



Universidad de Valladolid

FACULTAD DE CIENCIAS DEL TRABAJO

GRADO EN RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS

TRABAJO DE FIN DE GRADO

**INCIDENCIA DEL COVID-19 EN LA SITUACIÓN
ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE
CASTILLA Y LEÓN**

Realizado por: Ainhoa San José Aguado

Tutora: Mercedes Redondo Cristóbal

Palencia, 6 de julio de 2022

RESUMEN

La crisis sanitaria originada por el Covid-19 ha afectado enormemente a la economía española. Sus consecuencias a nivel territorial han sido desiguales, en gran medida por el peso de los distintos sectores de actividad en las comunidades autónomas. En el presente trabajo se estudia el impacto del Covid- 19 y las consecuencias de este en la situación económico-financiera y en determinados indicadores de personal, en una muestra de empresas ubicadas en Castilla y León. A su vez, se analiza la posible influencia de determinadas características empresariales en la magnitud de las repercusiones. Los resultados del estudio evidencian un mayor impacto en las actividades relativas a la hostelería, el turismo y el ocio, junto con el comercio y el transporte, debido a las restricciones llevadas a cabo y a las limitaciones en la movilidad, tanto a nivel económico como a nivel de destrucción de empleo. Por el contrario, en las actividades económicas pertenecientes al sector primario, la sanidad y la educación, según los datos analizados, el impacto de la crisis sanitaria ha sido menor.

Palabras clave: Covid-19, impacto económico, ratios económico-financieros, indicadores de personal, Castilla y León.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	7
2. EL COVID-19 EN ESPAÑA. INCIDENCIA EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL	10
2.1. IMPLICACIONES DEL COVID-19 EN EL ÁMBITO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL	12
3. ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DEL COVID-19 EN LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y EN LOS INDICADORES DE PERSONAL DE LAS EMPRESAS DE CASTILLA Y LEÓN EN EL EJERCICIO 2020	17
3.1 DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA Y VARIABLES	17
3.2. EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA EN EL PERIODO 2018-2020	25
3.2.1. Ratios de liquidez	25
3.2.2. Ratio de garantía	28
3.2.3. Ratios de endeudamiento	29
3.2.4. Importe neto de la cifra de negocios	31
3.2.5. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera	32
3.3. EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE PERSONAL EN EL PERIODO 2018-2020	34
3.3.1. Número medio de trabajadores	34
3.3.2. Ratio de ventas por empleado y ratio de beneficio por empleado	36
3.3.3. Coste medio de personal	37
3.3.4. Gastos de personal sobre ventas	38
3.4. INFLUENCIA DEL COVID-19 EN FUNCIÓN DE DETERMINADAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES	40
3.4.1. Incidencia del Covid-19 en la situación económico-financiera atendiendo a determinados rasgos empresariales	40
3.4.2. Incidencia del Covid-19 en los indicadores de personal atendiendo a determinados rasgos empresariales	56
4. CONCLUSIONES	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Afiliados a la Seguridad Social en mayo 2020	14
Gráfico 2. Porcentaje de trabajadores afectados por despido y ERTE	15
Gráfico 3. Porcentaje de empresas de la muestra por provincias	18
Gráfico 4. Porcentaje de empresas atendiendo a su tamaño empresarial	20
Gráfico 5. Clasificación de las empresas de la muestra según su forma jurídica	21
Gráfico 6. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen los ratios de liquidez en los periodos 2018-19 y 2019-20	27
Gráfico 7. Porcentaje de empresas en las que aumenta y disminuye el ratio de garantía en los periodos 2018-19 y 2019-20	29
Gráfico 8. Porcentaje de empresas en las que aumenta y disminuye el ratio de endeudamiento en los periodos 2018-19 y 2019-20	31
Gráfico 9. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen el importe neto de la cifra de negocios en los periodos 2018-19 y 2019-20	32
Gráfico 10. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen las rentabilidades económica y financiera en los periodos 2018-19 y 2019-20	34
Gráfico 11. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen el número medio de trabajadores en los periodos 2018-19 y 2019-20	35
Gráfico 12. Porcentaje de empresas en las que aumentan o disminuyen los indicadores de la productividad por empleado en los periodos 2018-19 y 2019-20.....	37
Gráfico 13. Porcentaje de empresas en las que aumenta o disminuye el Coste medio de personal en los periodos 2018-19 y 2019-20	38
Gráfico 14. Porcentaje de empresas en las que aumenta o disminuye gastos de personal sobre las ventas en los periodos 2018-19 y 2019-20.....	39
Gráfico 15. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de solvencia a c/p según el sector de actividad	42
Gráfico 16. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de liquidez “acid-test” según el sector de actividad	42
Gráfico 17. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de garantía según el sector de actividad	43
Gráfico 18. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según el sector de actividad	44
Gráfico 19. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según el sector de actividad	45
Gráfico 20. Incidencia del Covid-19 sobre la variación del importe neto de la cifra de negocios respecto al año anterior según el sector de actividad	46
Gráfico 21. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad económica según el sector de actividad	47
Gráfico 22. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad financiera según el sector de actividad	47
Gráfico 23. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de liquidez “acid-test” según el tamaño empresarial	48
Gráfico 24. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de garantía según el tamaño empresarial.....	49
Gráfico 25. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según el tamaño empresarial	49

Gráfico 26. Incidencia del Covid-19 sobre el importe neto de la cifra de negocios según el tamaño empresarial	50
Gráfico 27. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad económica según el tamaño empresarial.....	51
Gráfico 28. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad financiera según el tamaño empresarial.....	51
Gráfico 29. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de liquidez “acid-test” según la antigüedad empresarial	52
Gráfico 30. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de garantía según la antigüedad empresarial.....	53
Gráfico 31. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según la antigüedad empresarial	53
Gráfico 32. Incidencia del Covid-19 sobre el importe neto de la cifra de negocios según la antigüedad empresarial.....	54
Gráfico 33. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad económica según la antigüedad empresarial.....	55
Gráfico 34. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad financiera según la antigüedad empresarial	55
Gráfico 35. Influencia del Covid-19 sobre las ventas por empleado según el sector de actividad.....	59
Gráfico 36. Influencia del Covid-19 sobre el beneficio por empleado según el sector de actividad.....	60
Gráfico 37. Incidencia del Covid-19 sobre el coste medio de personal según el sector de actividad	61
Gráfico 38. Incidencia del Covid-19 en el gasto de personal sobre ventas según el sector de actividad	62
Gráfico 39. Incidencia del Covid-19 sobre las ventas por empleado según el tamaño empresarial.....	63
Gráfico 40. Incidencia del Covid-19 sobre el beneficio por empleado según el tamaño empresarial.....	64
Gráfico 41. Incidencia del Covid-19 en el gasto de personal sobre ventas según el tamaño empresarial	65
Gráfico 42. Incidencia del Covid-19 sobre las ventas por empleado según la antigüedad de la empresa.....	66
Gráfico 43. Incidencia del Covid-19 sobre el beneficio por empleado según la antigüedad de la empresa.....	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de las empresas de la muestra por sectores de actividad	19
Tabla 2. Distribución de las empresas de la muestra por tramos de antigüedad	21
Tabla 3. Formulación de los ratios.....	22
Tabla 4. Estadísticos descriptivos de los ratios de liquidez.....	26
Tabla 5. Estadísticos descriptivos del ratio de garantía	28
Tabla 6. Estadísticos descriptivos de los ratios de endeudamiento.....	30
Tabla 7. Estadísticos descriptivos del importe neto de la cifra de negocios.....	32
Tabla 8. Estadísticos descriptivos de la rentabilidad económica y financiera	33
Tabla 9. Estadísticos descriptivos del número medio de trabajadores.....	35
Tabla 10. Estadísticos descriptivos de los indicadores de la productividad por empleado	36
Tabla 11. Estadísticos descriptivos del coste medio de personal (miles de €)	38
Tabla 12. Estadísticos descriptivos de gastos de personal sobre las ventas	39
Tabla 13. Evolución del número de empleados según el sector de actividad	57
Tabla 14. Evolución del número de empleados según el tamaño empresarial	57
Tabla 15. Evolución del número de empleados según la antigüedad de la empresa ...	58
Tabla 16. Incidencia del Covid-19 sobre el coste medio de personal según el tamaño empresarial.....	64
Tabla 17. Incidencia del Covid-19 sobre el coste medio de personal según la antigüedad de la empresa.....	67
Tabla 18. Incidencia del Covid-19 en el gasto de personal sobre ventas según la antigüedad de la empresa.....	67

1. INTRODUCCIÓN

El Covid-19 o Coronavirus, irrumpió en nuestro país en la primera quincena del mes de marzo de 2020, tras una rápida expansión desde los países orientales. El Gobierno de España haciendo uso de sus facultades impuso el estado de alarma en todo el país, adoptando medidas para restringir la actividad económica, manteniendo los servicios esenciales, e imponiendo el confinamiento de la población. No fue hasta junio de ese mismo año cuando finalizó el estado de alarma, se levantó el confinamiento y se retomó la actividad económica, aunque con ciertas limitaciones y restricciones. Como consecuencia de esto, la economía española se ha visto afectada por una severa contracción sin precedentes en la historia moderna, solo comparable con la recesión económica producida por la Segunda Guerra Mundial.

Los indicadores sintéticos de actividad apuntan a un desplome en el conjunto del país, provocado por el descenso de la demanda interna y por el hundimiento de los mercados internacionales junto con el turismo. Sin embargo, el impacto económico del virus, en el país, ha sido asimétrico tanto a nivel temporal, como sectorial y territorial, lo cual va a repercutir directamente sobre la velocidad de recuperación.

El impacto territorial del virus, viene condicionado, en gran medida, por el peso de los distintos sectores en el tejido productivo. Siendo el turismo, el ocio y la hostelería, el transporte y el comercio, los sectores más afectados por la crisis sanitaria. Aquellas comunidades en cuyo tejido productivo tengan un mayor peso estos sectores, serán las más perjudicadas tanto a nivel económico como de destrucción de empleo. En sentido contrario, las comunidades autónomas con un mayor peso del sector primario o de la industria, correspondientes a ramas de actividad menos afectadas por las restricciones, han sufrido un menor impacto. Este último sería el caso de Castilla y León, Castilla-La Mancha, Extremadura y La Rioja.

El objetivo principal de este trabajo, se centra pues, en analizar el impacto más inmediato del Covid- 19 en la situación económico-financiera y, también, en determinados indicadores de personal, tomando como referencia una muestra de empresas pertenecientes a la comunidad de Castilla y León. A la vez se analiza si determinadas características empresariales han podido influir en la gravedad de las consecuencias económicas y de personal. Las variables que se han tenido en cuenta

para la elaboración del estudio han sido: la ubicación provincial, el sector de actividad, el tamaño empresarial, la forma jurídica y la antigüedad.

La muestra que se ha utilizado está compuesta por 4.032 empresas con domicilio social en dicha comunidad, que, en el momento de realización del estudio, presentan cuentas anuales de los ejercicios económicos de 2018, 2019 y del ejercicio correspondiente con la aparición del Covid-19 en el territorio nacional, es decir del año 2020, con el objetivo de analizar las variaciones que se han producido como consecuencia de la crisis pandémica en este último respecto a los ejercicios anteriores.

El estudio se ha estructurado de la siguiente forma. En primer lugar, se presenta la evolución del Covid-19, detallando las medidas adoptadas para limitar su expansión, minimizar el riesgo para la salud de la población y asegurar el buen funcionamiento del sistema de sanidad pública. A su vez, se presentan las consecuencias del mismo en el tejido productivo del territorio nacional. A continuación, se procede a desarrollar el estudio empírico en el que se analiza la repercusión del Coronavirus en la situación económico-financiera de las entidades de la muestra, así como su incidencia en determinados indicadores de personal. Para concluir el estudio, se analiza la influencia del Covid-19 en función de determinados rasgos empresariales, igualmente, desde el punto de vista económico-financiero y de personal. Por último, se presentan las principales conclusiones extraídas en base a los datos obtenidos.

Durante la elaboración de este trabajo se han aplicado un conjunto de aprendizajes impartidos durante la carrera, relacionados con diversas asignaturas y, simultáneamente, se han adquirido y ampliado las siguientes competencias propias del Grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos.

COMPETENCIAS GENÉRICAS (CG)

Instrumentales:

- CG Capacidad de análisis y síntesis
- CG Capacidad de organización y de planificación
- CG Comunicación oral y escrita en lengua nativa
- CG Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio
- CG Capacidad de gestión de la información
- CG Resolución de problemas
- CG Toma de decisiones

Personales

- CG Razonamiento crítico

Sistémicas

- CG Aprendizaje autónomo
- CG Adaptación a nuevas situaciones
- CG Creatividad

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (CE)

Disciplinares (Saber):

- Contabilidad y Análisis contable
- Políticas sociolaborales

Profesionales (Saber hacer):

- CE Capacidad de transmitir y comunicarse por escrito y oralmente, usando la terminología y las técnicas adecuadas
- CE Capacidad de aplicar las tecnologías de la información y la comunicación en diferentes ámbitos de actuación
- CE Capacidad para seleccionar y gestionar información y documentación laboral
- CE Capacidad para interpretar datos e indicadores socioeconómicos relativos al mercado de trabajo
- CE Capacidad para aplicar técnicas cuantitativas y cualitativas de investigación social al ámbito laboral

Académicas:

- CE Capacidad para interrelacionar las distintas disciplinas que configuran las relaciones laborales
- CE Aplicar los conocimientos a la práctica

2. EL COVID-19 EN ESPAÑA. INCIDENCIA EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL

El pasado 31 de diciembre de 2019, la Comisión Municipal de Salud y Sanidad de Wuhan alertó sobre la aparición de un brote de neumonía de origen desconocido. No fue hasta el 7 de enero, cuando se identificó el agente causante de dicho brote; una nueva variable de virus de la familia Coronaviridae, denominada SARS-CoV-2 y conocida comúnmente con el nombre de Covid-19 o Coronavirus. Debido a la magnitud sin precedentes de la crisis sanitaria ocasionada por su aparición y el elevado número de ciudadanos afectados, con fecha 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) elevó la situación de emergencia de salud pública a pandemia internacional.

El Gobierno de España, haciendo uso de las facultades atribuidas por el artículo 116.2 de la Constitución Española, declaró el estado de alarma¹ en la totalidad del territorio nacional, justificado por la alteración grave de la normalidad que suponía la aparición de los primeros casos de Coronavirus en el país y con la finalidad de preservar la salud y seguridad de la población, contener la propagación del virus y reforzar y evitar el colapso del sistema de sanidad pública.

La declaración del estado de alarma, para el cual se preveía una duración de 15 días naturales², supuso la limitación de la libertad de circulación de la ciudadanía³, la suspensión de la actividad educativa presencial en sus distintas etapas imponiendo en su lugar la modalidad de enseñanza a distancia y online⁴ y la restricción, o suspensión en su caso, de las actividades de restauración y hostelería, la actividad comercial, y de los centros y actividades recreativos.

El artículo 10 del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, establece el cese temporal de los establecimientos comerciales minoristas, exceptuando aquellos considerados como fundamentales para cubrir los servicios de primera necesidad, como los dedicados a la alimentación, bebidas y productos de primera necesidad, los establecimientos dedicados a la sanidad, como farmacias, ópticas, médicos, las lavanderías, peluquerías,

¹ Apartado b) de la Ley Orgánica 4/1981, de 1 de junio, de los estados de alarma, excepción y sitio.

² Artículo 3, RD 463/2020, de 14 de marzo.

³ Artículo 7, RD 463/2020, de 14 de marzo.

⁴ Artículo 9, RD 463/2020, de 14 de marzo.

el comercio por internet y los equipos tecnológicos y de telecomunicaciones. Se suspende, además a través de este artículo, el consumo de productos en los establecimientos comerciales abiertos al público, las actividades de hostelería y restauración, la apertura al público de museos, bibliotecas, monumentos y archivos y la celebración de actividades deportivas y de ocio, desfiles, verbenas y fiestas populares.

A pesar de las restricciones estipuladas en el presente Real Decreto, se prevén en el mismo una serie de medidas para garantizar el abastecimiento alimentario, el suministro de energía eléctrica y gas natural y del resto de servicios esenciales para la ciudadanía.⁵ Llegado el 27 de marzo de ese mismo año el gobierno declaró la primera prórroga del estado de alarma a través del Real Decreto 476/2020, de 27 de marzo. A partir de la misma se fueron sucediendo varias prórrogas del Estado de Alarma⁶. El 16 de abril, la OMS presentó el Plan de desescalada en el que se recogen los principios, parámetros y las fases a seguir de cara a la finalización del confinamiento de la ciudadanía y la reapertura de la actividad económica empresarial. El objetivo principal de dicho Plan se basa en recuperar progresivamente la vida cotidiana y la actividad económica, a la vez que se garantiza la protección de la salud pública y el correcto funcionamiento del Sistema Nacional de Salud.

El proceso de desescalada se llevó a cabo entre el Gobierno y las comunidades autónomas⁷, de forma gradual y asimétrica en los distintos territorios nacionales, en base a una serie de parámetros imprescindibles para avanzar en el proceso como son:

- La capacidad estratégica de sistema sanitario y la evolución de los contagios en las distintas provincias.
- La movilidad geográfica y el posible aumento de contagios.
- El impacto social de la enfermedad
- El impacto económico del virus enfocado en los distintos sectores de actividad, especialmente en los más afectados por las restricciones adoptadas.

No fue hasta la Fase II del proceso de desescalada, en la cual se procede a la apertura parcial de las actividades correspondientes a la restauración y la hostelería, de los

⁵ Artículos 15, 16, 17 y 18, RD 463/2020, de 14 de marzo.

⁶ Véase: Real Decreto 487/2020, de 10 de abril, Real Decreto 492/2020, de 24 de abril, Real Decreto 514/2020, de 8 de mayo, Real Decreto 537/2020, de 22 de mayo, Real Decreto 555/2020, de 5 de junio.

⁷ Plan para la Transición hacia una Nueva Normalidad, aprobado por el Consejo de Ministros.

centros educativos (manteniendo a su vez la modalidad de enseñanza a distancia u online), de los centros y actividades de ocio y de los lugares de culto, cumpliendo en todos los casos, con las limitaciones de aforo impuestas para garantizar la salud pública y reducir el riesgo de un aumento del número de contagios.

