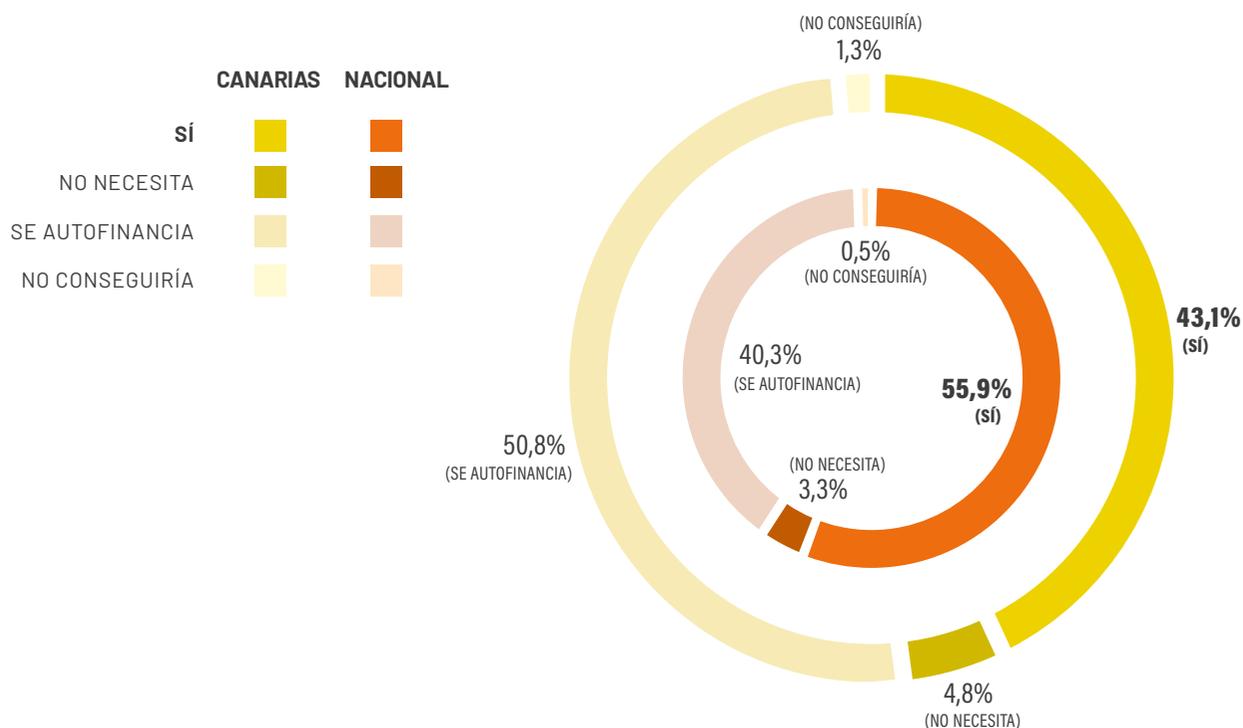
ACCESO A LA FINANCIACIÓN

6. ACCESO A LA FINANCIACIÓN

En este apartado se analiza la financiación de las pymes. Para ello se ha preguntado si la empresa ha intentado acceder a líneas de financiación en la actualidad, así como la decisión de la entidad financiera en caso de haberla solicitado. La Figura 6.1 muestra que el 43,1% de las pymes canarias ha solicitado líneas de financiación de entidades de crédito, mientras que el 4,8% no ha realizado la solicitud porque no necesita financiación y el 50,8% no la ha solicitado porque se autofinancia. Estos datos difieren de los correspondientes a España, donde el 55,9% de las pymes ha solicitado líneas de financiación, el 40,3% no

solicita porque se autofinancia, mientras que el 3,3% no solicita porque no la necesita. Por otra parte, pocas empresas, el 1,3% en Canarias y el 0,5% en el conjunto nacional, declaran que no han intentado acceder a líneas de financiación pese a necesitarlo, porque creen que no lo conseguirían, es decir, se "autorracionan" porque están desanimadas, lo que se conoce con el término anglosajón *borrower discouragement*.

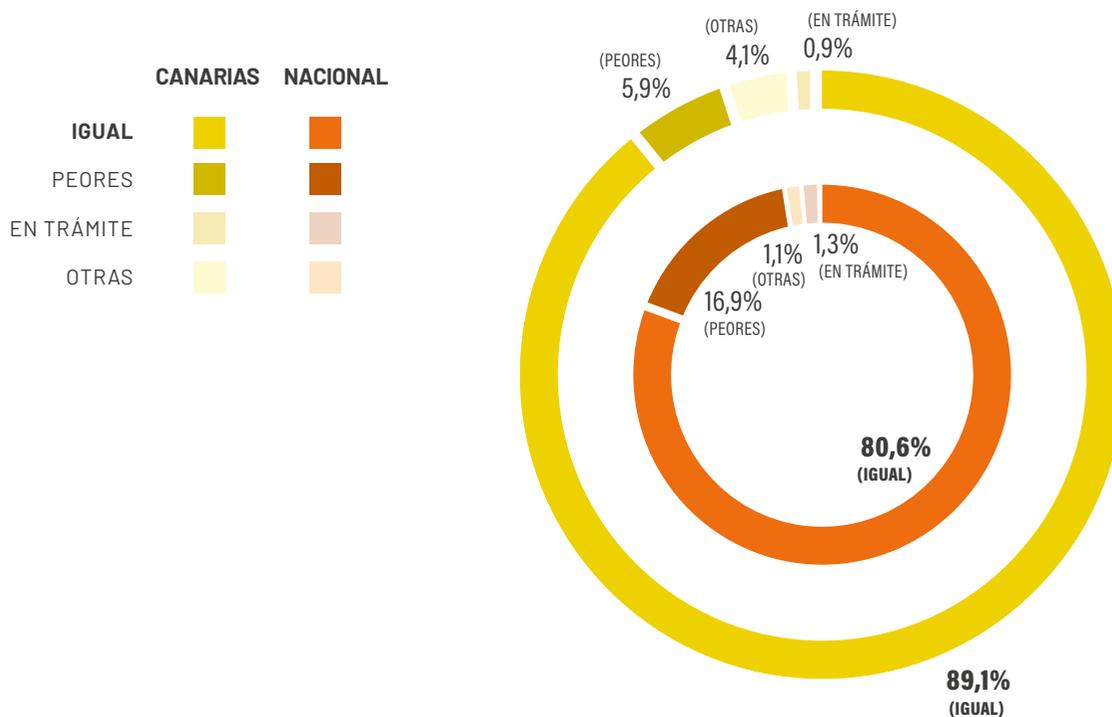
Figura 6.1. ¿Su empresa ha intentado acceder a líneas de financiación de entidades de crédito en la actualidad?