La superación de la totalidad de las fases recogidas en el Plan de desescalada anularía el efecto de las medidas impuestas tras la declaración del estado de alarma. No fue hasta el 21 de junio cuando se dio por finalizado el estado de alarma. No obstante, con la segunda ola de Covid, el 25 de octubre de 2020 se declaró, el segundo estado de alarma con el fin de contener la propagación de enfermedades infecciosas ocasionadas por el virus y la aparición de nuevas variantes⁸. Al igual que el primer estado de alarma, este se prorrogó 6 meses⁹ hasta su finalización el día 9 de mayo de 2021.

La pandemia no solo ha supuesto una crisis a nivel sanitario, sino también a nivel social y a nivel económico y empresarial.

2.1. IMPLICACIONES DEL COVID-19 EN EL ÁMBITO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL

Las restricciones adoptadas a nivel mundial y la suspensión de gran parte de la actividad empresarial, han tenido como consecuencia una reducción de la economía global de un 5,2% según las previsiones llevadas a cabo por el Banco Mundial. Según el informe llevado a cabo por este, titulado "*Perspectivas económicas mundiales*" se trataría de la primera vez desde 1870 en que tal cantidad de economías padecen una disminución del producto per cápita, considerándose esta situación como la peor recesión de la economía global desde la Segunda Guerra Mundial.

En el caso de Europa, se prevé una recesión de la economía de un 4,7% (Word Bank, 2020), siendo las regiones ultraperiféricas las que han visto afectadas sus economías en mayor medida como consecuencia de las restricciones adoptadas. Más concretamente, en España el producto interior bruto (PIB) se vio reducido en un 10,8% (Comisión Europea, 2021).

⁸ Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre

⁹ Real Decreto 956/2020, de 3 de noviembre

En cuanto al impacto de la crisis sobre el tejido productivo nacional, se produjo un descenso de 107.228 empresas según las estadísticas de las empresas inscritas en Seguridad Social en el mes de abril de 2020, en comparación con el mes de diciembre del año anterior (Izquierdo et al, 2021).

Los efectos de la crisis han sido desiguales entre unos sectores y otros. Las actividades vinculadas con el turismo y el ocio, como la hostelería, los servicios de alojamiento, las agencias de viajes, el transporte aéreo o las actividades artísticas y recreativas han sido las más perjudicadas por las restricciones a la movilidad, y las consecuencias se han advertido tanto en el empleo como en la destrucción de firmas (Izquierdo et al, 2021). Mientras que, en el sector primario, el sector financiero, sector energético y de suministros básicos, la Administración pública, sanidad o la educación los efectos no han sido tan negativos.

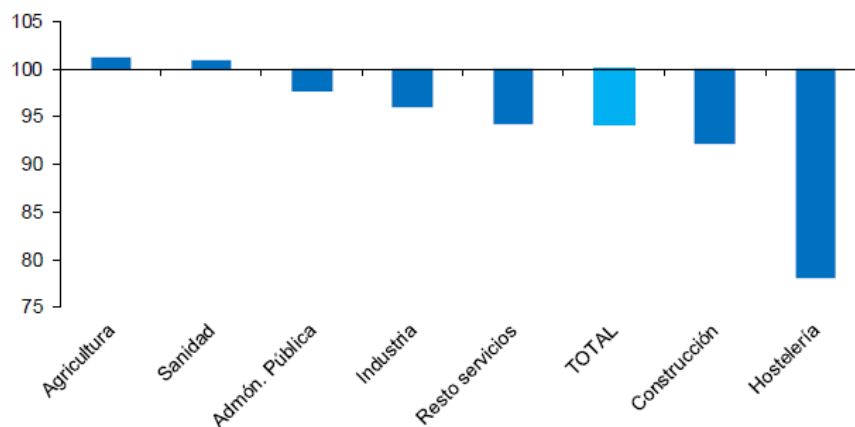
Por lo tanto, la situación económico-financiera de las empresas se va a ver afectada, experimentando caídas en la producción, el empleo y el rendimiento, lo que puede desembocar en dificultades de liquidez que, en algunos casos, se conviertan en un problema de solvencia. Aunque las consecuencias negativas sean generalizadas, se intensifican especialmente en el caso de las Pymes y de los sectores especialmente afectados por cierres, confinamientos y restricciones a la movilidad (De la Fuente et al, 2021).

Cabe destacar que el 99,8% del tejido empresarial español lo conforman las pequeñas y medianas empresas (Pymes), representando el 60% del empleo privado nacional. Viendo estos datos se puede afirmar que las Pymes representan el grueso de la productividad económica y, por lo tanto, de la generación de riqueza del país. Sin embargo, debido a las características inherentes a su tamaño, han sufrido las consecuencias del Covid-19 más intensamente en comparación con las grandes empresas a nivel nacional. Las primeras suelen presentar dificultades a la hora de acceder a la financiación ajena y tienden a ver limitada su capacidad de innovación e internalización (García Pérez de Lema et al, 2021). A todo ello hay que añadirle que el 80% de las PYMES se sitúa en el sector que más se ha visto afectado por las medidas adoptadas para combatir la expansión del virus, el sector servicios.

En el estudio *“Impacto Económico de la Covid-19 sobre la Pyme en España”* (García Pérez de Lema et al, 2021), se elabora una encuesta dirigida a los directivos de 960 Pymes españolas con el objetivo, entre otros, de medir la repercusión del Covid-19 sobre sus ingresos. Tal y como concluye dicho estudio, el 52,6% de las Pymes han experimentado un descenso en sus ventas en el ejercicio 2020 en comparación con las ventas registradas en el ejercicio anterior. Tan solo un 21,3% logró aumentarlas y un 26,1% las mantuvo constantes.

Gráfico 1. Afiliados a la Seguridad Social en mayo 2020

GRÁFICO 1: AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN MAYO
(índice, media ene-feb=100)



Fuente: Funcas (2020)

Debido al cese completo de su actividad como consecuencia de las restricciones aprobadas con el fin de contener la pandemia, el sector servicios ha sido el más perjudicado por la crisis, especialmente la hostelería, el comercio, el transporte y las actividades artísticas y recreativas. En el caso del turismo, se prevé que sufrirá un efecto negativo más a largo plazo debido al efecto disuasorio que la enfermedad ejercerá sobre el mismo, tras la reapertura de la actividad de los sectores mencionados. Mientras, observando el aumento de los datos de afiliación en sectores pertenecientes a la administración pública como la sanidad y la educación se podría anticipar un impacto positivo de la crisis. Así pues, aquellas comunidades autónomas cuyo tejido empresarial está compuesto mayoritariamente por actividades pertenecientes al sector servicios han sido las más afectadas. (Gráfico 1)

El impacto global sobre el empleo a nivel nacional, teniendo en cuenta el descenso del número de afiliados y los trabajadores afectados por un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE), alcanzó la cifra del 23,1%. Sin embargo, este impacto fue desigual a nivel territorial, siendo aquellas comunidades autónomas cuyo tejido empresarial está compuesto mayoritariamente por actividades pertenecientes al sector servicios las más afectadas (Gráfico 2).

Gráfico 2. Porcentaje de trabajadores afectados por despido y ERTE

MAPA 1: TRABAJADORES AFECTADOS POR DESPIDOS Y ERTE
(Valores observados en abril, en % de los afiliados medios enero-febrero)



Fuente: Funcas (2020).

El sector servicios, a nivel nacional, registró una caída del 21,8% en su índice de cifra de negocios, en comparación con la media de enero-febrero, que afectó especialmente al sector de la hostelería. Canarias y Baleares fueron las comunidades autónomas donde se concentró en mayor medida dicha caída debido al gran peso que ejerce este sector dentro de su estructura productiva. Por el contrario, Murcia, Extremadura, Andalucía y la Comunidad Valenciana son las menos afectadas por dicho retroceso (Funcas, 2020).

En las actividades relacionadas con la industria, el Índice de Producción Industrial (IPI) experimentó en abril un receso del 32% con respecto a la media de enero-febrero, afectando especialmente a Castilla y León, Navarra, Galicia y Aragón. En todas ellas el

sector del automóvil, que es la rama industrial más perjudicada por el Covid.19, tiene un peso muy elevado, junto con el sector textil, otro de los más afectados y que tiene gran peso en la estructura productiva de Galicia. En el otro extremo se sitúan Andalucía, Extremadura y Murcia, en las cuales el descenso del IPI ha sido más suave, pues el peso de las ramas industriales más afectadas es bajo. El comercio nacional e internacional es otro de los sectores que ha padecido una notable contracción en el mes de marzo en comparación con la media obtenida en enero-febrero, motivada principalmente por uno de los sectores más afectados por la crisis; tal y como mencionábamos anteriormente; el sector del automóvil, junto con las actividades relacionadas con el petróleo, y el sector textil.

Viendo estos datos, cabe esperar que aquellas comunidades autónomas con una mayor presencia de actividades relacionadas con el sector servicios y la industria en su estructura productiva, sufrirán una reducción mayor de su PIB como resultado de la crisis sanitaria. Y, al contrario, las comunidades autónomas con un mayor peso de actividades pertenecientes al sector primario, como la agricultura, y en general de los sectores menos afectados, experimentarán una caída del PIB inferior.

En el presente trabajo se pretende estimar la incidencia del Covid-19, en el año 2020, sobre la situación económico-financiera y el impacto del mismo sobre los indicadores de personal, de las empresas de Castilla y León, tomando como referencia los dos ejercicios económicos anteriores.

3. ANÁLISIS DE LA INCIENCIA DEL COVID-19 EN LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y EN LOS INDICADORES DE PERSONAL DE LAS EMPRESAS DE CASTILLA Y LEÓN EN EL EJERCICIO 2020

En este apartado se presenta el estudio sobre la influencia inmediata del Covid-19 en la economía en base a una muestra de empresas, estrictamente seleccionadas, ubicadas en Castilla y León. Además de estudiar la situación económico-financiera, se ha procedido a analizar su impacto en la plantilla de personal de las firmas que integran la muestra, a través del cálculo y medición de ciertos indicadores de personal.

3.1 DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA Y VARIABLES

La muestra de empresas para la realización del estudio empírico ha sido extraída de la base de datos de ORBIS, editada por *Bureau van Dijk*, que actualmente proporciona información financiera sobre más de 360 millones de empresas de todo el mundo. Para la elaboración de la muestra se han tenido en cuenta las siguientes condiciones: deben ser empresas cuyo domicilio social se encuentre en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, tienen que estar activas en la fecha en la que se realizó la extracción de los datos y disponer de información de las cuentas anuales individuales correspondientes a los ejercicios de 2018, 2019 y 2020. La muestra inicial, según los criterios anteriores, estaba integrada por 6.247 empresas.

Tras la primera selección de la muestra se procedió a eliminar aquellas entidades que:

- Presentaban informe de auditoría denegado en alguno de los años considerados en el estudio.
- Su actividad principal se recoge en el grupo de la clasificación CNAE 2009, “Actividades financieras y de seguros” por disponer de una normativa específica y ciertas peculiaridades económico-financieras que podrían distorsionar los resultados del estudio.

Posteriormente, se calcularon los ratios indicativos de la situación económico-financiera a partir de los datos de las cuentas anuales obtenidos de la base de datos, procediendo a eliminar aquellas empresas que no proporcionaban información para calcular estas

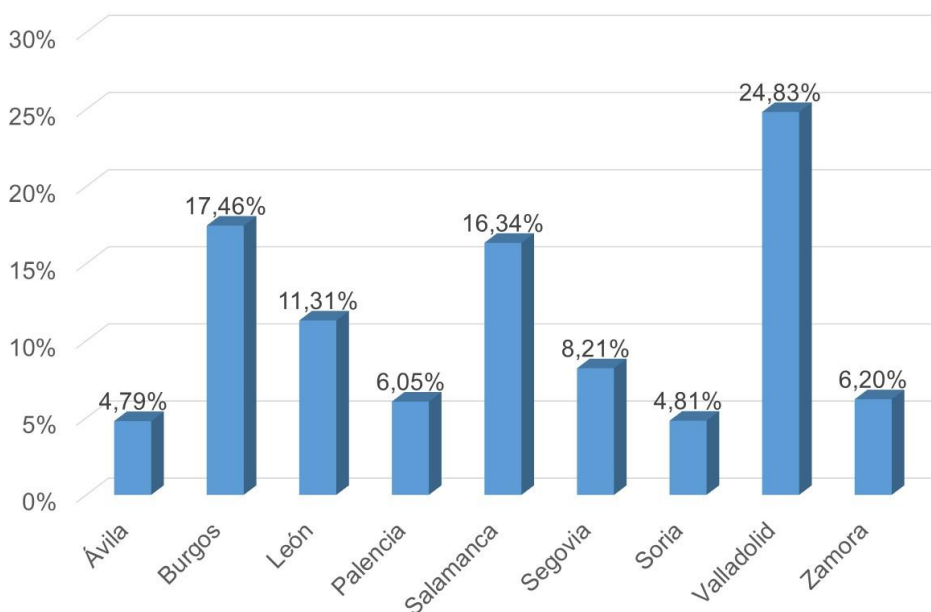
variables¹⁰. Adicionalmente, y con el fin de evitar distorsiones en el análisis, se procede a eliminar los valores atípicos o extremos (*outliers*) de cada uno de los ratios en cualquiera de los años contemplados.

La muestra final empleada en el análisis está compuesta por 4.032 entidades ubicadas en Castilla y León.

A continuación, se describen las variables empleadas en el estudio empírico:

- **Ubicación provincial:** En el gráfico 3, se representa la ubicación provincial de las empresas de la muestra. Valladolid corresponde a la provincia dónde se localizan la mayor cantidad de las entidades con un 24,83%, seguida de Burgos y Salamanca ambas con valores en torno al 16% y 17%. Por el contrario, Ávila, Soria, Palencia y Zamora presentan valores aproximados al 5%, siendo las provincias con menor representatividad de empresas en el estudio, en ese orden.

Gráfico 3. Porcentaje de empresas de la muestra por provincias



¹⁰ Se eliminan empresas que no proporcionan información contable en alguno de los ratios económico-financieros y/o de los indicadores de personal.

- **Sector de actividad:** La clasificación según el sector de actividad se ha realizado considerando los dos primeros dígitos del código CNAE. Como se observa en la tabla 1, el sector predominante en las empresas de Castilla y León que integran la muestra es el “Comercio al por mayor” con un 23,19%¹¹. Destacan otros sectores como el de la “Industria de la alimentación y bebidas” y la “Construcción” con valores en torno al 11% y el “Comercio al por menor” con un 9,67%. En el otro extremo se encuentran los sectores con menos peso en la muestra, correspondientes a las “Actividades inmobiliarias”, las “Actividades sanitarias, educación y otros servicios sociales”, el “Ocio, turismo y hostelería”, la “Industria extractiva y metalúrgica” con un valor aproximadamente del 4% de las organizaciones, seguidos del sector de “Agricultura, ganadería y pesca” y “Otras industrias manufactureras” con valores que superan levemente el 5%.

Tabla 1. Distribución de las empresas de la muestra por sectores de actividad

Sector de actividad	N.º de empresas	%
Actividades inmobiliarias	75	1,86%
Actividades Sanitarias, educación y otros servicios sociales	134	3,32%
Agricultura, ganadería y pesca	209	5,18%
Comercio al por mayor	935	23,19%
Comercio al por menor	390	9,67%
Construcción	455	11,28%
Energía y agua	120	2,98%
Industria de la alimentación y bebidas	459	11,38%
Industria extractiva y metalúrgica	201	4,99%
Ocio, turismo y hostelería	179	4,44%
Otras industrias manufactureras	239	5,93%
Servicios profesionales y empresariales ¹²	325	8,06%
Transporte	311	7,71%
Total	4.032	100%

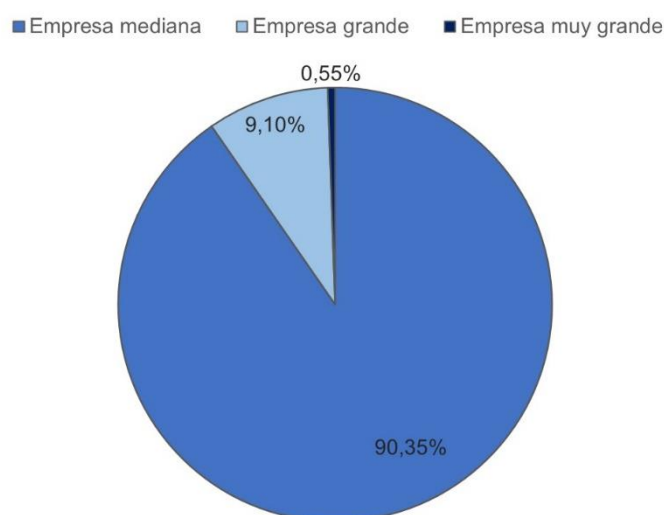
- **Tamaño empresarial:** Para su estudio se ha tomado como referencia la clasificación que realiza la base de datos de ORBIS, la cual atendiendo al número de empleados, los ingresos de explotación y los activos totales diferencia entre:

¹¹ Cabe destacar que dentro de este sector el 88,17% de las empresas se dedica al sector alimenticio.

¹² Debido al reducido número de empresas pertenecientes al sector de “Informaciones y comunicación”, se han incluido dichas empresas en el sector de “Servicios profesionales y empresariales”

- *Empresa muy grande*, cuando cumple con alguna de las siguientes condiciones:
 - Número de empleados superior o igual a 1.000
 - Ingresos de explotación superior o igual a 100 millones de euros
 - Total de activo superior o igual a 200 millones de euros
- *Empresa grande*, cuando cumple con alguna de las siguientes condiciones:
 - Número de empleados superior o igual a 150
 - Ingresos de explotación superior o igual a 10 millones de euros
 - Total de activo superior o igual a 20 millones de euros
- *Empresa mediana*, cuando cumple con alguna de las siguientes condiciones:
 - Número de empleados superior o igual a 15
 - Ingresos de explotación superior o igual a 1 millones de euros
 - Total de activo superior o igual a 2 millones de euros

Gráfico 4. Porcentaje de empresas atendiendo a su tamaño empresarial

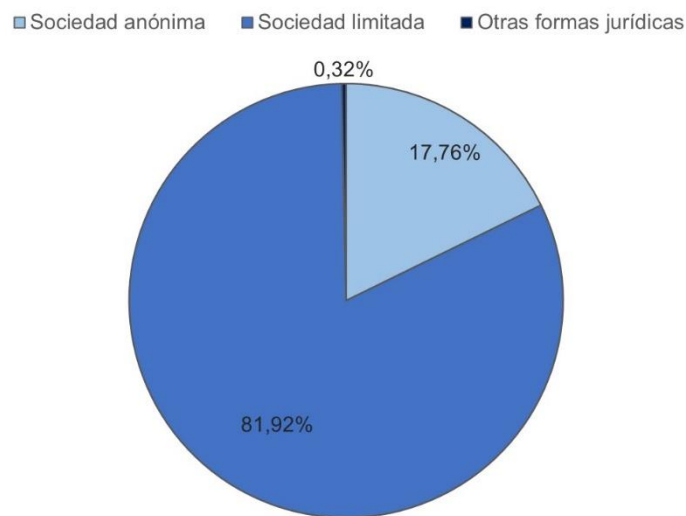


En la muestra seleccionada predominan las empresas medianas, las cuales representan casi el 91% del total (Gráfico 4). Solamente, el 9,10% son empresas grandes, mientras que las empresas muy grandes no alcanzan el 1%. Observando los datos obtenidos, se puede decir que la representatividad de la muestra es adecuada, pues según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo¹³, del total de empresas ubicadas en Castilla y León, que con fecha uno de enero de 2020 ascendía a 160.199, más del 99% serían Pymes, es decir, todas aquellas con menos de 250 trabajadores.

¹³ <https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/Paginas/estadisticas-informes.aspx>

- **Forma jurídica:** Se han agrupado las empresas de la muestra en los siguientes grupos: Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas y Otras formas jurídicas. Dentro de estas últimas quedan englobadas las Uniones de empresas, las Entidades sin ánimo de lucro y otras formas jurídicas. La forma jurídica predominante en las entidades de la muestra es la Sociedad Limitada, con un 81,92%, mientras que las Sociedades Anónimas representan el 17,76% (Gráfico 5).

Gráfico 5. Clasificación de las empresas de la muestra según su forma jurídica



- **Antigüedad de la empresa:** Tomando como referencia la fecha de constitución de las empresas que proporciona la base de datos de Orbis, se han agrupado las mismas atendiendo a los años que llevan en funcionamiento hasta el cierre del ejercicio de 2020. Los tramos de antigüedad que se han tomado de referencia son los que se muestran en la tabla 2. Las empresas con más representatividad en la muestra, un 34,33%, son aquellas con una antigüedad entre 20 y 30 años, mientras el 13,79% representa a aquellas que se constituyeron en los últimos 10 años.

Tabla 2. Distribución de las empresas de la muestra por tramos de antigüedad

Tramo de antigüedad	N.º de empresas	%
≤ 10	556	13,79%
> 10 ≤ 20	1.048	25,99%
> 20 ≤ 30	1.384	34,33%
> 30	1.044	25,89%
Total	4.032	100%

- **Variables económico-financieras e indicadores de personal:** Con el fin de elaborar el análisis de la situación económico-financiera y de personal de las empresas de la muestra, se han calculado y estudiado una serie de ratios relativos a dichos aspectos. En la tabla 3 se muestran las categorías en los que se han agrupado y su formulación.

Tabla 3. Formulación de los ratios

Ratios de liquidez y solvencia	
Ratio de solvencia c/p	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
Ratio de liquidez a c/p o "acid test"	$\frac{\text{Deudores + Disponible}}{\text{Pasivo corriente}}$
Ratio de garantía	$\frac{\text{Total activo}}{\text{Total pasivo}}$
Ratio de endeudamiento total	$\frac{\text{Pasivo no corriente + Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$
Ratio de endeudamiento a c/p	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$
Ratio de endeudamiento a l/p	$\frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto}}$
Ratios de rentabilidad	
Ratio de rentabilidad económica	$\frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$
Ratio de rentabilidad financiera	$\frac{\text{Resultado antes de impuestos}}{\text{Patrimonio neto}}$
Ratios de personal	
Ventas por empleado	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Nº medio de empleados}}$
Beneficio por empleado	$\frac{\text{Resultado antes de impuestos}}{\text{Nº medio de empleados}}$
Coste medio de personal	$\frac{\text{Gastos de personal}}{\text{Nº medio de empleados}}$
Gasto de personal sobre ventas	$\frac{\text{Gastos de personal}}{\text{Ventas netas}}$

Ratios de liquidez: Para analizar la capacidad de las empresas para hacer frente a las deudas a corto y largo plazo se han aplicados los siguientes ratios:

- Ratio de Solvencia a c/p: indica si una entidad tiene la capacidad de generar recursos financieros líquidos suficientes para atender sus compromisos de pago registrados en el pasivo corriente, es decir, la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo con los recursos realizables a corto plazo. Generalmente se considera que el valor teórico ideal de este ratio debe estar próximo a 2. Cuanto mayor sea el valor que alcance este ratio mayor será la capacidad de hacer frente al pago de las deudas a c/p. Sin embargo, un valor excesivamente alto puede ser indicador de la existencia de activos ociosos con un alto coste de oportunidad, lo que afectaría negativamente sobre la rentabilidad de la empresa (Íñiguez y Garrido, 2021). Si el valor del ratio es menor que uno indica que la empresa se encuentra en una situación financiera de suspensión de pagos.
- Ratio de liquidez o “Acid test”: muestra la capacidad de la empresa para generar recursos financieros líquidos suficientes con los que hacer frente a los compromisos de pagos con vencimiento a corto plazo, sin tener en cuenta la realización de existencias. Se considera que valor ideal o teórico de este ratio se encuentre entre el 0,8 y 1. Un valor muy superior a este último reflejaría un sobredimensionamiento de activos de un alto nivel de liquidez, lo que mermaría la rentabilidad. Por el contrario, obtener valores muy bajos indican, igual que en el caso anterior, el riesgo de la empresa a caer en una situación financiera de suspensión de pagos.
- Ratio de garantía: informa de la capacidad global que aportan los activos para afrontar la totalidad de las deudas con terceros. En el caso de que el Patrimonio Neto sea positivo, los activos superan a los pasivos, lo que significa que la devolución de la deuda está asegurada. El valor óptimo de este ratio se sitúa entre el 1,5 y 2,5. En el caso de que el valor que se obtiene sea inferior a la unidad expresa que Patrimonio Neto es negativo debido a la acumulación sucesiva de pérdidas. Cuanto mayor sea su valor, más se aleja la empresa de encontrarse en situación de quiebra. No obstante, un valor excesivamente alto no es recomendable, pues al recurrir poco al endeudamiento se desaprovechan oportunidades de expansión y de negocio. Además, un exceso de fondos propios, lo que es igual a una ausencia de deuda, implica que los accionistas asumen todo el riesgo financiero, y además puede ir en detrimento de su rentabilidad.

- Ratio de endeudamiento total: Evalúa la cuantía de los compromisos de pago adquiridos con respecto a los recursos propios y mide el grado de dependencia financiera mediante la composición estructural de las fuentes de financiación. Cuanto mayor sea el valor de este ratio, mayor será el endeudamiento de la empresa, lo que a su vez implica un mayor riesgo y una menor protección para los acreedores. Es conveniente que este índice se sitúe entre el 0,75 y el 1, de modo que se produzca un equilibrio entre los fondos propios y los ajenos.
- Ratio de endeudamiento a corto plazo: Mide la relación entre el nivel de endeudamiento a corto plazo de la empresa y sus capitales propios. Para analizarlo hay que tener en cuenta el ratio que se define a continuación. Si este es mayor que el ratio de endeudamiento a largo plazo, la situación financiera de la empresa será peor, pues su solvencia se ve disminuida al tener un menor margen de maniobra.
- Ratio de endeudamiento a largo plazo: Indica el nivel de endeudamiento a largo plazo de la empresa por comparación de sus capitales propios. La interpretación de este ratio dependerá de la rentabilidad de los activos y del coste de la deuda.

Ratios de rentabilidad: el análisis del rendimiento empresarial se realiza a través de los ratios de rentabilidad económica y financiera:

- Rentabilidad económica (RE): Conocida también como rentabilidad de los activos (ROA) o rentabilidad de las inversiones, analiza la rentabilidad de las inversiones llevadas a cabo por la empresa como unidad económica o de producción. Refleja una tasa de rendimiento independiente de la forma en la que la empresa financia sus activos sin tener en cuenta la estructura financiera ni los costes de la misma. Cuanto mayor sea el valor de este ratio mayor será la productividad de la empresa. Una rentabilidad económica negativa o cercana a cero es indicador de que la empresa no saca rendimiento de alguno de sus activos, pudiendo incluso generar pérdidas (rentabilidad económica negativa).
- Rentabilidad financiera (RF): Informa sobre la rentabilidad de las inversiones realizadas por los propietarios o accionistas en la entidad. En otras palabras, mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus accionistas y representa el coste de oportunidad de los fondos de la empresa. Un resultado positivo indica que los accionistas obtienen rendimiento en la empresa, mientras que un resultado negativo evidencia la pérdida de fondos en la empresa.

Ratios de personal:

- *Ventas por empleado:* Informa del nivel de productividad basándose en las ventas realizadas por empleado. Este puede calcularse mensualmente, trimestralmente o anualmente y es deseable que vaya en aumento. Este ratio, además, proporciona información casi instantánea de cualquier cambio en la tendencia del beneficio.
- *Beneficio por empleado:* Como el indicador anterior mide la productividad de los trabajadores, pero considerando los resultados antes de impuestos obtenidos por la entidad.
- *Coste medio de personal:* Proporciona el valor correspondiente a la retribución media de los empleados.
- *Gasto de personal sobre ventas:* Muestra el peso de los gastos de personal respecto a la cifra de ventas netas. Los gastos de personal deberán permanecer constantes cuando la expansión de las ventas no es muy intensa, mientras que un aumento importante de estas últimas debe traducirse en una reducción de este ratio, pues estaríamos ante unos gastos marcadamente fijos (Rivero, 2012). El aumento de los gastos de personal en relación con las ventas, supondría unos costes excesivos.

3.2. EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA EN EL PERIODO 2018-2020

Para estudiar si la pandemia derivada del Covid-19 ha tenido influencia en la situación económico-financiera de las empresas castellano y leonesas de la muestra se procede a la elaboración del análisis de los ratios de liquidez, solvencia, endeudamiento, el importe neto de la cifra de negocios y la rentabilidad para el período 2018-2020, observando las variaciones producidas como consecuencia de la crisis pandémica.

3.2.1. Ratios de liquidez

Los valores que se obtienen para los ratios de liquidez de las empresas de Castilla y León que componen la muestra, ponen de manifiesto que estas entidades tienen recursos suficientes para hacer frente al pago de las deudas con vencimiento a corto plazo, para los tres ejercicios analizados (Tabla 4).

Tabla 4. Estadísticos descriptivos de los ratios de liquidez

Ratios	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3	Desviación Típica	Valor mínimo	Valor máximo
Ratio Solvencia c/p 2018	2,37	2,16	1,14	1,66	2,69	2,30	0,05	21,77
Ratio Solvencia c/p 2019	2,43	2,21	1,15	1,70	2,76	2,40	0,05	21,53
Ratio Solvencia c/p 2020	2,85	2,60	1,33	2,00	3,26	2,76	0,05	22,86
Ratio Liquidez 2018	1,69	1,52	0,66	1,14	1,98	1,91	0,00	20,66
Ratio Liquidez 2019	1,73	1,55	0,66	1,16	2,01	1,96	0,01	19,74
Ratio Liquidez 2020	2,09	1,87	0,81	1,42	2,41	2,33	0,00	21,83

El valor de la media de los ratios de liquidez aumenta a lo largo de los años considerados, alcanzando valores cercanos a 3 en el caso de la solvencia a c/p y de 2 en el caso de la liquidez, en el ejercicio correspondiente a la aparición de la crisis sanitaria derivada del Covid-19 en España. Los valores que se obtienen de la media acotada al 5% están muy próximos a la media, lo que indica la ausencia de valores extremos que desvirtúen el valor que proporciona la media. El promedio de los ratios de liquidez, no solo muestra un aumento de la misma en las empresas de Castilla y León en 2020, sino que refleja unos valores de liquidez más altos, superiores al valor óptimo usualmente aceptado para este ratio, lo cual no es recomendable, pues podrían connotar una lenta maduración del circulante, una inversión excesiva en activos o el desaprovechamiento de oportunidades de financiación a c/p y, por lo tanto, podría tener repercusiones negativas en la rentabilidad empresarial. (Íñiguez y Garrido, 2021).

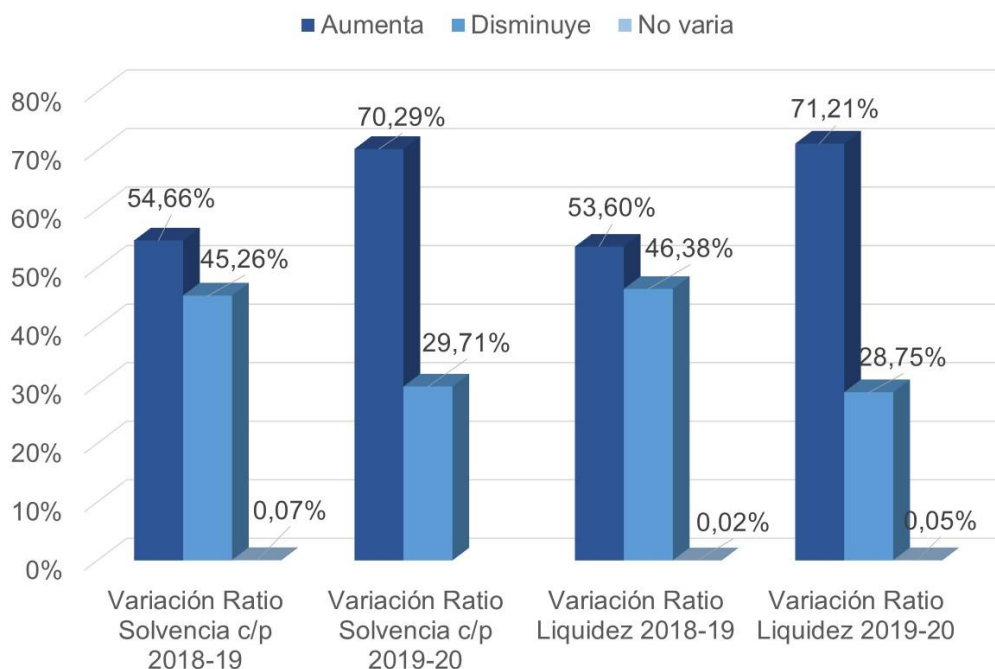
En este sentido, para el ratio de solvencia a c/p, se puede destacar que en todos los años analizados menos del 25% de las empresas de la muestra podrían tener problemas para hacer frente al pago de las deudas a c/p, puesto que el valor que toma el ratio de solvencia a c/p en el cuartil 1 es superior a la unidad. Valores de este ratio inferiores a la unidad podrían indicar una situación de suspensión de pagos o concurso de acreedores.

Para contrarrestar el valor del ratio de solvencia c/p se emplea el ratio de liquidez inmediata o ratio "acid test, con el fin de atenuar los desfases que pueden surgir al combinar en el numerador partidas monetarias con partidas no monetarias (Archel et al,

2022). Los valores que alcanza este indicador son similares al anterior, indicando un exceso de liquidez. Sin embargo, en los dos primeros ejercicios analizados obtiene valores inferiores a 0,8 en el cuartil 1 lo que indica problemas de liquidez para esas entidades, situación que cambia en el año 2020 por la mejora de la liquidez.

Debido a la declaración del Estado de alarma en el país y el confinamiento impuesto por el Gobierno de España a principios del mes de marzo del año 2020, muchas empresas se vieron obligadas a cesar, en un primer momento temporalmente, su actividad. El aumento de los valores de los indicadores de liquidez en las empresas de Castilla y León, en este periodo, puede estar originado como consecuencia de la disminución de sus compromisos de pago a corto plazo con terceros vinculados con las caídas de producción. También puede estar motivado ya que en el tejido productivo de Castilla y León tienen un mayor peso las empresas que desarrollan actividades en las que los efectos de la crisis no han sido tan pronunciados e incluso por cuestiones como la orientación al teletrabajo, encontrando una oportunidad de mejorar en ciertos aspectos de su gestión, que han originado un aumento de la liquidez (De la Fuente et al, 2021).

Gráfico 6. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen los ratios de liquidez en los periodos 2018-19 y 2019-20



Por último, se procede a calcular el porcentaje de empresas en las que aumenta o disminuye los niveles de liquidez de un ejercicio respecto al anterior (Gráfico 6). Siguiendo la tendencia observada en los valores de la media y cuartiles de los ratios es muy superior el porcentaje de empresas en las que aumenta la liquidez. En el periodo de crisis sanitaria más del 70% de las empresas experimentan un crecimiento, tanto en sus valores de solvencia a c/p como de liquidez, respecto a los ejercicios anteriores.

3.2.2. Ratio de garantía

El ratio de garantía, también conocido como ratio de solvencia o de cobertura permite analizar el equilibrio financiero a largo plazo de las empresas. Al igual que lo que ocurría en el análisis de los ratios de liquidez, las empresas seleccionadas para la muestra presentan valores de garantía superiores, en todos los años analizados, al valor considerado como óptimo para este ratio (Tabla 5).