La Figura 6.2 muestra el resultado de las negociaciones entre las entidades de crédito y aquellas empresas que han intentado contratar líneas de financiación. Se aprecia que un 4,1% de los encuestados en Canarias (1,1% en el conjunto nacional) declara que la entidad de crédito no ha querido concederles la financiación o ellos no la han aceptado. Para un 0,9% la solicitud se encuentra en trámite (1,3% en España). El resto de las solicitudes de financiación han sido aceptadas por las entidades de crédito en las mismas condiciones que en años anteriores (89,1% en Canarias y 80,6% en España) o en peores condiciones (5,9% en Canarias y 16,9% en el conjunto de la nación). Por tanto, se puede concluir que, en las Islas, un mayor porcentaje de empresas

que ya disponían de financiación lograron mantener las condiciones, mostrando un comportamiento más favorable que la media nacional.

Figura 6.2. Situación en el caso de haberlo solicitado



Por tamaños (Cuadro 6.1) vemos que son las empresas pequeñas las que más han solicitado financiación bancaria (48,5% de este colectivo) mientras que, las que las que hicieron un menor uso de este tipo de fondos fueron las micropymes, donde sólo poco más del 39% decidió solicitar dinero prestado, mostrando este colectivo una mayor preferencia por la autofinanciación a la hora de financiar el negocio (54,1%), seguido de las medianas (50,0%) y pequeñas empresas (46,5%).

Curiosamente, son las medianas empresas las que muestran más dificultades para acceder a la financiación; el 2,8% piensa que no conseguirían fondos frente al 1,4% en las micropymes y 0,5%

en las pymes. Sin embargo, todas las empresas medianas que han solicitado financiación la han conseguido, logrando el 93,3% mantener las condiciones de años anteriores, lo que denota su mayor capacidad de negociación con las entidades financieras frente a pymes y micropymes donde, respectivamente, el 89,4 y 88,9 por ciento, obtuvo condiciones similares. Las micropymes son el colectivo que acumula un mayor porcentaje de empresas a las que se ha denegado la financiación (2,8%) y, también, las únicas que tienen solicitudes en trámite.

Cuadro 6.1. Financiación (%) según el tamaño de la empresa

		MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN	Sí, la empresa ha solicitado financiación	39,1	48,5	44,4	-
	No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	5,4	4,5	2,8	-
	No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	54,1	46,5	50,0	-
	No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	1,4	0,5	2,8	-
PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN	Se la han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	88,9	89,4	93,3	-
	Se la han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	4,6	6,4	6,7	-
	No han querido concederles la financiación	2,8	2,1	0	-
	Se la han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	1,8	2,1	0	-
	Está en trámite	1,9	0	0	-

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

Las empresas que han acudido al ERTE/ERE (Cuadro 6.2) han solicitado en mayor medida financiación bancaria (53,7% frente al 33,5% de las que no se acogieron), dado su menor recurso a la autofinanciación (42,2 frente al 58,5 de las que no aplicaron ERTE/ERE). Sin embargo, resulta curioso que sean las empresas que continuaron operando con normalidad en relación con su personal durante la pandemia las que indiquen en mayor medida no necesitar fondos porque no están invirtiendo (6,6 frente al 2,9 de las que sí hicieron uso del ERTE/ERE).

Cuadro 6.2. Financiación (%) según el acogimiento o no de la empresa a ERTE/ERE

		NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN	Sí, la empresa ha solicitado financiación	33,5	53,7	***_
	No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	6,6	2,9	***
	No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	58,5	42,2	***
	No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	1,4	1,2	***
PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN	Se la han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	88,8	90,6	-
	Se la han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	6,7	5,5	-
	No han querido concederles la financiación	1,1	2,4	-
	Se la han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	1,2	1,5	-
	Está en trámite	2,2	0,0	-

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

Las empresas canarias más jóvenes decidieron acudir en mayor medida a la financiación bancaria (50,5% frente al 41,2% en las maduras, dada su menor capacidad de autofinanciación, pues sólo el 41,9% muestra preferencia por este tipo de fondos, cuando en las empresas que llevan operando más de diez años esta cifra se eleva al 53%. Las firmas más maduras presentan mayor facilidad para mantener las condiciones logradas en años anteriores con las entidades financieras (90,4%), siendo también menor el porcentaje de empresas que tienen solicitudes en estudio (0,6%), operaciones denegadas (1,2%) y financiación concedida en condiciones más duras (5,4%) -Cuadro 6.3.

Cuadro 6.3. Financiación (%) según la antigüedad de la empresa

		Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN	Sí, la empresa ha solicitado financiación	50,5	41,2	-
	No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	5,7	4,6	-
	No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	41,9	53	-
	No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	1,9	1,2	-
PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN	Se la han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	84,9	90,4	-
	Se la han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	7,5	5,4	-
	No han querido concederles la financiación	5,7	1,2	-
	Se la han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	0	2,4	-
	Está en trámite	1,9	0,6	-

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

Por sectores (Cuadro 6.4), son los servicios y el comercio los que han acudido en mayor medida en busca de financiación bancaria externa (46,4 y 43,2 por ciento, respectivamente) dada su menor propensión a la autofinanciación respecto a los demás sectores. Los servicios también son el sector que cuenta con un número mayor de empresas que no solicita fondos por miedo al rechazo (2,1%) y el que acumula un porcentaje superior de empresas que no invierte (6,3%). Sin embargo, es el sector que registra mejor posicionamiento en cuanto al mantenimiento de las condiciones de años anteriores en el acceso a la financiación (90,8%) y el que registra un menor índice de rechazo por parte de las entidades financieras (1,8%)

La construcción ha optado en mayor medida por la autofinanciación para dotar de recursos a la actividad empresarial (58,9%), siendo el sector donde un mayor número de empresas se ha enfrentado a un endurecimiento de las condiciones (12,2%), si bien ninguna empresa ha visto rechazada su solicitud, aunque es el sector con más operaciones en estudio (Cuadro 6.4). El 38,9% de las firmas constructoras recibió fondos externos.

Las empresas industriales parecen ser las que más problemas han tenido para el acceso a la financiación bancaria, pues el 5,9% vio rechazada su solicitud y otro 5,9% renunció a la financiación tras su aprobación inicial por el banco por un endurecimiento de las condiciones (5,9%).