Tabla 5. Estadísticos descriptivos del ratio de garantía

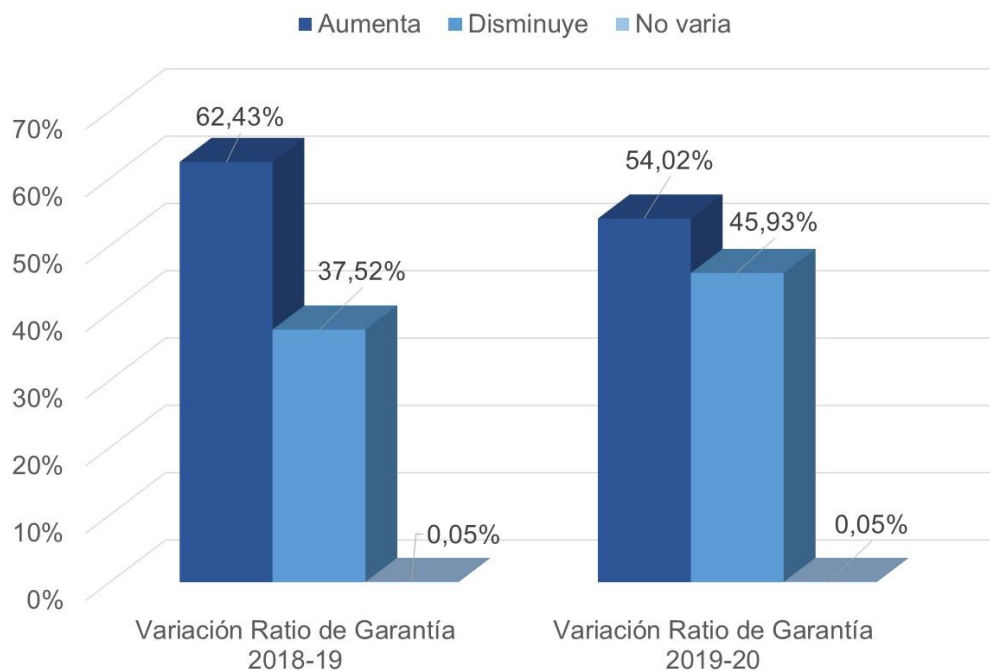
Ratio Garantía	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3	Desviación típica	Valor mínimo	Valor máximo
2018	2,82	2,52	1,40	1,90	2,98	2,82	0,72	37,62
2019	2,92	2,61	1,43	1,95	3,15	2,93	0,74	35,86
2020	3,02	2,67	1,43	1,96	3,25	3,23	0,71	33,40

El promedio del ratio de garantía, aumenta en todos los ejercicios obteniendo valores que superan holgadamente a la unidad, alcanzando un 3 en el último ejercicio analizado. El 25% de las empresas de la muestra obtienen valores de este ratio inferiores a 1,5, lo que indicaría una situación próxima a la quiebra debido a la incapacidad de la entidad para hacer frente al pago de sus compromisos financieros con la totalidad de sus recursos, mientras que el cuartil 3 indica la presencia de firmas que apenas recurren a fuentes de financiación ajenas, asumiendo todo el riesgo los accionistas especialmente en 2020.

Este incremento en los datos de garantía, pone de manifiesto que las empresas de Castilla y León han recurrido menos que en los ejercicios anteriores al endeudamiento debido a la interrupción de la actividad económica y ante la situación de incertidumbre que rodeaba el ámbito empresarial en ese período. Según Archel et al (2022) en época de crisis generalizada puede ser adecuado que las empresas tengan unos niveles

elevados de garantía, dada la existencia de un mayor riesgo financiero y la necesidad de dotar a la empresa de una mayor cobertura.

Gráfico 7. Porcentaje de empresas en las que aumenta y disminuye el ratio de garantía en los periodos 2018-19 y 2019-20



Tal y como se refleja en el gráfico 7, en el periodo 2019-2020 el porcentaje de empresas en las que aumentan las garantías a terceros en comparación con el período anterior, es inferior. Esto pone de manifiesto los efectos que la pandemia está originando en algunas sociedades, puesto que la disminución de la producción suele llevar asociada una reducción de la rentabilidad empresarial que se traduce en una reducción de las garantías que las entidades ofrecen a sus acreedores. Además, indican que, aunque a nivel global de la muestra el ratio de garantía de las empresas de Castilla y León va aumentando, analizando entidad por entidad se observa que el número de empresas en las que disminuye la garantía es mayor en el período de crisis económica que en los anteriores.

3.2.3. Ratios de endeudamiento

El nivel de endeudamiento total para las empresas de la muestra va disminuyendo a lo largo del período analizado adquiriendo valores, en general, cercanos a 2. Como ya se

ha indicado, esto puede estar motivado porque en situaciones de inestabilidad o crisis económica, las empresas son más reacias a asumir riesgos, es decir, sus niveles de endeudamiento tienden a disminuir. Otro de los posibles motivos, podría deberse a que las empresas dejan de invertir debido a la incertidumbre ocasionada por el Covid-19, por lo que sus niveles de endeudamiento total disminuyen, aprovechando además este periodo para liquidar sus deudas o transformarlas en deudas a largo plazo (Archel et al, 2022).

Esta última situación, se aprecia en la tabla 6, en la que se refleja un notable descenso del endeudamiento a c/p, mientras que el endeudamiento a l/p aumenta. Ambos movimientos son especialmente notables en el año en el que, debido a la pandemia, las empresas vieron impuesto un cese temporal de su actividad empresarial.

Tabla 6. Estadísticos descriptivos de los ratios de endeudamiento

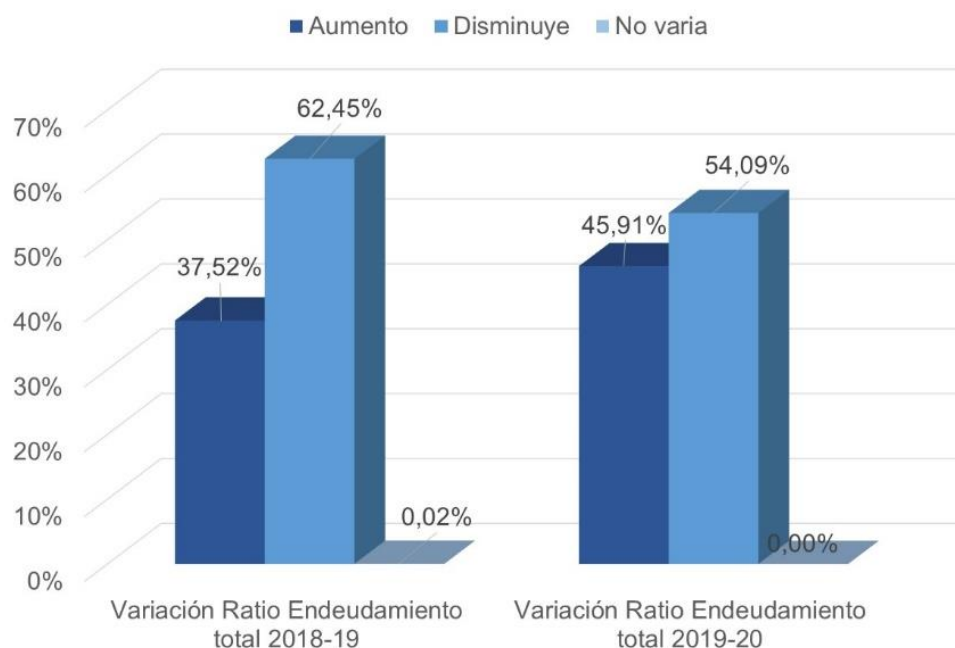
Ratio de Endeudamiento Total	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3	Desviación típica	Valor mínimo	Valor máximo
2018	2,11	1,79	0,49	1,08	2,43	3,36	-16,13	35,26
2019	1,95	1,68	0,45	1,04	2,28	2,96	-10,53	30,39
2020	1,93	1,68	0,44	1,02	2,30	2,90	-13,44	27,59
Ratio de Endeudamiento c/p								
2018	1,48	1,24	0,30	0,70	1,65	2,55	-13,31	32,91
2019	1,37	1,16	0,29	0,67	1,53	2,29	-9,78	26,04
2020	1,18	1,00	0,26	0,60	1,32	2,01	-11,54	26,69
Ratio de Endeudamiento l/p								
2018	0,63	0,47	0,03	0,21	0,65	1,53	-5,04	27,39
2019	0,57	0,44	0,03	0,19	0,60	1,28	-5,44	25,03
2020	0,75	0,60	0,05	0,27	0,85	1,45	-3,59	24,88

Del análisis de los estadísticos descriptivos de los ratios de endeudamiento, destacar que la mitad de las empresas de la muestra presentan unos niveles de endeudamiento normales o bajos, mientras que otro 25% (cuartil 3) están muy endeudadas. El endeudamiento a c/p del 25% de las firmas, tal y como se observa en el cuartil 1, evidencia que no recurren a fuentes de financiación externas a corto plazo, lo que estaría corroborando los valores de los ratios de liquidez.

A pesar del comportamiento del promedio, en el periodo de crisis sanitaria el porcentaje de empresas en las que se produce un aumento del endeudamiento total es superior,

en casi un 10%, con respecto a su situación económico-financiera en el periodo 2018-19 (Gráfico 8). Estos datos ratifican los obtenidos para el ratio de garantía, las empresas están disminuyendo sus fuentes de financiación propias, aumentando, por lo tanto, los niveles de endeudamiento.

Gráfico 8. Porcentaje de empresas en las que aumenta y disminuye el ratio de endeudamiento en los periodos 2018-19 y 2019-20



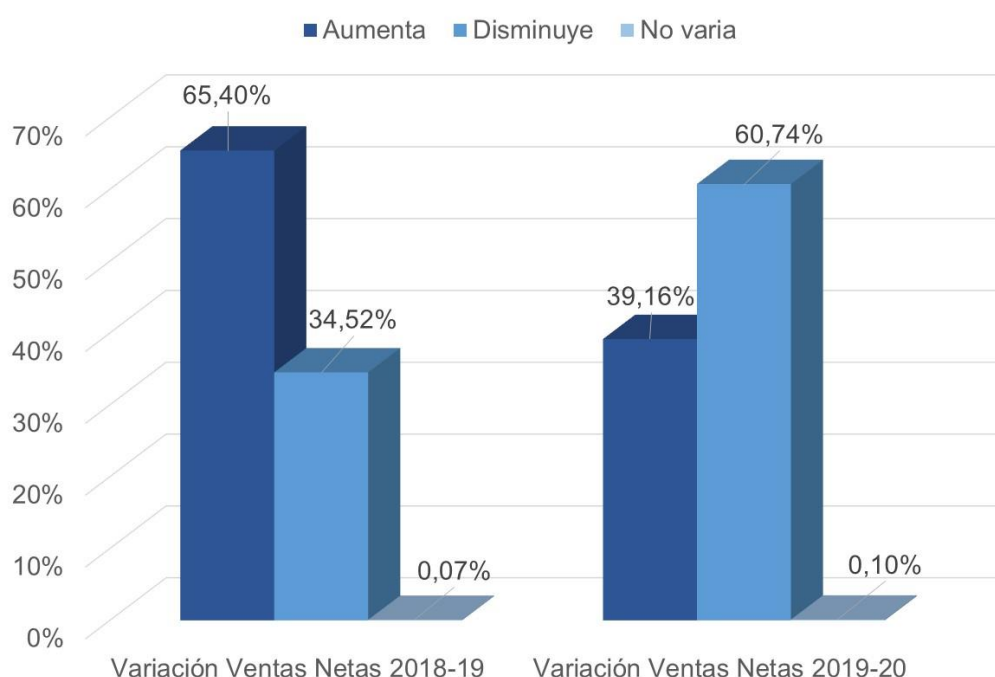
3.2.4. Importe neto de la cifra de negocios

En la tabla 7 se muestran los estadísticos descriptivos del volumen de ventas netas de las empresas de la muestra. Como se ve reflejado hay un aumento de las ventas netas en el ejercicio 2019, sin embargo, en el periodo de crisis sanitaria el promedio de ventas disminuye alcanzando datos inferiores a los obtenidos en los dos ejercicios anteriores. El valor de la media acotada al 5% se aleja de los valores del promedio, indicando la existencia de valores extremos que comprometen el valor del promedio. La tendencia que se observa en los valores de los cuartiles, como en el valor de la mediana, coincide con el comportamiento de la media, poniendo en evidencia que uno de los mayores impactos que ha tenido la crisis del Covid-19 sobre las empresas es el descenso de su volumen de facturación (García Pérez de Lema et al, 2021).

Tabla 7. Estadísticos descriptivos del importe neto de la cifra de negocios

Importe neto cifra de negocios	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3	Desviación típica	Valor mínimo	Valor máximo
2018	5.137,82	3.370,40	1.166,01	1.979,01	3.905,31	16.826,82	4,98	461.249,00
2019	5.379,83	3.574,66	1.244,31	2.072,17	4.070,56	17.160,60	3,83	449.870,00
2020	5.042,52	3.348,81	1.161,63	1.886,67	3.809,93	15.678,76	3,47	365.449,00

Gráfico 9. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen el importe neto de la cifra de negocios en los periodos 2018-19 y 2019-20



La incidencia de la pandemia en la disminución del importe neto de la cifra de negocios en las empresas de la muestra se ve reflejada en el gráfico 9. En el periodo 2019-20, se produce un descenso de las ventas en el 61% de las empresas de Castilla y León, situación inversa a la que produjo en el período anterior a la crisis.

3.2.5. Rentabilidad económica y rentabilidad financiera

Tanto en el caso de la rentabilidad económica, como de la rentabilidad financiera el promedio obtenido para las empresas de Castilla y León disminuye durante los tres periodos analizados, alcanzando un valor del 6% y del 10% respectivamente, en el ejercicio correspondiente con la aparición del Covid-19 (Tabla 8). Respecto a la

rentabilidad que obtienen las entidades por la inversión realizada en el año de la pandemia ha disminuido un 1% respecto a los anteriores ejercicios, motivado por el cese de la actividad económica que se ha traducido en una menor facturación y en un menor rendimiento (De la Fuente et al, 2021). Lo mismo se observa para la rentabilidad financiera, aunque el descenso en este caso se sitúa en torno al 3%.

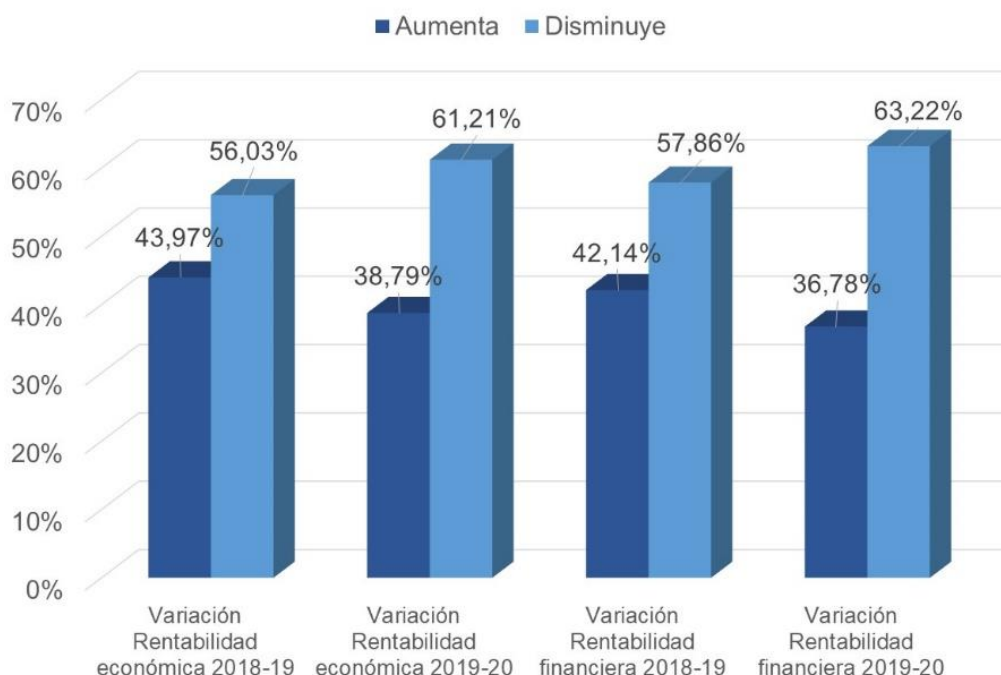
Tabla 8. Estadísticos descriptivos de la rentabilidad económica y financiera

Ratios	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3	Desviación Típica	Valor mínimo	Valor máximo
Rentabilidad económica 2018	6,64%	6,33%	2,14%	4,76%	9,57%	7,59%	-23,16%	53,55%
Rentabilidad económica 2019	6,57%	6,30%	2,11%	4,75%	9,61%	7,44%	-22,56%	49,38%
Rentabilidad económica 2020	5,56%	5,40%	1,33%	4,06%	8,99%	8,26%	-38,78%	49,93%
Rentabilidad financiera 2018	13,84%	13,45%	3,27%	9,87%	20,44%	18,74%	-95,00%	98,02%
Rentabilidad financiera 2019	13,01%	12,77%	3,14%	9,43%	20,24%	17,84%	-96,82%	97,27%
Rentabilidad financiera 2020	10,24%	10,34%	1,43%	8,06%	19,00%	19,94%	-99,84%	96,76%

En el último ejercicio, el 25% de las empresas de la muestra (cuartil 1) obtiene unas rentabilidades inferiores al 1,5%. Mientras que otro 25% de estas entidades (cuartil 3) presentan niveles de rentabilidad, tanto económica como financiera, superiores al valor del promedio, especialmente en el caso de la rentabilidad financiera en la que obtienen valores superiores al 20%. También se observa en todos los años que, el valor del de la media de las rentabilidades muestra un efecto de apalancamiento financiero positivo, es decir, los valores de la rentabilidad financiera son superiores a los valores de la rentabilidad económica. Esto se traduce en que, en general, las empresas de Castilla y León que componen la muestra, obtienen un interés por la venta de sus activos mayor del que aportan para financiarlos (Jiménez et al, 2000).

En cuanto al porcentaje de empresas en las que aumenta o disminuye las rentabilidades, en ambos casos, es muy superior el número de entidades en las disminuye en los dos periodos (Gráfico 10). Sin embargo, en el periodo de impacto de la crisis sanitaria se incrementa, afectando a más del 60% de las sociedades.

Gráfico 10. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen las rentabilidades económica y financiera en los periodos 2018-19 y 2019-20



3.3. EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE PERSONAL EN EL PERIODO 2018-2020

Como se ha realizado en el apartado anterior para los ratios indicativos de la situación económico-financiera de las empresas de la muestra, se procede a analizar los indicadores relacionados con el personal de las entidades a fin de analizar la repercusión que la crisis del Covid-19 ha podido tener en la gestión de los recursos humanos.