Cuadro 6.4. Financiación (%) según sector de actividad de la empresa

	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.	
PANEL A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN	Sí, la empresa ha solicitado financiación	39,3	38,9	43,2	46,4	***-
	No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	4,5	2,2	2,9	6,3	***
	No, porque la empresa se está autofinanciando y no la necesita	55,1	58,9	53,9	45,2	***
	No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	1,1	0,0	0,0	2,1	***
PANEL B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN	Se la han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	88,2	84,8	88,6	90,8	-
	Se la han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	0,0	12,2	6,8	5,6	-
	No han querido concederles la financiación	5,9	0,0	2,3	1,8	-
	Se la han concedido pero la empresa no la ha aceptado porque las condiciones se han endurecido	5,9	0,0	2,3	0,9	-
	Está en trámite	0,0	3,0	0,0	0,9	-

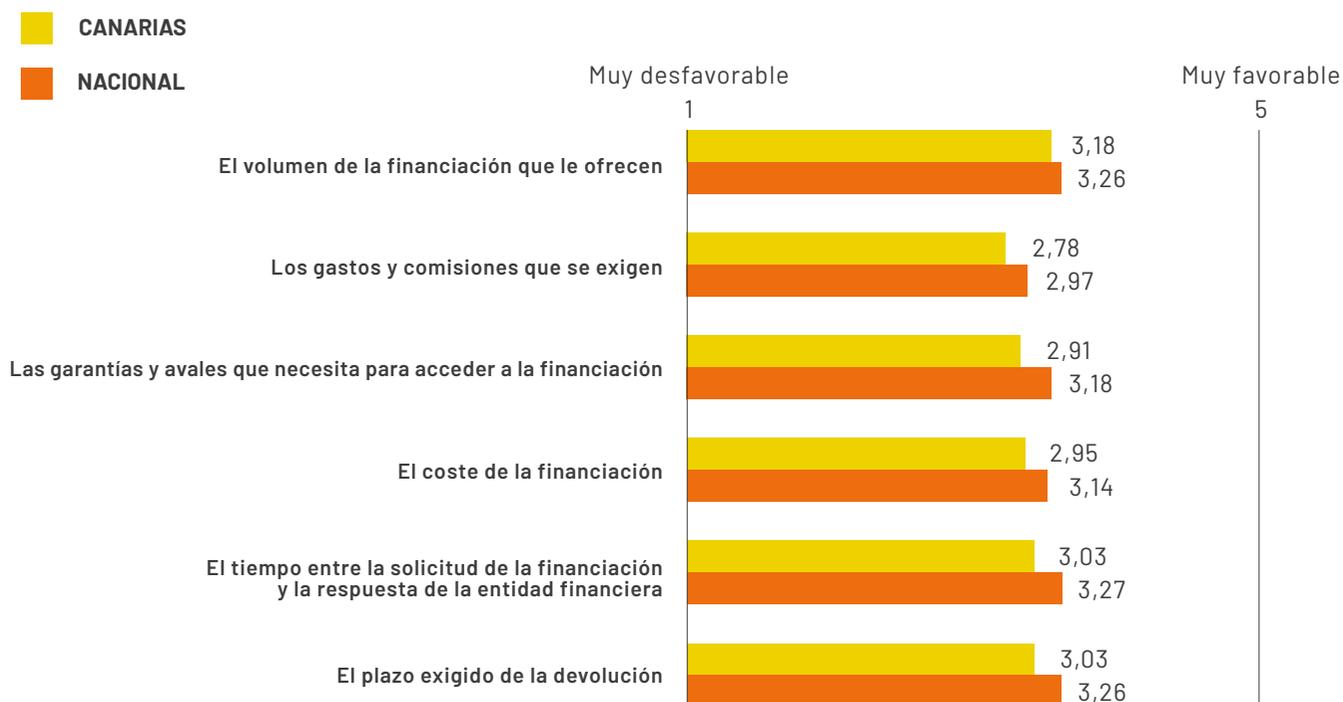
Diferencias estadísticamente significativas (*): $p < 0,1$; (**): $p < 0,05$; (***): $p < 0,01$; (-) no significativa

El análisis del acceso a la financiación bancaria debe completarse con la discusión sobre las condiciones de dicha financiación. Nos referimos a términos contractuales tales como coste y volumen de la línea de financiación, las comisiones y gastos de la operación, las garantías y avales que deben aportarse y el plazo de devolución de los recursos. Así mismo, analizamos un aspecto clave de la negociación como es el tiempo de respuesta de la entidad financiera.

En este apartado examinamos la evolución de las condiciones a lo largo del 2020, periodo de la pandemia (Figura 6.3). Medido en una escala de 1 (muy desfavorable) a 5 (muy favorable), podemos observar que todos los elementos tienen una mejor evolución en Canarias, donde cinco de seis superan la puntuación media de 3 en el conjunto nacional, donde solo la mitad lo consigue.

En Canarias, el tiempo de respuesta de la entidad financiera ha tenido la mejor evolución, con una puntuación media de 3,27 (3,03 en el conjunto de España). A continuación, el volumen de financiación que ofrecen las entidades y el plazo exigido para su devolución, ambos con una media de 3,26 (3,18 y 3,03, respectivamente, en España), seguidos de las garantías exigidas, con 3,18 (2,91 en el conjunto nacional) y del coste por la financiación solicitada, con 3,14 (2,95 en España). Las comisiones han sido el término con la evolución menos favorable: 2,97 (2,78 en el conjunto de España).

Figura 6.3. A lo largo del 2020, ¿cómo cree que han evolucionado las siguientes variables?



Por tamaño, las empresas medianas son las que muestran un mayor grado de conformidad en su relación con las entidades financieras, presentando una percepción más positiva sobre el volumen de financiación ofrecida (3,39), los plazos de tramitación(3,39)y devencimiento de la financiación (3,36), en este último caso, posicionándose junto a las pequeñas con igual puntuación (Cuadro 6.5).

Cuadro 6.5. Evolución en las condiciones de la financiación según el tamaño de la empresa

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,20	3,34	3,39	*
Los gastos y comisiones exigidos	2,95	3,02	2,97	-
Garantías y avales necesarios	3,13	3,27	3,22	-
El coste de la financiación	3,08	3,26	3,06	**
El tiempo de resolución de la solicitud	3,20	3,36	3,39	**
El vencimiento de la financiación	3,19	3,36	3,36	*

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

Por término general, las empresas que se acogieron a ERTE/ERE, muestran una percepción más favorable en el acceso a las condiciones de financiación, con diferencias significativas en todos los casos, respecto a las empresas no acogidas a este sistema de regulación de empleo (Cuadro 6.6).

Cuadro 6.6. Evolución en las condiciones de la financiación según el acogimiento o no de la empresa a ERTE/ERE

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,15	3,39	***
Los gastos y comisiones exigidos	2,90	3,06	**
Garantías y avales necesarios	3,08	3,31	***
El coste de la financiación	3,07	3,23	**
El tiempo de resolución de la solicitud	3,15	3,42	**
El vencimiento de la financiación	3,17	3,38	***

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

La edad de la empresa es un factor que facilita el acceso a la financiación y permite lograr mejores plazos y condiciones según revelan las percepciones de los directivos encuestados, teniendo también una percepción más positiva del tiempo de resolución de la solicitud (Cuadro 6.7), si bien no se aprecian diferencias significativas en ningún caso.

Cuadro 6.7. Evolución en las condiciones de la financiación según la antigüedad de la empresa

	Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,16	3,28	-
Los gastos y comisiones exigidos	2,92	2,99	-
Garantías y avales necesarios	3,18	3,18	-
El coste de la financiación	3,07	3,16	-
El tiempo de resolución de la solicitud	3,25	3,27	-
El vencimiento de la financiación	3,20	3,28	-

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

Por sectores, son las empresas de servicios las que presentan una percepción más optimista en la mayor parte de las condiciones de financiación, siendo los gastos y comisiones y, los avales y garantías los factores peores valorados por este sector. Por el contrario, el sector industrial es el que registra una percepción menos optimista (Cuadro 6.8). Aspectos todos ellos, no obstante, que no se revelaron estadísticamente significativos.