3.3.1. Número medio de trabajadores

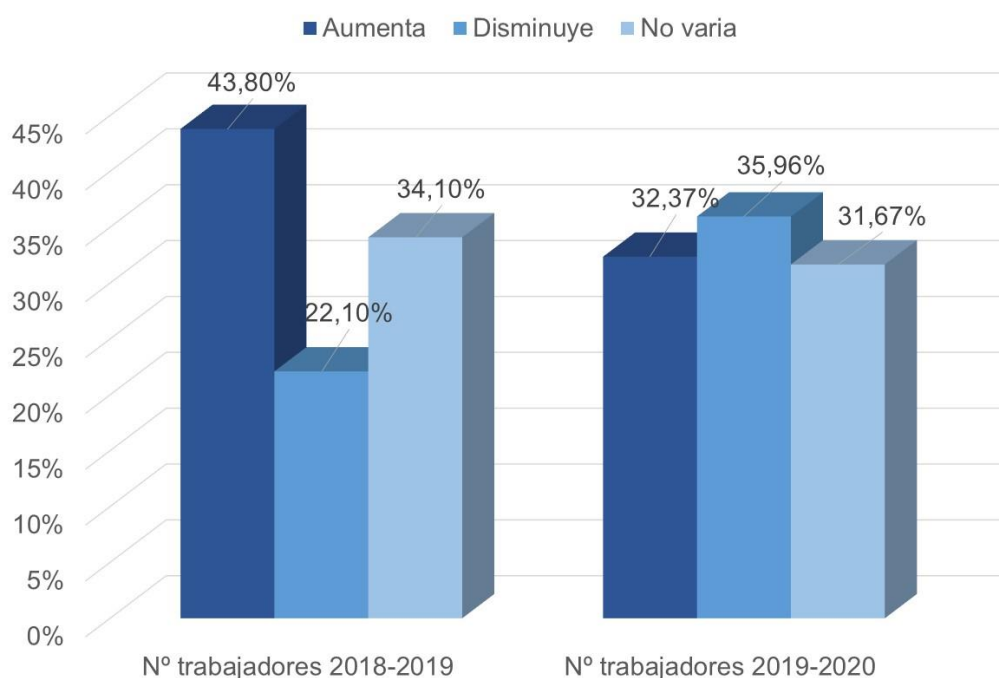
En la tabla 9 se recogen los estadísticos descriptivos del número de trabajadores de las empresas de la muestra, cabe destacar el ligero descenso que se produce en el promedio en el año 2020. Además, refleja que el 75% de estas entidades tienen menos de 23 trabajadores y el 25% menos de 7 empleados. Cuestión que se ha de tener en consideración pues según Beglaryan y Shakhmuradyan (2020), para una muestra de empresas de Armenia, concluyen que los empleados de las Pymes se ven más

afectados por la crisis, puesto que, en comparación con el personal de las grandes entidades, han sido más despedidos o han visto reducidas sus remuneraciones.

Tabla 9. Estadísticos descriptivos del número medio de trabajadores

Nº medio de trabajadores	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3	Valor mínimo	Valor máximo
2018	23,68	17,85	6	12	23	1	1.164
2019	24,81	18,77	7	13	24	1	1.243
2020	24,59	18,53	7	13	23	1	1.361

Gráfico 11. Porcentaje de empresas en las que aumentan y disminuyen el número medio de trabajadores en los periodos 2018-19 y 2019-20



El efecto de la crisis del Covid-19 en la variación del número de empleados de las entidades que integran la muestra se refleja en el gráfico 11. En el periodo 2019-20, se produce un gran aumento de las empresas que disminuyen el número de empleados respecto al período anterior, aunque el porcentaje de entidades en las que la plantilla se mantiene es similar. Estos resultados se aproximan a los obtenidos en el estudio de García Pérez de Lema et al (2021), que, para una muestra de 960 empresas españolas, el 26,1% de estas entidades mantiene el número medio de trabajadores.

3.3.2. Ratio de ventas por empleado y ratio de beneficio por empleado

Ambos ratios son indicadores que permiten cuantificar la productividad de los empleados, uno en función del volumen de facturación de la empresa y otro en función de los resultados obtenidos. Como se muestra en la tabla 10, hay un descenso en las ventas y en el beneficio que reportan los empleados en el ejercicio correspondiente a la crisis sanitaria, mientras que del período 2018 a 2019 se refleja un crecimiento de la productividad del personal.

Tabla 10. Estadísticos descriptivos de los indicadores de la productividad por empleado

Ratios	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3
Ventas por empleado 2018	305,30	255,66	93,94	166,37	327,45
Ventas por empleado 2019	310,91	259,93	96,77	168,06	327,36
Ventas por empleado 2020	298,55	248,92	92,76	159,98	311,74
Beneficio por empleado 2018	16,35	12,46	1,55	5,81	16,98
Beneficio por empleado 2019	16,14	12,62	1,62	5,90	17,25
Beneficio por empleado 2020	14,66	11,43	0,83	5,44	17,14

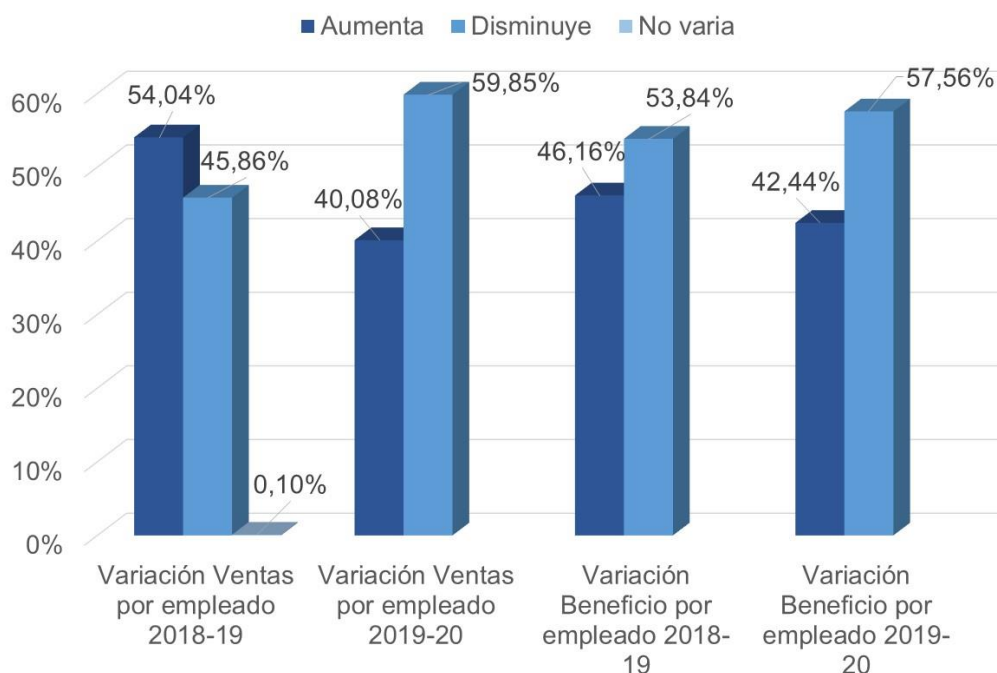
Analizando los cuartiles de ambos indicadores, se extrae que tan solo un 25% (cuartil 3) de las empresas de la comunidad presentan unos valores por encima del promedio, por lo que, la productividad del personal es tan elevada en algunas entidades de la muestra que hace elevar el promedio. Lo anterior también se ve reflejado en los valores que obtienen la media acotada al 5% y la mediana.

Al igual que veníamos realizando con los ratios indicadores de la situación económico-financiera de las organizaciones, se ha procedido a analizar las variaciones producidas en cada una de las entidades, a lo largo de los ejercicios analizados, con el objetivo de observar posibles incidencias derivadas del Covid-19 en los indicadores de personal.

Como se aprecia en el gráfico 12, y al igual que el comportamiento descendiente de los estadísticos descriptivos, el porcentaje de empresas en las que disminuye tanto las ventas como el beneficio por empleado es superior en el periodo 2019-20, llegando a suponer casi un 60% de las mismas. Sobre todo, hay que destacar que para el indicador ventas por empleado en el período anterior a la crisis era superior el número de entidades en las que mejoraba la productividad, mientras que la variación en 2019-2020

se produce lo contrario como consecuencia del descenso del volumen de ventas en la mayoría de las empresas.

Gráfico 12. Porcentaje de empresas en las que aumentan o disminuyen los indicadores de la productividad por empleado en los periodos 2018-19 y 2019-20



3.3.3. Coste medio de personal

En el caso del coste medio de personal que, en general, tendría que presentar una tendencia creciente a lo largo del tiempo (Rivero, 2012), se observa un aumento del año 2018 a 2019 (Tabla 11). Sin embargo, en el año 2020 se produce una disminución en este coste con respecto a 2019, aunque es superior al de 2018. La pandemia ha originado una disminución del coste medio de personal que puede deberse a que las empresas se hayan acogido a un ERTE¹⁴, puesto que la proporción de afiliados en Castilla y León que estaban afectados por ERTE en abril de 2020 era del 16,6%, por debajo de media de España que se situaba en el 18,4% (Bote, 2021).

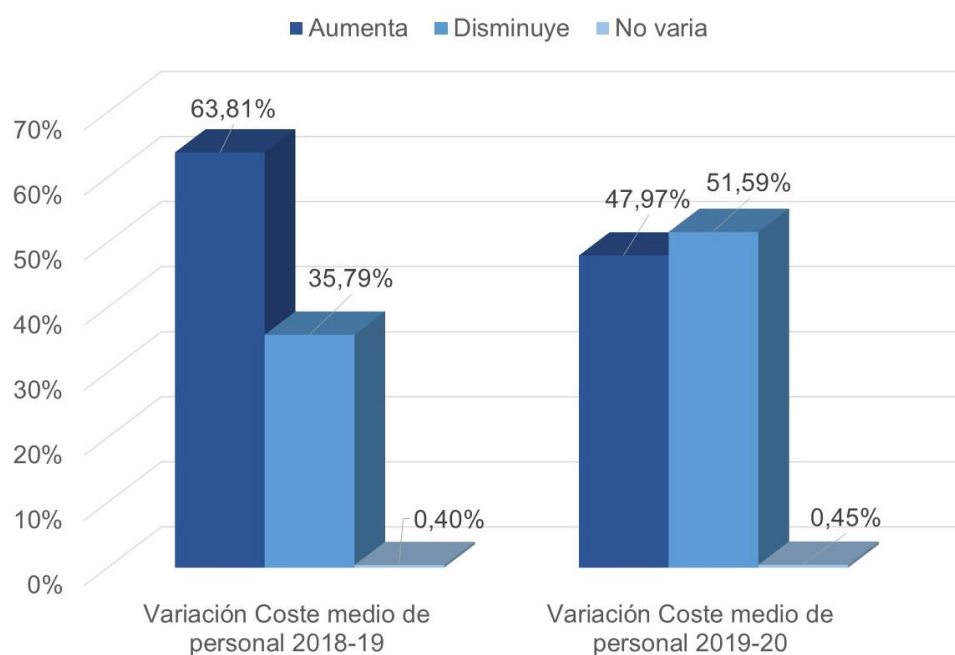
¹⁴ El ERTE supone una suspensión temporal de la relación laboral mientras la cual el seguro de desempleo cubre la pérdida temporal del salario y el sistema de seguridad social una parte de las cuotas sociales que abonan los empresarios.

Tabla 11. Estadísticos descriptivos del coste medio de personal (miles de €)

Coste medio de personal	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3
2018	30,80	30,09	23,53	28,90	35,47
2019	31,89	31,19	24,56	29,88	36,75
2020	31,47	30,70	23,62	29,69	36,54

Como se observa en el gráfico 13, en la etapa anterior a la pandemia más del 60% de las empresas aumentaba el coste medio de personal de un ejercicio al siguiente. Sin embargo, en el año 2020 son más las empresas que disminuyen el coste medio de personal que como se ha comentado puede estar asociado al aumento de los ERTE en las empresas.

Gráfico 13. Porcentaje de empresas en las que aumenta o disminuye el Coste medio de personal en los periodos 2018-19 y 2019-20



3.3.4. Gastos de personal sobre ventas

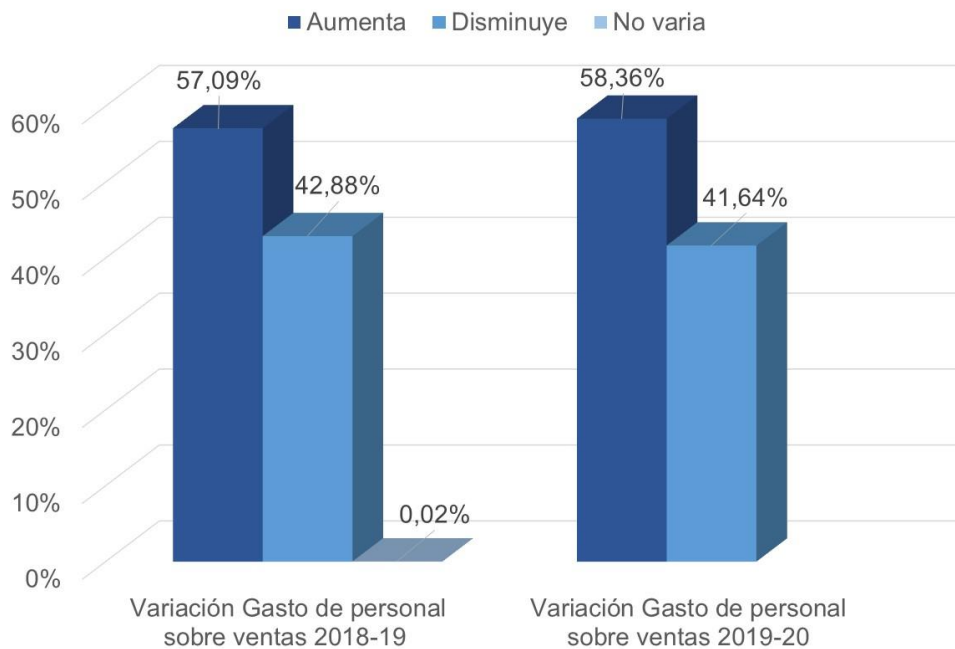
El promedio de este indicador se mantiene constante en los años anteriores a la crisis provocada por el Covid-19. Los gastos de personal de las entidades de la muestra representan el 25% del importe neto de la cifra de negocios (Tabla 12). En el año 2020 se incrementa un 3%, es decir, en este periodo los gastos de personal tienen mayor peso sobre las ventas, lo que puede ser debido a que el descenso de la facturación es

superior a la disminución que se produce en el coste medio de personal, variables que se han analizado en apartados anteriores.

Tabla 12. Estadísticos descriptivos de gastos de personal sobre las ventas

Gasto de personal sobre ventas	Media	Media acotada 5%	Cuartil 1	Mediana	Cuartil 3
2018	0,25	0,22	0,09	0,18	0,32
2019	0,25	0,23	0,09	0,18	0,33
2020	0,28	0,24	0,10	0,18	0,34

Gráfico 14. Porcentaje de empresas en las que aumenta o disminuye gastos de personal sobre las ventas en los periodos 2018-19 y 2019-20



Los resultados del análisis del aumento o disminución de los gastos de personal sobre ventas para cada empresa de la muestra se reflejan en el gráfico 14. Destacar la igualdad en el porcentaje de firmas que aumentan o disminuyen sus gastos de personal sobre las ventas de un periodo a otro. Aproximadamente el 60% de las organizaciones aumentan sus gastos de personal en el ejercicio 2020.

3.4. INFLUENCIA DEL COVID-19 EN FUNCIÓN DE DETERMINADAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES

Una vez planteado el análisis de los estadísticos descriptivos de los ratios económico-financieros y de los indicadores de personal, se pretende analizar la incidencia de la crisis del coronavirus en las empresas de la muestra atendiendo a determinadas características o rasgos empresariales, como son el sector de actividad, el tamaño y la antigüedad de las entidades¹⁵. El estudio de las distintas variables se focaliza en el año principal objeto de estudio, es decir en el 2020, año en el que el Covid-19 se extiende por el territorio nacional y en el que se empiezan a observar las primeras consecuencias, tanto sanitarias como económicas, que conlleva. Todo ello, sin dejar de observar y comparar a su vez la evolución económico-financiera y de la plantilla de personal en los ejercicios anteriores.

Como bien se indicaba anteriormente, se procede a estudiar la dependencia entre el impacto del Covid-19 tomando como referencia varios rasgos empresariales. De las variables estudiadas se observa una mayor o menor influencia, sobre la situación económico-financiera y en lo relativo en la plantilla de personal, dependiendo del sector de actividad de la empresa, su tamaño y la fecha de creación de la misma. A continuación, se procede a desglosar cada variable para analizar la influencia del Covid-19 en el ámbito empresarial de Castilla y León.

3.4.1. Incidencia del Covid-19 en la situación económico-financiera atendiendo a determinados rasgos empresariales

3.4.1.1. Sector de actividad¹⁶. Se puede comprobar cómo las empresas de Castilla y León, en un primer momento, presentan una situación económica con unos niveles de liquidez superiores a los considerados como óptimos para todos los sectores (Gráficos 15 y 16). El ratio de liquidez inmediata, presenta valores elevados en sectores como la

¹⁵ Se consideran estas variables y se excluyen del estudio otras como la localización de las empresas y su forma jurídica ya que no se observa influencia alguna en la situación empresarial que venga motivada por el Covid-19.

¹⁶ En los gráficos siguientes relativos al sector de actividad se resaltan los sectores de mayor relevancia con el objetivo de dinamizar el análisis.

industria de la alimentación, energía y agua o la construcción, en los que las empresas realizan elevadas inversiones en circulante asociadas, en muchos casos, al largo período de elaboración de sus productos. Mientras que otras actividades como el ocio, turismo y hostelería, el transporte, la agricultura, o el comercio, presentan niveles de liquidez más bajos que el promedio de la muestra.

A pesar, de ello los niveles de liquidez de estos sectores siguen siendo bastante elevados, por lo que podríamos afirmar que la liquidez de las empresas que componen la muestra durante el periodo de crisis es buena, lo que se traduce en una capacidad óptima para hacer frente al pago de sus compromisos dinerarios, pero a su vez ser indicador de la existencia de activos ocioso que repercutirían negativamente sobre su rentabilidad.

En general se observa como en los distintos sectores, la liquidez aumenta en el último ejercicio, lo cual está relacionado con que en épocas de crisis económica se produce un aumento de los impagos de clientes o de la dilatación de los períodos de cobro (Íñiguez y Garrido, 2021). Destaca el incremento producido en el sector correspondiente al ocio, turismo y hostelería. en el cual, a su vez, se ha producido un cambio en la política de financiación, incrementándose el nivel de endeudamiento a largo plazo.

En el caso de la solvencia a c/p, el enfoque tradicional defiende valores superiores a la unidad como sinónimo de una situación financiera desahogada, más aún teniendo en cuenta que el activo circulante está condicionado por la venta y transformación de las existencias. Por lo que, sectores como el transporte, actividades sanitarias y educación y otros servicios sociales, presentan valores elevados al ser actividades asociadas a la prestación de servicios en las que el activo condicionado es muy reducido.