Cuadro 6.8. Evolución en las condiciones de la financiación según sector de actividad

	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.
Volumen de la financiación ofrecida	3,20	3,24	3,24	3,30	-
Los gastos y comisiones exigidos	2,88	3,06	2,98	2,98	-
Garantías y avales necesarios	3,08	3,22	3,21	3,21	-
El coste de la financiación	3,09	3,17	3,17	3,14	-
El tiempo de resolución de la solicitud	3,11	3,27	3,28	3,33	-
El vencimiento de la financiación	3,19	3,22	3,26	3,32	-

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



7.

INDICADORES DE RENDIMIENTO

7. INDICADORES DE RENDIMIENTO

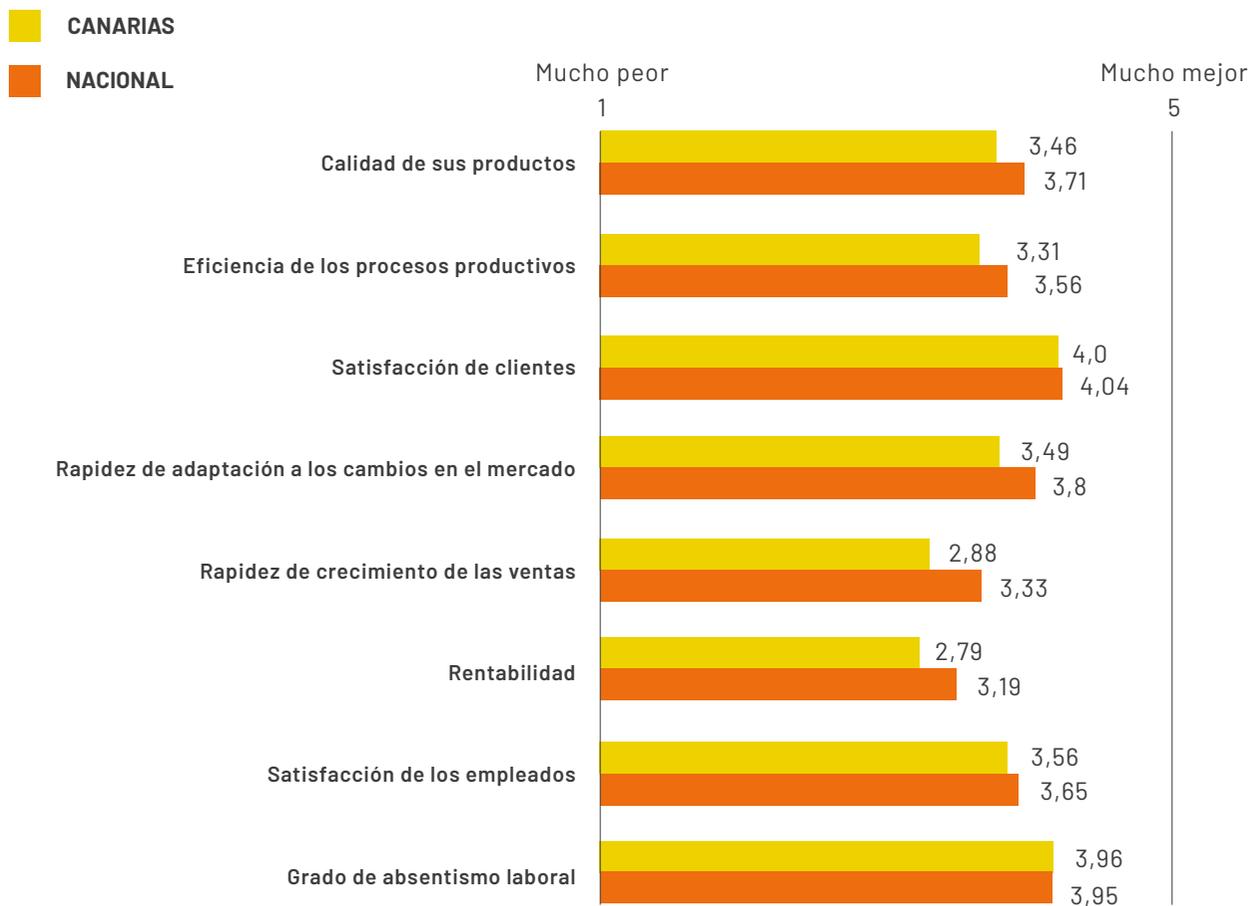
Si bien existen diversas formas de medir el rendimiento de una empresa, en el presente informe se opta por hacer uso de indicadores elaborados a partir de la percepción de la dirección de la empresa respecto a su posición competitiva. De modo específico, se preguntó a los directores que manifestaran su grado de acuerdo en una escala de 1 a 5 (1- "total desacuerdo", 5- "total acuerdo") con las siguientes afirmaciones, comparando la situación de su empresa con la de 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
- Tiene menor absentismo laboral

En la Figura 7.1 se observa que los aspectos que las pymes canarias consideran más favorables en relación con los competidores son, al igual que ocurre en el contexto nacional, la satisfacción de los clientes (4 en Canarias vs. 4,04 en el global nacional) y el menor grado de absentismo laboral (3,96 en Canarias vs. 3,95 en el conjunto de España). En el polo opuesto se encuentran la rentabilidad de la empresa (2,79 en Canarias vs. 3,19 en el conjunto nacional), y la rapidez de crecimiento de las ventas (2,88 en Canarias vs. 3,33 en toda España). Como se constata, en Canarias estos valores se sitúan por debajo del valor medio de la escala (3), es decir, los gerentes consideran que sus empresas son menos rentables que las competidoras y que sus ventas crecen a menor ritmo que las ventas de la competencia.



Figura 7.1. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores



Al considerar el rendimiento teniendo en cuenta el tamaño de la empresa (Cuadro 7.1), se ponen de manifiesto algunas diferencias significativas. Así, se observa un mayor nivel de satisfacción, así como un mayor crecimiento en las empresas medianas (4,17 y 3,06, respectivamente). Por otra parte, son las empresas pequeñas las que perciben menor absentismo laboral (4,17).

Cuadro 7.1. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según tamaño de la empresa

	MICRO	PEQUEÑAS	MEDIANAS	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,42	3,49	3,64	-
Dispone de procesos internos más eficientes	3,27	3,35	3,36	-
Cuenta con clientes más satisfechos	3,92	4,06	4,17	**
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,45	3,54	3,56	-
Está creciendo más	2,78	2,96	3,06	*
Es más rentable	2,76	2,82	2,89	-
Tiene empleados más satisfechos/motivados	2,51	3,63	3,53	-
Tiene un menor absentismo laboral	3,82	4,17	4,08	**

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 o ERE (Cuadro 7.2), se aprecia que son los directivos de las pymes no acogidas a ERTE los que perciben que la empresa experimenta un mayor crecimiento (3,02 vs. 2,72) y que es más rentable que sus competidores (2,96 vs. 2,60).