Gráfico 15. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de solvencia a c/p según el sector de actividad

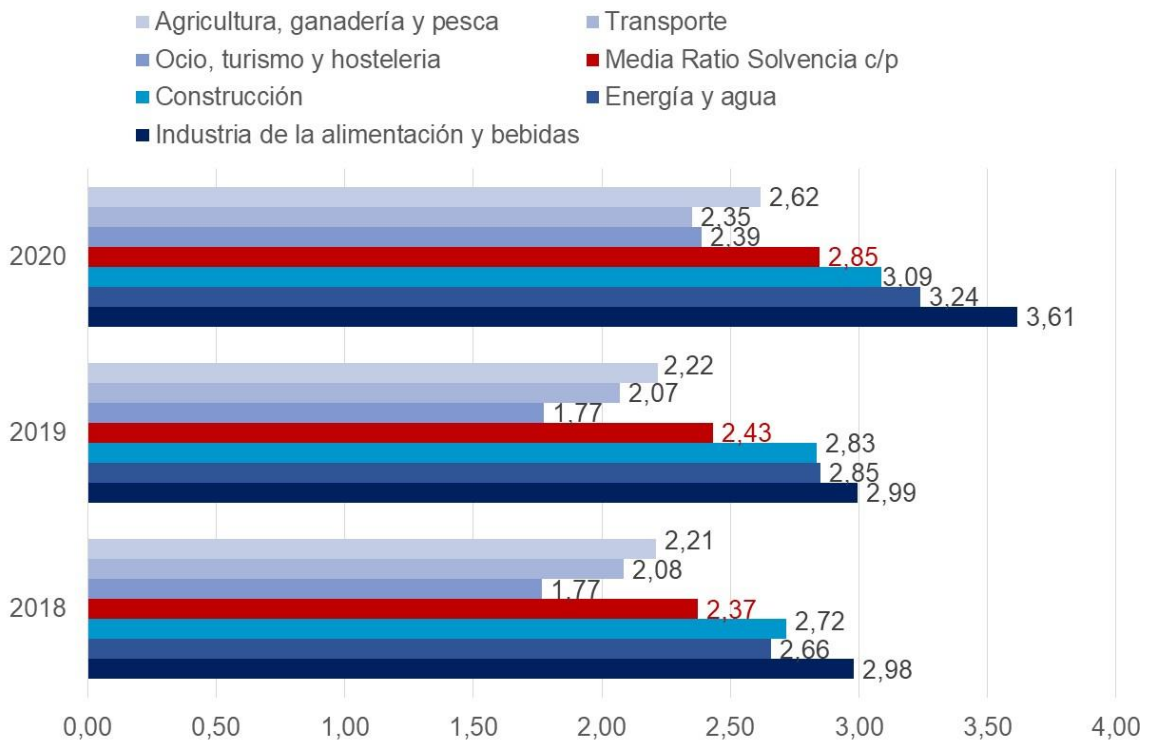
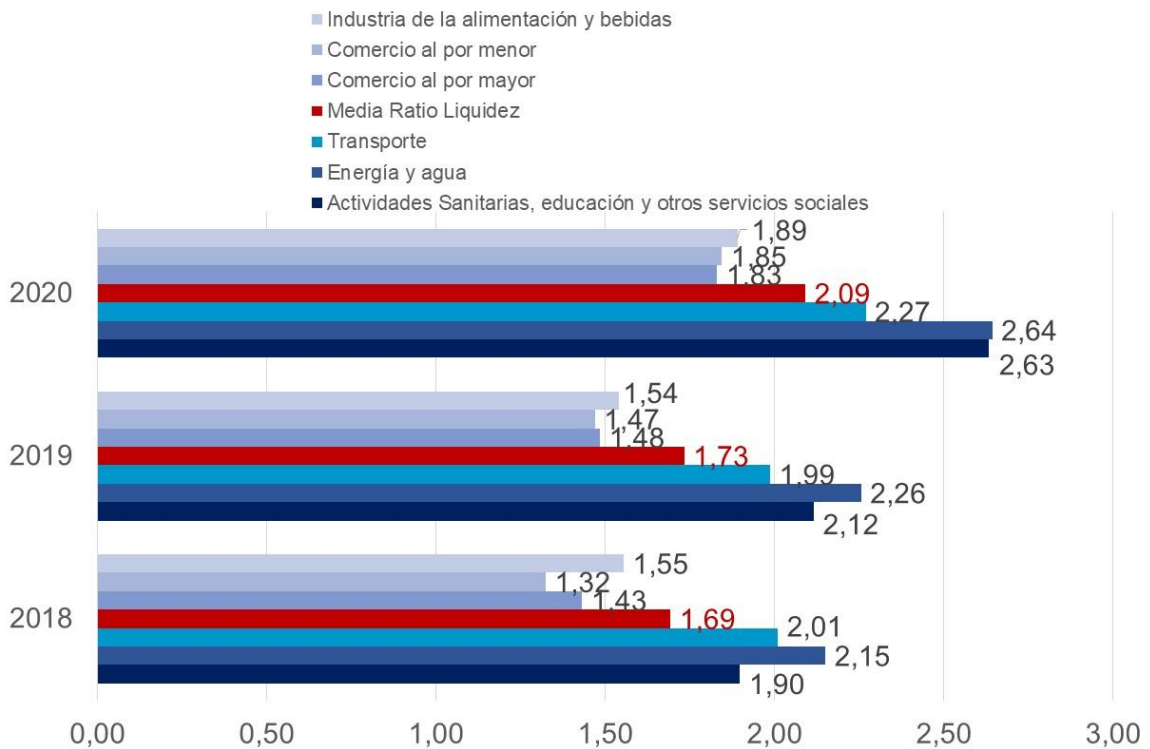
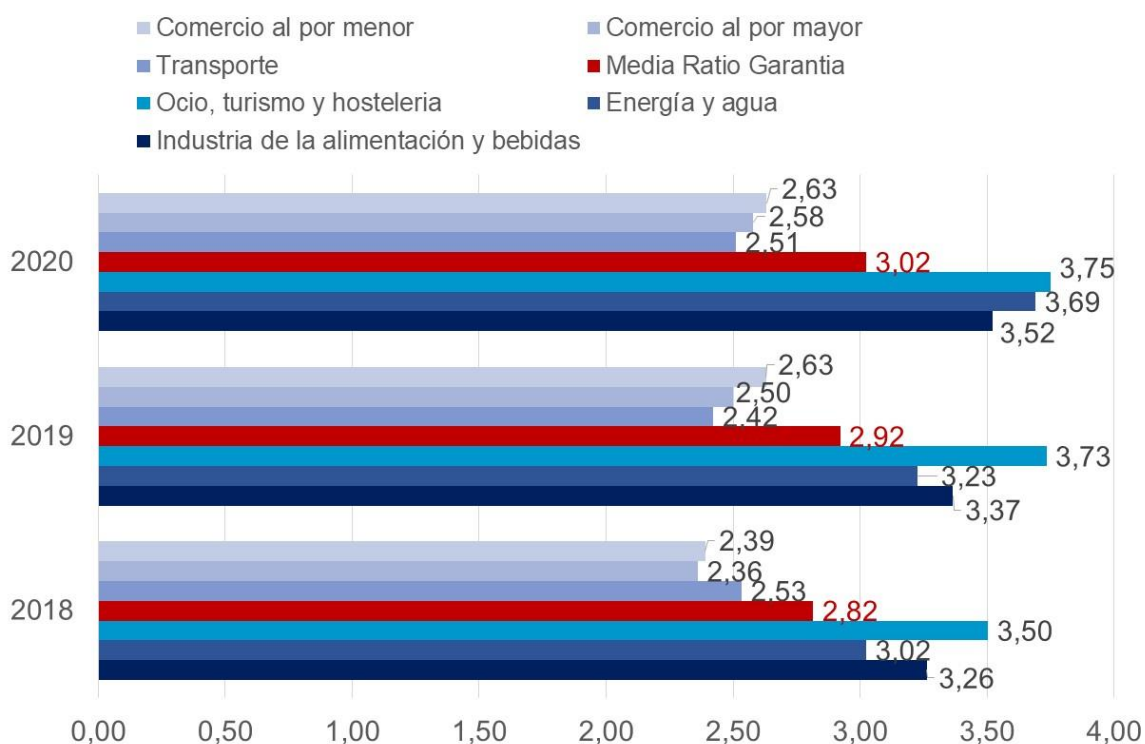


Gráfico 16. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de liquidez "acid-test" según el sector de actividad



En cuanto a la capacidad de las empresas para hacer frente al pago de sus deudas a largo plazo, entre los sectores de actividad que presentan una mayor solvencia, se encuentran la industria de la alimentación y bebidas, energía y agua, y el sector perteneciente a las actividades de ocio turismo y hostelería (Gráfico 17). Por el contrario, el transporte junto con las empresas dedicadas al comercio mayorista y minorista, presentan valores inferiores al promedio, pero igualmente indicadores favorables de la existencia de activos suficientes para hacer frente al total del pasivo.

Gráfico 17. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de garantía según el sector de actividad

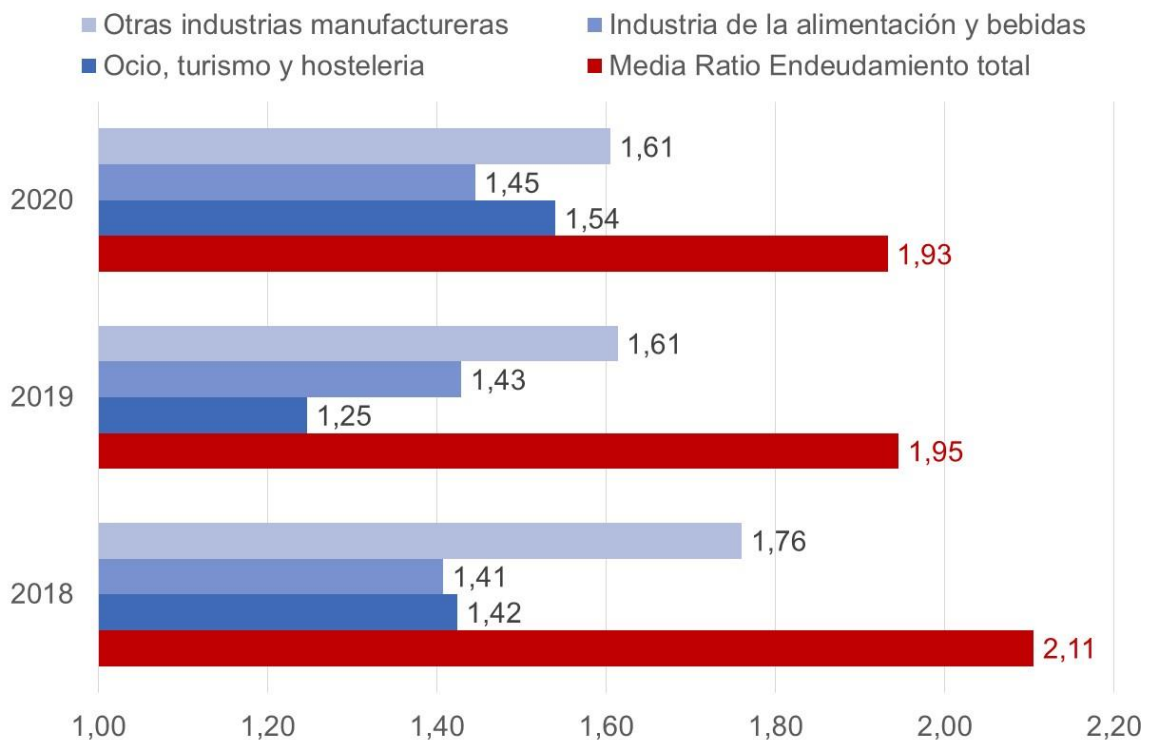


Por lo tanto, las consecuencias de la crisis del Covid-19 en las empresas de Castilla y León no se han reflejado en un empeoramiento de los niveles de liquidez y solvencia ni siquiera en las actividades más perjudicadas por las restricciones a la movilidad.

Como se señala anteriormente, en general los niveles de endeudamiento de los distintos sectores de actividad disminuyen durante la crisis sanitaria. Se puede comprobar en los gráficos 18 y 19, excepto en el caso del ocio, turismo y hostelería en el que llega a aumentar en hasta 29 puntos porcentuales, en las actividades sanitarias y educativas y

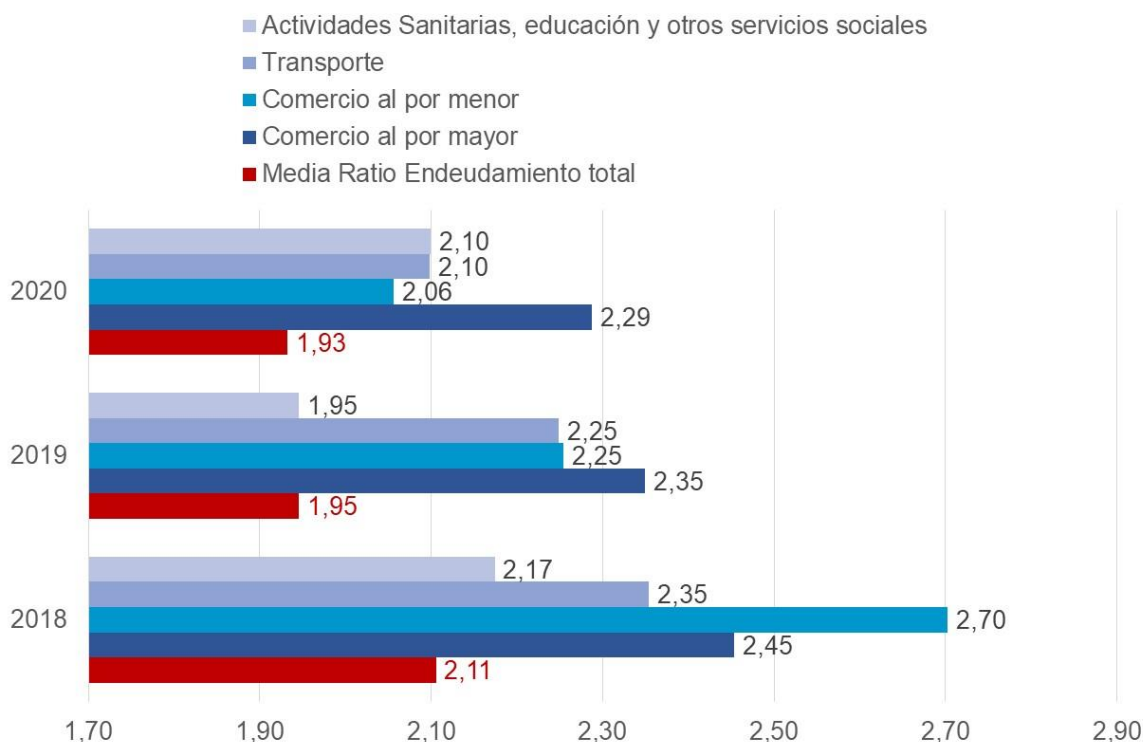
en la industria extractiva y metalúrgica. Es de destacar las actividades relacionadas con el ocio, el turismo y la hostelería como las más afectadas por la crisis del Covid-19 en las que el incremento de financiación ajena puede estar promovido para el mantenimiento de un colchón de liquidez ante la elevada incertidumbre (Fernández, 2021), lo que a su vez se ve reflejado en el incremento de los ratios de liquidez en este período. En el caso de las actividades sanitarias y educativas, al ser actividades esenciales en este período, han recurrido a fuentes de financiación ajena para hacer frente a las inversiones que han sido necesarias para hacer frente a la situación pandémica (García de Quevedo, 2021).

Gráfico 18. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según el sector de actividad



El comercio al por mayor y al por menor y el sector perteneciente al transporte presentan unos niveles de endeudamiento elevados que los sitúan como los sectores de actividad más endeudados, especialmente el comercio al por mayor. En el comercio al por menor, es en el que se aprecia una disminución de su nivel de endeudamiento en el año 2020, siguiendo un comportamiento diferente al resto de sectores afectados por la crisis.

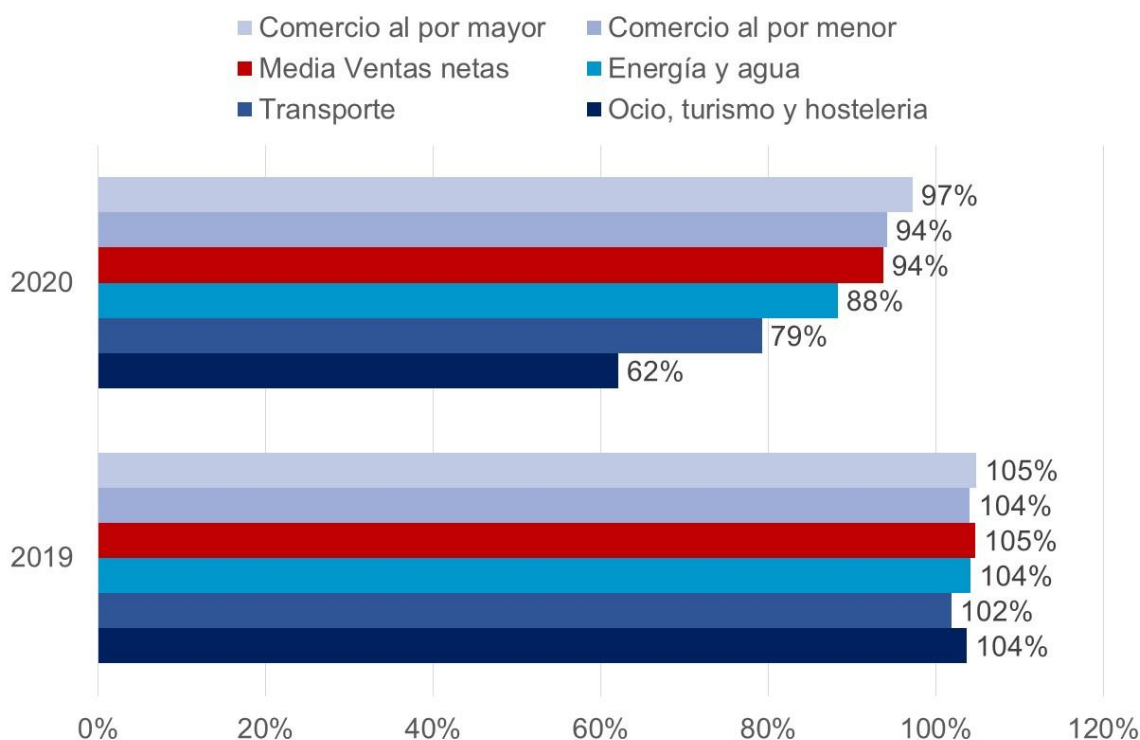
Gráfico 19. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según el sector de actividad



En cuanto al importe neto de la cifra de negocios, se aprecia en el planteamiento de los datos una disminución del volumen de facturación motivado, posiblemente, por el cese temporal de la actividad empresarial, tras experimentar un crecimiento generalizado de las mismas en el ejercicio anterior. Existen ciertas empresas que por ser consideradas como esenciales o de primera necesidad han podido seguir realizando sus funciones y actividad como venían haciendo antes de la pandemia cumpliendo, eso sí, con una serie de restricciones y normativa especiales acordes con la situación vivida en esa época.