Cuadro 7.2. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según el acogimiento o no de la empresa a ERTE/ERE

	NO ERTE/ERE	SÍ ERTE/ERE	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,45	3,49	-
Dispone de procesos internos más eficientes	3,33	3,29	-
Cuenta con clientes más satisfechos	3,97	4,04	-
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,53	3,46	-
Está creciendo más	3,02	2,72	***
Es más rentable	2,96	2,60	***
Tiene empleados más satisfechos/motivados	3,61	3,51	-
Tiene un menor absentismo laboral	3,92	4,03	-

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

La antigüedad de la empresa solo afecta de forma significativa a una de las dimensiones utilizadas para medir el rendimiento de la empresa (Cuadro 7.3). Se pone de manifiesto que son las empresas más jóvenes las que perciben una mayor flexibilidad, frente a sus competidores, para adaptarse a los cambios en el mercado (3,62 frente a 3,46 en una escala de 5 puntos de valoración).

Cuadro 7.3. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según la antigüedad de la empresa

	Jóvenes ≤ 10 años	Maduras >10 años	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,48	3,46	-
Dispone de procesos internos más eficientes	3,34	3,30	-
Cuenta con clientes más satisfechos	4,01	4,00	-
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,62	3,46	*
Está creciendo más	2,83	2,89	-
Es más rentable	2,75	2,80	-
Tiene empleados más satisfechos/motivados	3,57	3,55	-
Tiene un menor absentismo laboral	3,81	4,00	-

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

En el Cuadro 7.4 se analiza el rendimiento de la pyme en relación con el sector de actividad. Se comprueba que son las empresas que operan en el sector de la construcción las que perciben un menor absentismo laboral (4,21). Asimismo, las pymes encuadradas en el sector industrial, cuando se comparan con sus competidores, consideran en mayor medida que ofertan productos de mayor calidad (3,60) y que poseen procesos internos más eficientes (3,47).

Cuadro 7.4. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores según sector de actividad

	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	SERVICIOS	SIG.
Ofrece productos de mayor calidad	3,60	3,51	3,50	3,38	**
Dispone de procesos internos más eficientes	3,47	3,41	3,23	3,25	***
Cuenta con clientes más satisfechos	4,08	4,09	4,04	3,92	-
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,51	3,40	3,51	3,51	-
Está creciendo más	2,87	2,99	2,91	2,82	-
Es más rentable	2,80	2,92	2,75	2,75	-
Tiene empleados más satisfechos/motivados	3,60	3,67	3,58	3,49	-
Tiene un menor absentismo laboral	3,86	4,21	4,19	3,81	***

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



8.

RESUMEN EJECUTIVO

8. RESUMEN EJECUTIVO

En los siguientes cuadros sinópticos se resumen los hallazgos más importantes de este informe a razón de los parámetros que permitieron segmentar las muestras para obtener un perfil empresarial más preciso en los distintos elementos analizados en este estudio. Se incluyen, además del perfil empresarial, los resultados del impacto de la crisis en el empleo, en las ventas, en los indicadores económicos y financieros, y en el grado de internacionalización de las pymes. Se refleja también el impacto de la crisis en las

actividades tanto operativas como estratégicas, además del efecto en la innovación, el acceso a la financiación, así como una valoración de los indicadores de rendimiento de las empresas frente a sus competidores.

Con el fin de que el lector pueda extraer sus propias conclusiones, se sintetizan las diferencias más notorias entre la circunscripción nacional y regional. En todas las tablas los datos nacionales se han extraído del informe FAEDPYME (2021).¹

Indicadores clave de las pymes		
	CANARIAS	NACIONAL
Antigüedad media	23 años	30 años
Empresa familiar	62,8%	71,5%
Empresas gestionadas por mujeres	21,4%	19,1%
Edad media director/gerente	51 años	52 años
Gerentes con estudios universitarios	58,5%	56,8%
Empresas acogidas a ERTE/ERE	46,6%	43,7%
Afectación de la plantilla en ERTE/ERE	72,1%	70,5%
Plantilla en teletrabajo	3,6%	14,3%
Permanencia en teletrabajo tras la COVID-19	8,6%	16,9%

Las pymes canarias, en relación con las españolas, son más jóvenes, con mayor proporción de empresas acogidas a ERTE/ERE y menor afección por el teletrabajo que las nacionales. Además, destacan por una mayor presencia femenina y de universitarios entre sus gestores.

¹ En todas las tablas:

Microempresa: 6 a 10 trabajadores (en este informe); Empresa pequeña: 10-49 trabajadores; Empresa mediana: 50-249 trabajadores. Empresa joven: ≤ 10 años; Empresa madura: > 10 años.

Efecto de la crisis en el empleo y las ventas de las pymes

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPACTO	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Nº empleados: variación 2019-2020 (%)	-16,7%	Micro	Sí	Madura	Comercio	-3,6%	Micro	Sí	Madura	Servicios
% empresas con expectativas de ampliación de plantilla en 2021	17,8%	Pequeña	Sí	Madura	Servicios	15,4%	Mediana	No	Madura	Construcción
Ventas: variación 2019-20 (%)	-22,5%	Mediana	Sí	Madura	Industria	-12,8%	Micro	Sí	Joven	Industria
% de empresas que realizan ventas electrónicas	11,9%					15,6%				
% de empresas con expectativas de aumentar sus ventas online en 2021	46,2%					50,0%				

Las pymes canarias afectadas por ERTE/ERE y aquellas con edad superior a los 10 años han sufrido un impacto más negativo tanto en sus ventas como en el número de empleados, que se reduce considerablemente respecto a la plantilla de 2019.

Efecto de la crisis en los indicadores económicos y financieros de las pymes

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Nivel de facturación	-3,35	Mediana	Sí	Madura	Industria	-3,28	Micro	Sí	Joven	Industria
	2,81	Pequeña	No	Joven	Construcción	2,92	Mediana	No	Madura	Servicios
Rentabilidad	-3,34	Mediana	Sí	Madura	Comercio	-3,26	Micro	Sí	Joven	Industria
	2,77	Pequeña	No	Joven	Construcción	2,79	Mediana	No	Madura	Comercio
Productividad	-3,32	Mediana	Sí	Madura	Comercio	-3,13	Micro	Sí	Joven	Industria
	2,89	Pequeña	No	Joven	Construcción	2,87	Mediana	No	Madura	Servicios
Realización de Inversiones	-3,44	Mediana	Sí	Madura	Comercio	-3,29	Micro	Sí	Joven	Industria
	2,47	Pequeña	No	Joven	Construcción	2,44	Mediana	No	Madura	Comercio
Nivel de deuda	-3,21	Mediana	Sí	Joven	Comercio	-3,04	Micro	Sí	Joven	Industria
	2,46	Pequeña	No	Joven	Construcción	2,27	Mediana	No	Madura	Comercio
Nivel de liquidez	-3,06	Mediana	Sí	Madura	Comercio	-2,91	Micro	Sí	Joven	Industria
	2,90	Pequeña	No	Joven	Construcción	2,80	Mediana	No	Madura	Comercio

* Grado de impacto negativo: Poco importante a Muy importante; Grado de impacto positivo: Poco importante a Muy importante.
Resaltadas las variables con significación estadística.