En la totalidad de los sectores considerados, se experimenta un descenso en el volumen de ventas, especialmente en el ocio y la hostelería, uno de los sectores que, debido a sus características, más ha sufrido los efectos de las restricciones aplicadas por el Gobierno (Gráfico 20). También destacar la incidencia del cese de actividad económica en los sectores de transporte y energía y agua.

Gráfico 20. Incidencia del Covid-19 sobre la variación del importe neto de la cifra de negocios respecto al año anterior según el sector de actividad



Por último, se estudia los niveles de rentabilidad en este período. En los gráficos 21 y 22, se han representado los sectores en los que se han producido más variaciones. Las empresas de la muestra recogidas en el sector de ocio, turismo y hostelería, presentan una notable reducción en el año 2020, tanto de su rentabilidad económica como financiera, alcanzando en ambos casos valores negativos, del 2% y del 7% respectivamente. Lógicamente, este descenso viene motivado por el cese temporal de la actividad empresarial. En general existe una tendencia al descenso tanto en el caso de la rentabilidad económica como en la rentabilidad financiera, consecuencia de la repercusión económica de la crisis.

Por otro lado, las empresas dedicadas a la construcción y al comercio al por menor junto con el sector de energía y agua, en el caso de la rentabilidad financiera presentan, tal y como se observa en el gráfico 22, una rentabilidad alta, superior a la media. En el caso del comercio al por menor, se mantienen los valores que obtiene la rentabilidad financiera, mientras que sus niveles de endeudamiento descienden notoriamente, lo que se traduce en una buena gestión de la financiación ajena.

Gráfico 21. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad económica según el sector de actividad

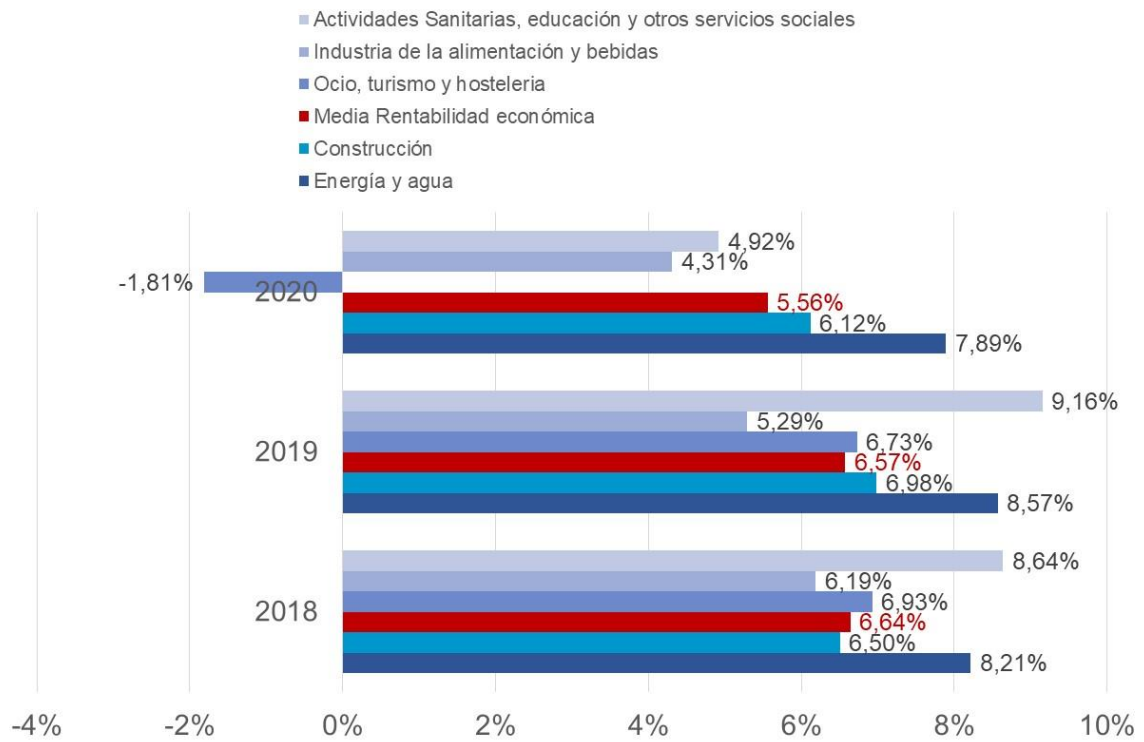
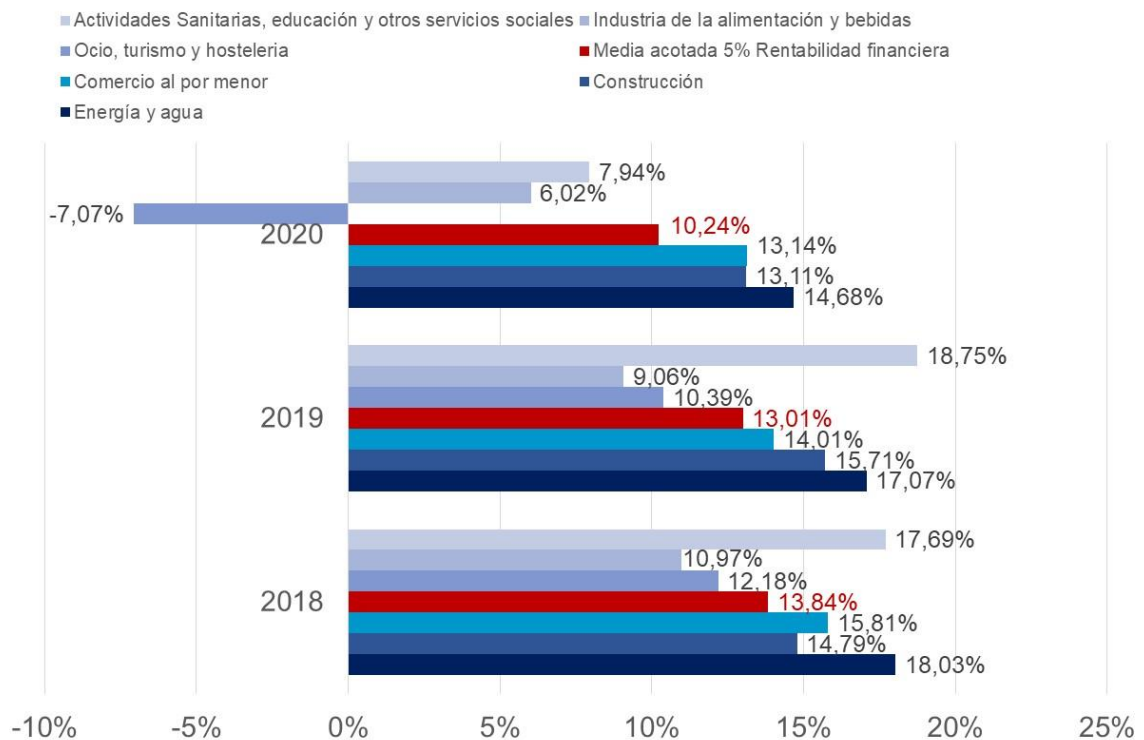
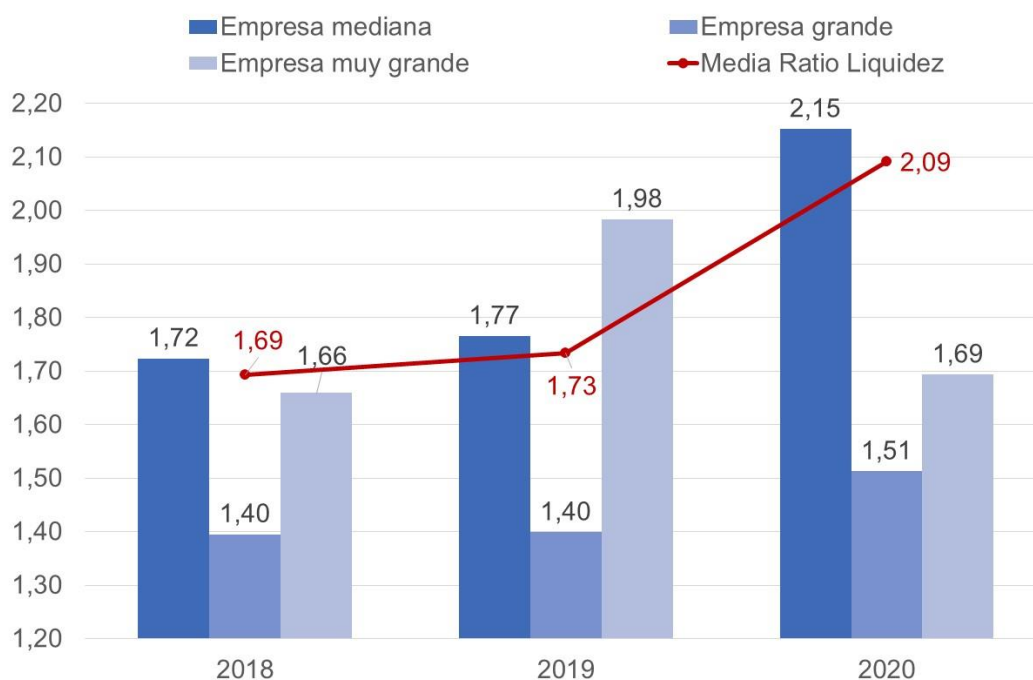


Gráfico 22. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad financiera según el sector de actividad



3.4.1.2. Tamaño de la empresa. Las empresas medianas son las que presentan unos valores de liquidez más elevados, mientras que las grandes empresas alcanzan valores que podrían indicar ciertas dificultades para hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo, como se observa en el Gráfico 23 en el que se representan los valores del indicador “acid test”. La crisis del Covid-19 solamente tiene repercusión negativa en los niveles de liquidez en las empresas muy grandes, mientras el resto de empresas siguen el comportamiento ascendente de la media. El aumento de liquidez más acusado en las Pymes respecto a las grandes empresas, se ha observado también en el estudio realizado por el Banco de España para una muestra de empresas españolas (Banco de España, 2021).

Gráfico 23. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de liquidez “acid-test” según el tamaño empresarial



En general, independientemente del tamaño, las empresas de la muestra presentan una garantía para hacer frente a la totalidad de sus deudas muy elevada, sobre todo las medianas empresas (Gráfico 24). Como en los ratios de liquidez solamente las empresas de mayor tamaño disminuyen las garantías de pago a todos los acreedores, aunque esta disminución no sitúa a estas entidades en situación de inestabilidad financiera.

Gráfico 24. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de garantía según el tamaño empresarial

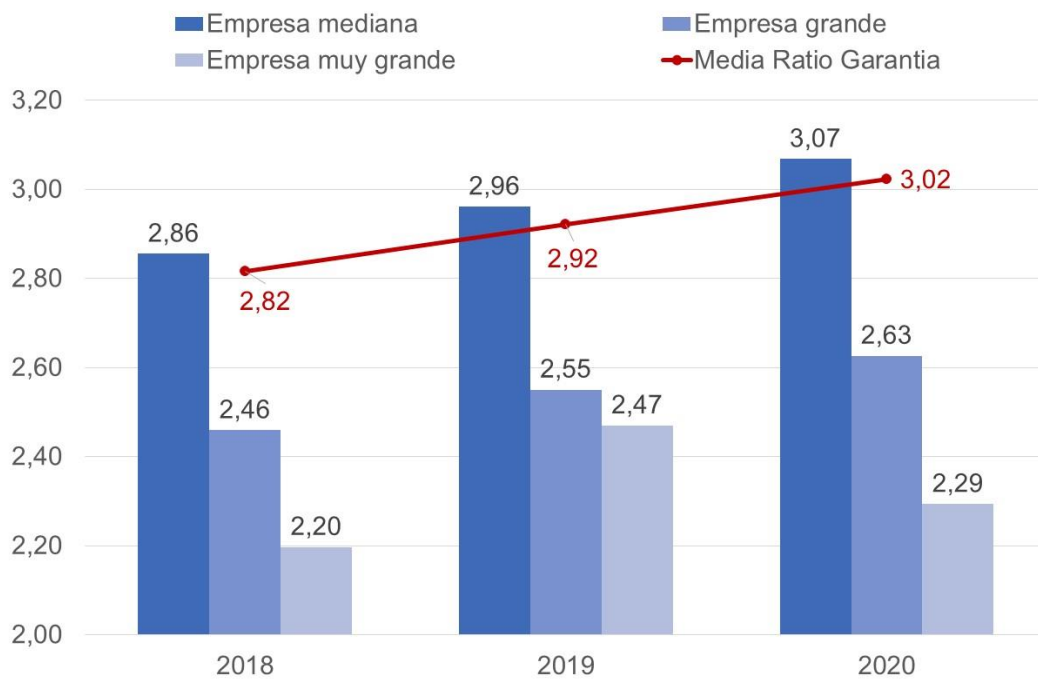
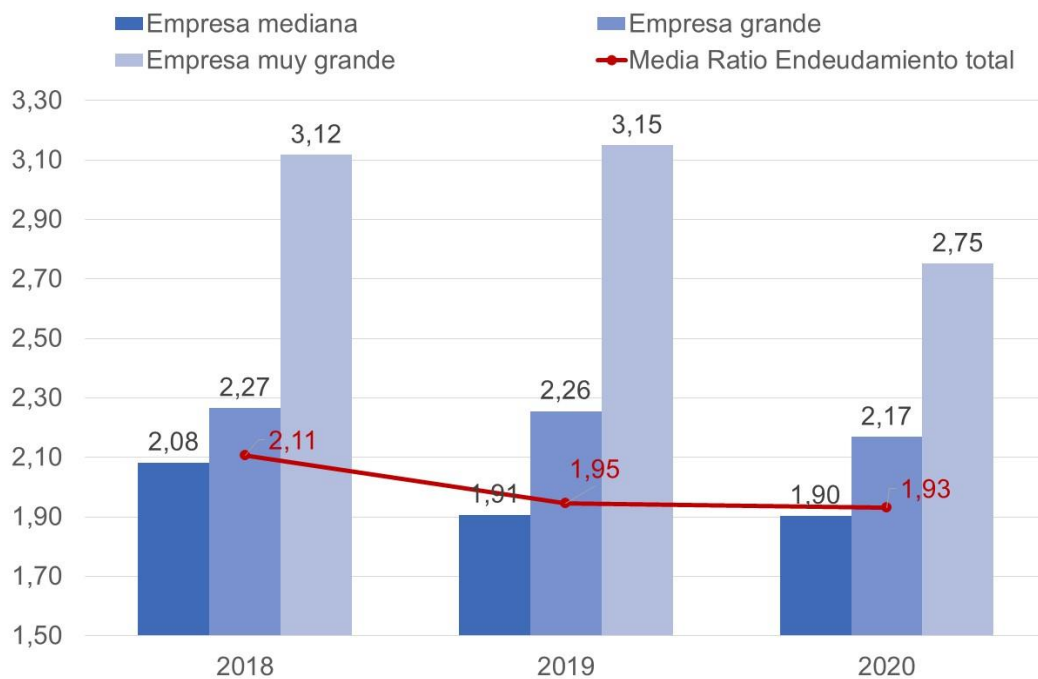


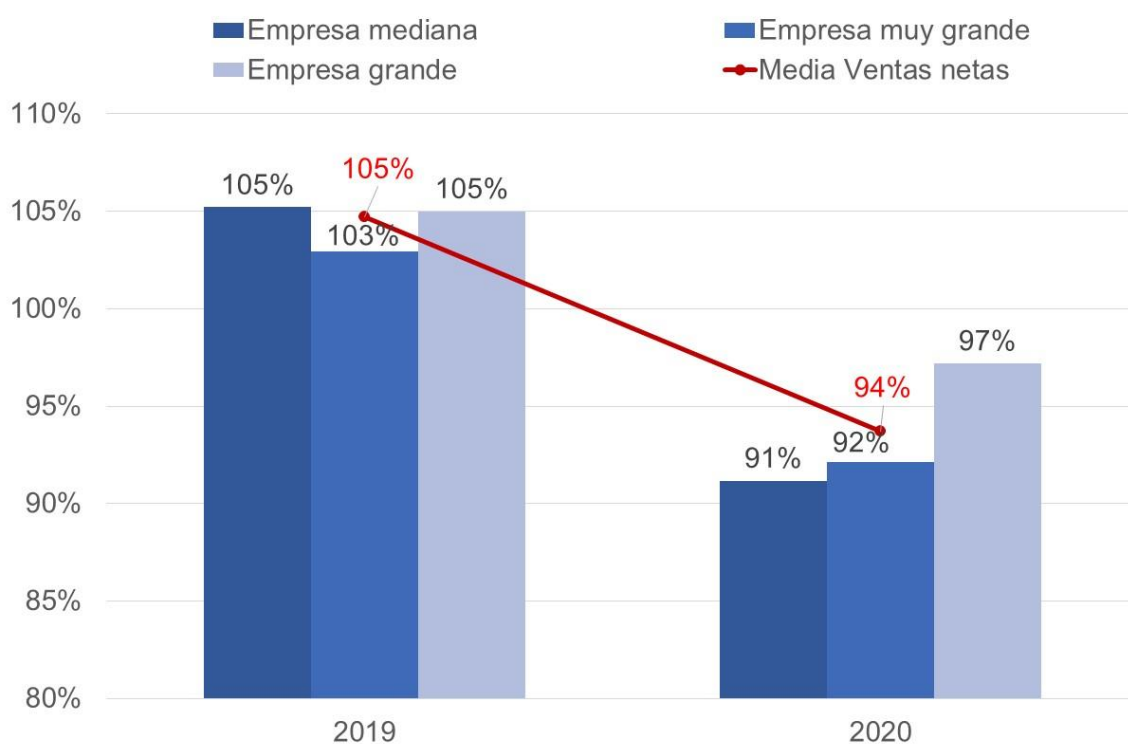
Gráfico 25. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según el tamaño empresarial



Respecto al endeudamiento son las empresas de menor tamaño las que están menos endeudadas (Gráfico 25). Las empresas muy grandes son las que más han reducido su endeudamiento total durante el ejercicio económico de 2020, pero aun así siguen siendo las que más recurren a fuentes de financiación externas para financiar sus activos.