Las empresas medianas en Canarias han sufrido más el impacto negativo de la crisis frente a las pequeñas, que se han visto menos afectadas en sus principales indicadores económicos y financieros. Además, las empresas en ERTE/ERE y las del sector comercio han sufrido un mayor retroceso en los principales indicadores económicos y financieros, siendo el sector industrial el que más lo ha acusado en todo el país. En Canarias, la realización de inversiones y la rentabilidad son los indicadores que más negativamente han sufrido en este período.

Impacto de la crisis en la internacionalización de las pymes

	CANARIAS					NACIONAL				
% de empresas que realiza ventas internacionales	6,2%					24,3%				
% de las ventas totales de 2020 destinadas a mercados internacionales	44,6%					36,7%				
	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Nivel de facturación al exterior	-3,40	Mediana	Sí	Madura	Industria Construcción	-3,53	Micro	Sí	Joven	Servicios
	2,80	Pequeña	No	Joven	Comercio	2,54	Pequeña Mediana	Sí	Madura	Construcción
Número de países de destino	-3,15	Mediana	Sí	Madura	Construcción	-3,62	Micro	Sí	Joven	Servicios
	2,56	Micro	No	Joven	Comercio	2,46	Mediana	Sí	Madura	Construcción

* Grado de impacto negativo: Poco importante a Muy importante; Grado de impacto positivo: Poco importante a Muy importante. Resaltadas las variables con significación estadística.

Pymes medianas, empresas afectadas por ERTE/ERE, con edad superior a los 10 años y las vinculadas al sector de la construcción e industrial, acusaron más los problemas relacionados con la internacionalización de sus actividades en Canarias. En el conjunto español fueron las microempresas, las empresas en ERTE/ERE, las más jóvenes, y aquellas que operan en el sector servicios las más afectadas.

Impacto de la crisis en actividades con clientes y proveedores

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	2,23	Mediana	Sí	Madura	Industria	3,26	Pequeña	Sí	Joven	Comercio
Los proveedores han endurecido su plazo de pago	2,03	Pequeña	Sí	Joven	Industria	2,53	Micro	Sí	Joven	Comercio Servicios
Las condiciones de pago de los clientes se han vuelto más largas	1,77	Mediana	No	Joven	Comercio	2,50	Pequeña	Sí	Joven	Servicios
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	1,60	Mediana	Sí	Joven	Servicios	2,28	Pequeña	Sí	Joven	Servicios
Las pérdidas por impago de clientes han aumentado	1,50	Mediana	No	Joven	Servicios	1,91	Mediana	Sí	Joven	Servicios

* Grado de impacto: Total desacuerdo a Total acuerdo con la afirmación.
Resaltadas las variables con significación estadística.

Las actividades con clientes y proveedores no se han visto especialmente afectadas por la crisis. De haberse resentido algo ha sido la cadena de suministros en el sector comercial en el conjunto de España.

Impacto de la crisis en las actividades operativas de las pymes

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Se han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa	2,81	Mediana	Sí	Joven Madura	Industria	2,68	Mediana	Sí	Joven	Servicios
Se ha aumentado la subcontratación de las operaciones	1,36	Mediana	Sí	Madura	Industria	1,48	Mediana	No	Madura	Servicios
Se ha modificado la oferta de productos/ servicios para abordar nuevos clientes	1,91	Mediana	Sí	Joven	Industria Servicios	2,42	Pequeña	Sí	Joven	Servicios
Se han tenido que bajar los precios	1,82	Mediana	Sí	Joven	Servicios	2,16	Pequeña	Sí	Joven	Servicios

* Grado de impacto: Total desacuerdo a Total acuerdo con la afirmación.
Resaltadas las variables con significación estadística.

Salvo algunos cambios operativos reseñables tanto para las pymes a nivel nacional como en Canarias, las actividades operativas no han sufrido especialmente como consecuencia de la crisis.

Impacto de la crisis en las actividades estratégicas de las pymes

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Se han cancelado inversiones previstas	2,31	Mediana	Sí	Joven	Servicios	2,45	Micro	Sí	Joven	Servicios
Se dispone de un plan específico de gestión de riesgos	3,68	Mediana	Sí	Madura	Construcción	3,19	Mediana	Sí	Madura	Servicios
Se han adoptado medidas para gestionar la liquidez de la empresa	2,80	Mediana	Sí	Joven	Servicios	2,93	Pequeña Mediana	Sí	Madura	Servicios

* Grado de impacto: Total desacuerdo a Total acuerdo con la afirmación.
Resaltadas las variables con significación estadística.

Estratégicamente las pymes, tanto en Canarias como a nivel nacional, se han visto especialmente afectadas en la necesidad de disponer de un plan específico de riesgos.

Impacto de la crisis en la innovación en productos y servicios

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPORTANCIA*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPORTANCIA*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Cambios o mejoras en productos/servicios	3,23	Micro	Sí	Joven	Construcción	3,41	Mediana	Sí	Joven	Construcción
Comercialización nuevos productos/servicios	3,08	Mediana	Sí	Joven	Construcción	3,42	Mediana	Sí	Joven	Servicios

* Grado de importancia: Poco importante a Muy importante.
Resaltadas las variables con significación estadística.

Impacto de la crisis en la innovación en procesos

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPORTANCIA*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPORTANCIA*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Cambios o mejoras en los procesos de producción	3,16	Mediana	Sí	Joven	Construcción	3,49	Mediana	No	Joven	Servicios
Adquisición de nuevos bienes de equipo	3,42	Pequeña	No	Joven	Comercio	3,28	Mediana	No	Joven	Servicios

* Grado de importancia: Poco importante a Muy importante.
Resaltadas las variables con significación estadística.

Impacto de la crisis en la innovación en gestión

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPORTANCIA*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPORTANCIA*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Organización y gestión	3,14	Micro Mediana	Sí	Joven	Construcción	3,48	Micro	Sí	Joven	Construcción
Compras y aprovisionamientos	2,98	Mediana	Sí	Joven	Comercio	3,14	Mediana	Sí	Joven	Servicios
Comercial/ventas	3,20	Pequeña	Sí	Joven	Comercio	3,24	Mediana	Sí	Joven	Servicios

* Grado de importancia: Poco importante a Muy importante.
Resaltadas las variables con significación estadística.

La innovación en procesos ha sido más importante para las pymes Canarias, mientras que la innovación en productos y servicios lo ha sido para las pymes a nivel nacional. En este aspecto de la gestión empresarial son las empresas jóvenes, así como las empresas de comercio y construcción las más dinámicas en Canarias.

Impacto de la crisis en el acceso a la financiación

	CANARIAS					NACIONAL				
La empresa ha intentado acceder a líneas de financiación	43,1%					55,9%				
	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Volumen de la financiación ofrecida	3,26	Mediana	Sí	Madura	Servicios	3,18	Pequeña	Sí	Madura	Comercio Servicios
Los gastos y comisiones exigidos	2,97	Pequeña	Sí	Madura	Construcción	2,78	Mediana	No	Madura	Servicios
Garantías y avales necesarios	3,18	Pequeña	Sí	Joven Madura	Construcción	2,91	Pequeña	No	Madura	Servicios
El coste de la financiación	3,14	Pequeña	Sí	Madura	Construcción Comercio	2,95	Pequeña	Sí	Madura	Servicios
El tiempo de resolución de la solicitud	3,27	Mediana	Sí	Madura	Servicios	3,03	Pequeña	Sí	Joven	Comercio
El vencimiento de la financiación	3,26	Pequeña Mediana	Sí	Madura	Servicios	3,03	Pequeña	Sí	Madura	Comercio

* Grado de impacto: Muy desfavorablemente a Muy favorablemente.
Resaltadas las variables con significación estadística.

Las empresas en ERTE/ERE, así como las más pequeñas, han sido las que han percibido un efecto más favorable de la crisis en el acceso a la financiación, cuestión que ha sido relevante a nivel nacional especialmente para las pymes que operan en el sector comercio y en los servicios, si bien de manera más discreta que a nivel de Canarias.

Impacto de la crisis en los indicadores de rendimiento de las pymes

	CANARIAS					NACIONAL				
	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR	IMPACTO*	TAMAÑO	ERTE/ERE	EDAD	SECTOR
Ofrece productos de mayor calidad que su competidores	3,46	Mediana	Sí	Joven	Industria	3,71	Mediana	Sí	Madura	Servicios
Dispone de procesos internos más eficientes que sus competidores	3,31	Mediana	No	Joven	Industria	3,56	Mediana	Sí	Madura	Industria
Cuenta con clientes más satisfechos que sus competidores	4,00	Mediana	Sí	Joven	Construcción	4,04	Pequeña	Sí	Madura	Servicios
Se adapta antes a los cambios en el mercado	3,49	Mediana	No	Joven	No Construcción	3,8	Mediana	Sí No	Madura	Servicios
Está creciendo más que sus competidores	2,88	Mediana	No	Madura	Construcción	3,33	Mediana	No	Madura	Comercio
Es más rentable que sus competidores	2,79	Mediana	No	Madura	Construcción	3,19	Mediana	No	Madura	Comercio
Tiene empleados más satisfechos/motivados que sus competidores	3,56	Pequeña	No	Joven	Construcción	3,65	Pequeña	No	Madura	Construcción
Tiene un menor absentismo laboral que sus competidores	3,96	Pequeña	Sí	Madura	Construcción	3,95	Micro	Sí	Madura	Comercio

* Grado de impacto: Mucho mejor a Mucho peor respecto a los competidores.
Resaltadas las variables con significación estadística.

La satisfacción de los clientes en las empresas medianas, y el menor absentismo laboral en las pequeñas, han sido los indicadores de rendimiento de las pymes que mejor comportamiento perciben las empresas en Canarias si se comparan con sus competidores. En igual sentido se manifiestan en el conjunto de España, si bien el primero resulta más importante para las pequeñas empresas y el segundo para las microempresas.



9.

REFERENCIAS

9. REFERENCIAS

INE (2020). *Directorio Central de Empresas*. Accesible en:

https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550

FAEDPYME (2021). *Informe PYME 2021. Impacto Económico de la Covid-10 sobre la PYME en España*, Informe PYME 2021. Cámara de Comercio de España. Consejo General de Economistas y Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa. Disponible en:

<http://faedpyme.upct.es/article/impacto-economico-de-la-covid-19-sobre-la-pyme-en-espana-junio-2021/146>

Gobierno de Canarias (2022a). *Informe de seguimiento del impacto económico del Covid-19 y de la situación en Ucrania*. Disponible en:

https://www.gobiernodecanarias.org/cmsweb/export/sites/economia/galeria/Galeria_politica_economica_2/Informe-de-seguimiento-impacto-covid-19_Marzo-2022.pdf

Gobierno de Canarias (2022b). *Previsiones económicas de Canarias. Escenarios de impacto del Covid-19 y de la situación en Ucrania*. Disponible en:

https://www.gobiernodecanarias.org/cmsweb/export/sites/economia/galeria/Galeria_politica_economica_2/Informe-Previsiones-macroeconomicas_2022-2023_Marzo-2022.pdf

OCDE (2005). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation data, 3rd Edition*. OECD Publications, Paris. Disponible en:

<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264013100-en.pdf?expires=1650583002&id=id&accname=guest&checksum=4EABB96D945F52518B8F090E113FE003>

Schumpeter, J. A. (1982). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (1912/1934)*. Transaction Publishers. January, 1, 244.

UEAPME (2022). *The SME Business Climate Index and EU Craft and SME Barometer*. Disponible en:

<https://www.smeunited.eu/admin/storage/smeunited/20220318-barometer-spring22-final.pdf>



ANEXOS

ANEXO I

Anexo metodológico y características de la muestra

Configuración de la Muestra

Dados los recursos con lo que se ha podido contar para desarrollar el presente estudio, este se abordó considerando una muestra representativa de la población. Así, un total de 547 empresas fueron encuestadas de un universo de 12.520 empresas censadas en el Directorio Central de Empresas en el año 2020 (INE, 2020), lo que nos

ha permitido trabajar con un error global del 4,1%. Dicha muestra se definió estratificada a razón de tres criterios: sector de actividad –Cuadro A 1.1–, tamaño de la empresa –Figura A 1.1– y provincia de adscripción de la empresa –Cuadro A 1.2–. Las tablas adjuntas reflejan los datos más relevantes de la muestra por estratos, así como el error muestral obtenido para cada estrato.

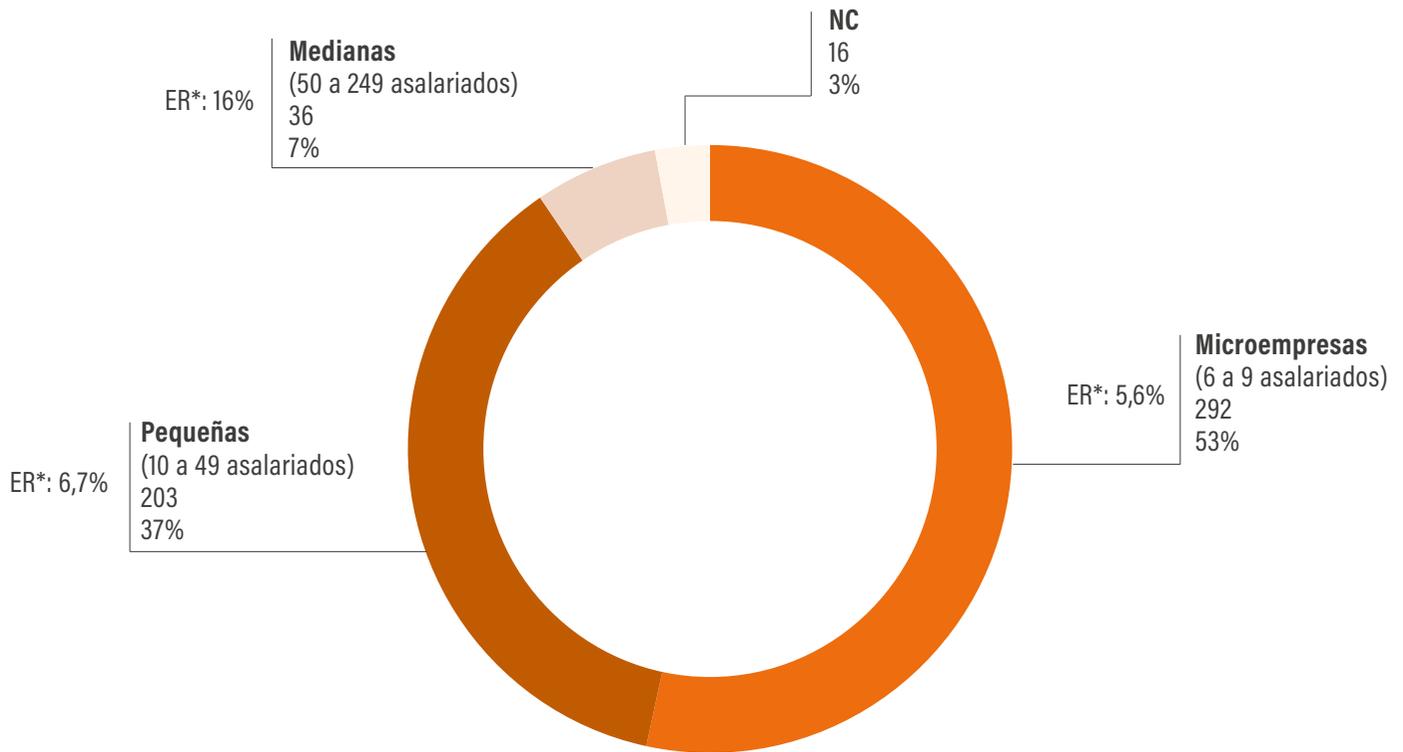
Cuadro A 1.1. Muestra por sector de actividad y error muestral del estrato

SECTOR DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS EN LA MUESTRA	% DE LA MUESTRA	ERROR MUESTRAL*
Industria	92	16,7%	9,86%
Construcción	94	17,3%	9,85%
Comercio	102	18,6%	9,58%
Servicios	244	44,7%	6,26%
NC	15	2,7%	--

*p=q=50%; Nivel de confianza: 95%. NC: No clasificada

Figura A 1.1. Muestra por tamaño de la empresa y error muestral por estrato

*ER: Error muestral para $p=q=50\%$; Nivel de confianza: 95%



Cuadro A 1.2. Muestra por provincia de adscripción

TAMAÑO DE LA EMPRESA	NÚMERO DE EMPRESAS EN LA MUESTRA	% DE LA MUESTRA	ERROR MUESTRAL*
Las Palmas	300	54,8%	5,6%
Santa Cruz de Tenerife	247	45,2%	6,3%

* $p=q=50\%$; Nivel de confianza: 95%

Diseño del cuestionario

El cuestionario utilizado y las variables objeto de estudio son exactamente iguales para toda la muestra recabada a nivel nacional. Un consenso previo entre los equipos de investigación regionales configuró el instrumento de medida final para recabar tanto indicadores de tipo genérico como específicos, referidos en esta ocasión al impacto generado por la crisis Covid-19 en la gestión y algunos de los indicadores de actividad más importantes de las empresas. En relación a las variables genéricas, estas se referían a sus características y la de sus gerentes, así como a sus expectativas de crecimiento para los próximos meses.

Trabajo de campo

El trabajo de campo se llevó a cabo en dos oleadas. La primera, desarrollada entre los meses de febrero y abril de 2021, se realizó a través de encuesta *on line*, invitando a las empresas a contestar el cuestionario automatizado y desarrollado en plataforma. Al objeto de lograr una muestra representativa por Islas – Cuadro A 1.3–, una segunda oleada de encuestas se desarrolló vía telefónica logrando una muestra final, sobre la proyectada, de 570 encuestas, de las que debieron prescindirse de 23 por incompletas o errores de transcripción.

Cuadro A 1.3. Muestra estimada y realizada por Isla

ISLA	NÚMERO DE EMPRESAS ESTIMADAS PARA LA MUESTRA	NÚMERO DE EMPRESAS EN LA MUESTRA FINAL	PROPORCIÓN MUESTRA FINAL SOBRE ESTIMADA
Lanzarote	100	124	1,24
Fuerteventura	100	38	0,38
Gran Canaria	100	138	1,38
Tenerife	100	174	1,74
La Gomera	40	16	0,40
La Palma	50	48	0,96
El Hierro	40	9	0,23
Total	530	547	1,032

Análisis estadístico

En el estudio domina la estadística descriptiva, así como el uso de pruebas estadísticas para contraste de hipótesis con pruebas χ^2 de Pearson y análisis ANOVA para diferencia de medias en variables de tipo cuantitativo

ANEXO 2

Ficha técnica del estudio

Universo	Pequeñas y medianas empresas censadas en Canarias de entre 6 y 249 asalariados: 12.520
Muestra	547 pymes
Selección de la muestra	Respuesta de elección personal a cuestionario individual dirigida a gerentes de las pymes
Metodología	Primera oleada: Encuesta en línea remitida a través de entidades colaboradoras (i.e. fundaciones y asociaciones empresariales, cámaras de comercio...). Segunda oleada: Encuesta telefónica desarrollada por la empresa Educonsumo para FAEDPYME España
Error muestral (+/-)	± 4,1%
Nivel de confianza	95,0%
Período encuesta	Primera oleada: Febrero a abril de 2021; Segunda oleada: Mayo a junio de 2021
Distribución de la muestra por tamaño de las empresas	Microempresa (6 a 9 asalariados): 292 Pequeña (10 a 49 asalariados): 203 Mediana (50 a 249 asalariados): 36 NC: 16
Distribución de la muestra por sector de actividad	Industria: 92 Construcción: 94 Comercio: 102 Servicios: 244 NC: 15
Distribución de la muestra por provincia	Las Palmas: 300 Santa Cruz de Tenerife: 247
Trabajo de campo y tabulación	FAEDPYME España, ULPGC y ULL



Informe **PYME Canarias** 2021-2022

**Impacto económico de la crisis
generada por la COVID-19**