En lo relativo a las ventas, se muestra un descenso en el volumen de las mismas para todas las empresas, especialmente las empresas medianas (Gráfico 26). Estudios recientes reconocen que los efectos de la crisis son mayores en las Pymes (Bartik et al., 2020; OCDE, 2020). En concreto el trabajo de la OCDE a partir de encuestas realizadas en los Estados miembros y en los países asociados concluyen que más de la mitad de las Pymes han sufrido una importante pérdida de ingresos.

Gráfico 26. Incidencia del Covid-19 sobre el importe neto de la cifra de negocios según el tamaño empresarial



El análisis de la rentabilidad económica y financiera, según el tamaño empresarial, refleja que a medida que el valor promedio disminuye, lo hacen las rentabilidades de las distintas agrupaciones, especialmente en el último ejercicio (Gráfico 27 y Gráfico 28). Las empresas muy grandes son las que más han visto influenciada las consecuencias

del Covid en su rentabilidad, especialmente la financiera. También es muy significativo la caída de la rentabilidad en las Pymes al ser las que menor rendimiento obtienen.

Gráfico 27. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad económica según el tamaño empresarial

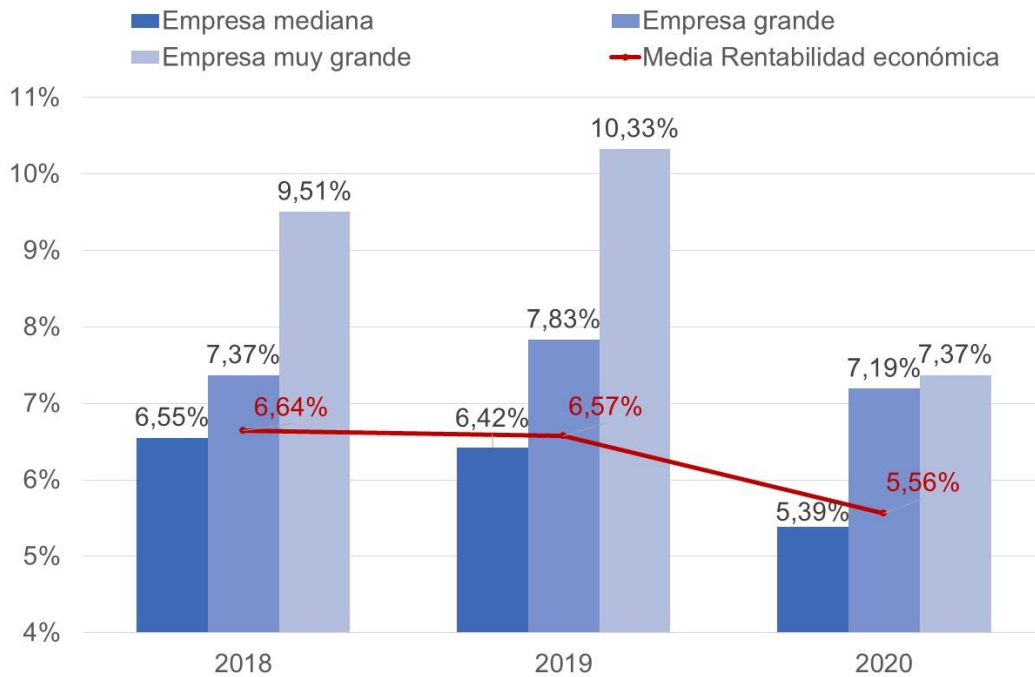
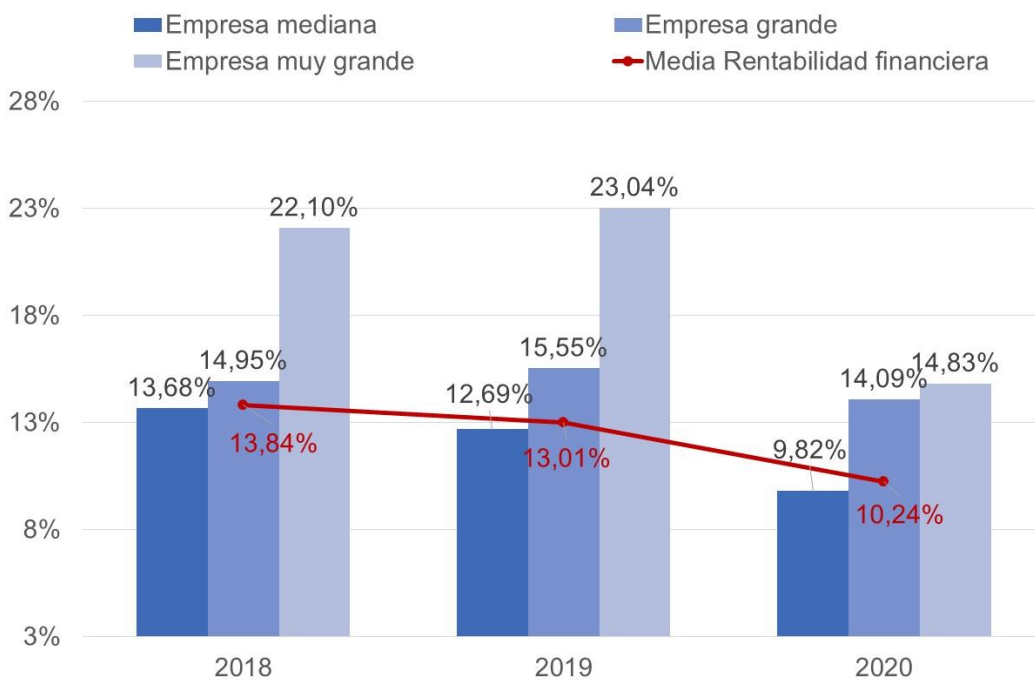
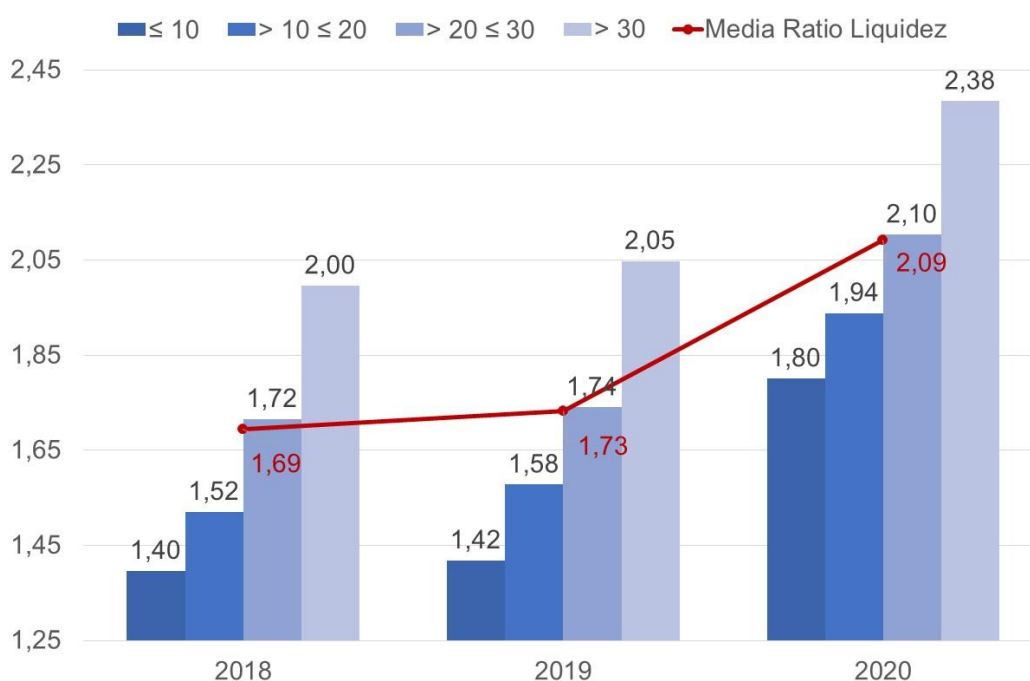


Gráfico 28. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad financiera según el tamaño empresarial



3.4.1.3. Antigüedad de la empresa. En los gráficos 29 y 30, se observa que a medida que aumenta la antigüedad de la empresa mayor es su liquidez y solvencia, y lo contrario ocurre con las empresas de nueva o reciente creación, cuanto menor es la antigüedad de la entidad menor es su liquidez. Esto puede deberse a que las empresas de nueva creación están recurriendo a fuentes de financiación ajena en el momento de su constitución para poder realizar las inversiones necesarias para realizar la actividad. Este supuesto se ve reflejado en los mayores niveles de endeudamiento (véase Gráfico 31) y también en un incremento en la rentabilidad financiera (Gráfico 34).

Gráfico 29. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de liquidez “acid-test” según la antigüedad empresarial



En la totalidad de ejercicios y especialmente en el contexto de crisis, en los distintos tramos de antigüedad la liquidez y la solvencia de las entidades aumenta, lo que puede estar ligado a motivos precautorios, para hacer frente a posibles necesidades futuras, como se ha indicado con anterioridad.

Gráfico 30. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de garantía según la antigüedad empresarial

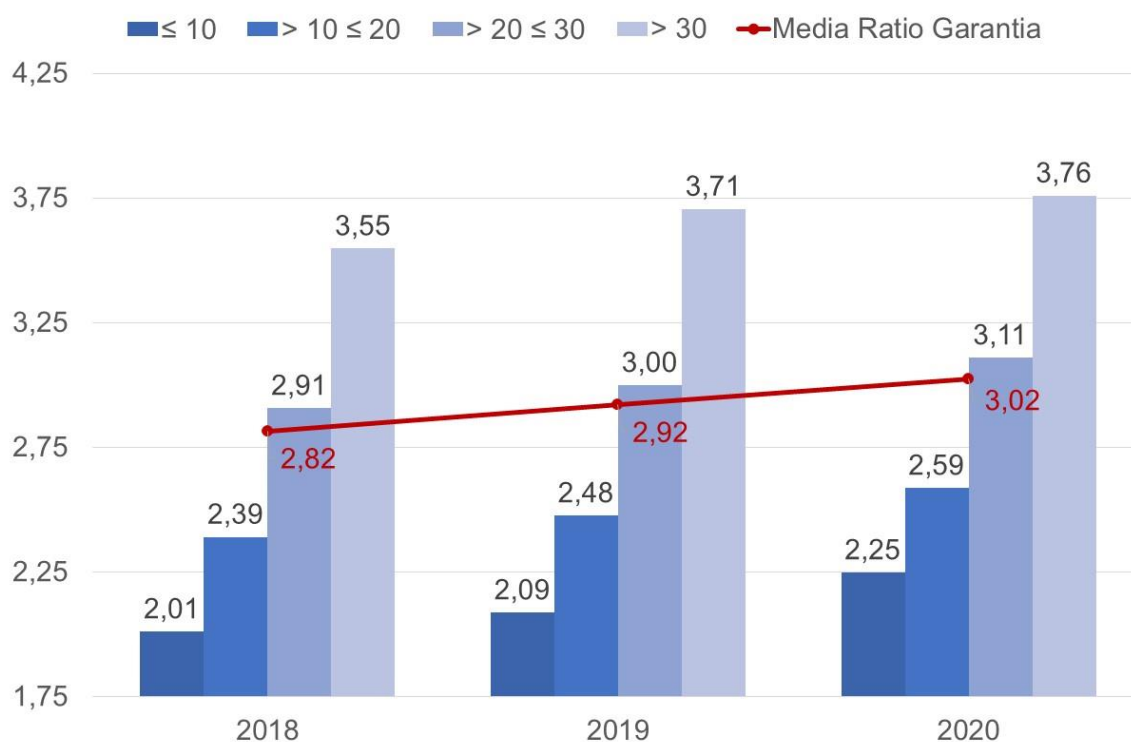
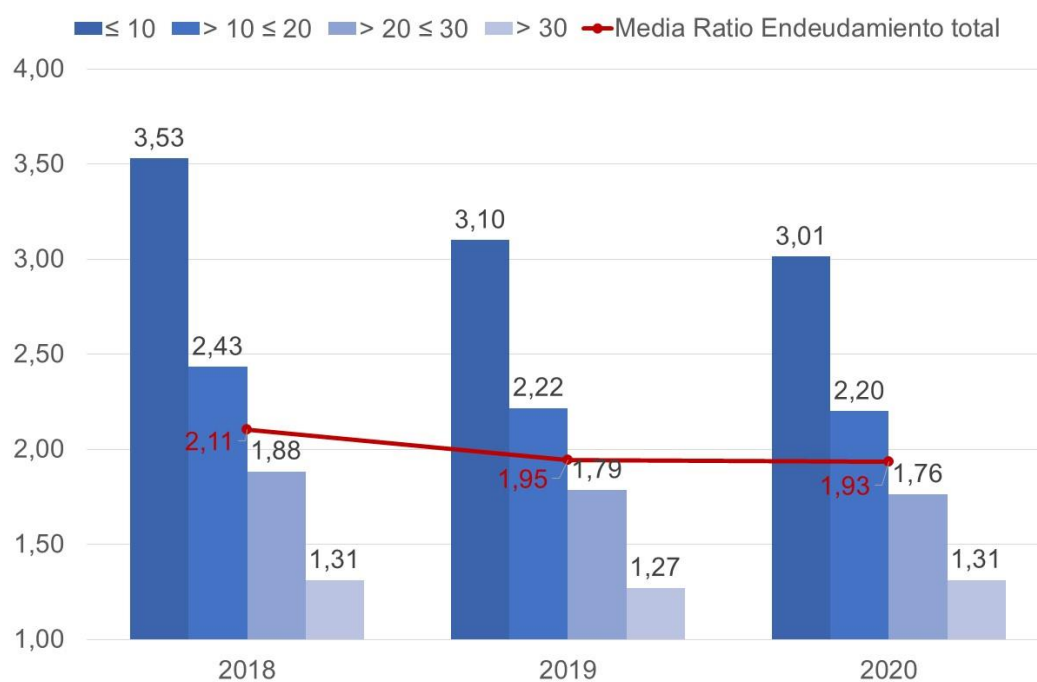


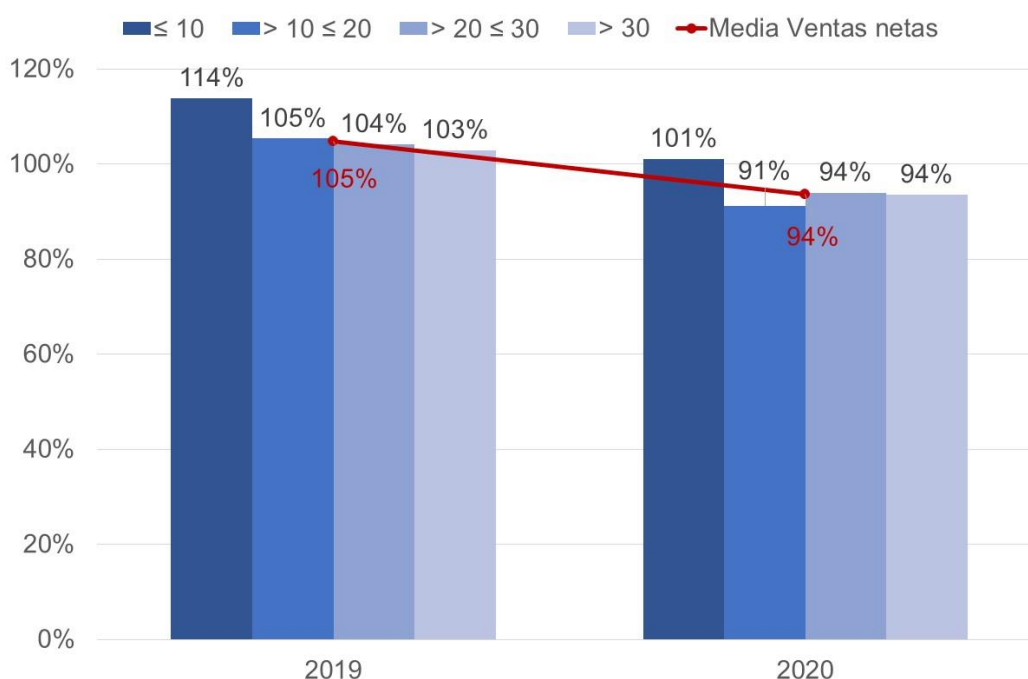
Gráfico 31. Incidencia del Covid-19 sobre el ratio de endeudamiento total según la antigüedad empresarial



Los niveles de endeudamiento de las empresas con una antigüedad inferior a diez años son muy elevados alcanzando un valor de 3, mientras que aquellas que se constituyeron hace más de 30 años tienen unos niveles de endeudamiento aceptables (Gráfico 31). En general, todos los segmentos de antigüedad empresarial siguen la tendencia del promedio de la muestra en el año de la crisis Covid-19, esto es, disminuyen ligeramente el nivel de endeudamiento.

Para los distintos tramos de antigüedad, el Covid-19 ha provocado un descenso en el volumen de ventas, correspondiente con el comportamiento del promedio, siendo este más notorio en las empresas con una antigüedad inferior a los 10 años, teniendo en cuenta el gran incremento de las mismas experimentado en el año anterior.

Gráfico 32. Incidencia del Covid-19 sobre el importe neto de la cifra de negocios según la antigüedad empresarial



Las empresas de más reciente creación obtienen unas rentabilidades superiores al resto (Gráfico 33 y Gráfico 34), esto es debido a los menores niveles de liquidez y mayor endeudamiento. En todos los tramos de antigüedad se aprecia una tendencia a la baja de las rentabilidades, sobre todo en el año 2020, y especialmente en las empresas con un periodo de antigüedad inferior a los veinte años.

Gráfico 33. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad económica según la antigüedad empresarial

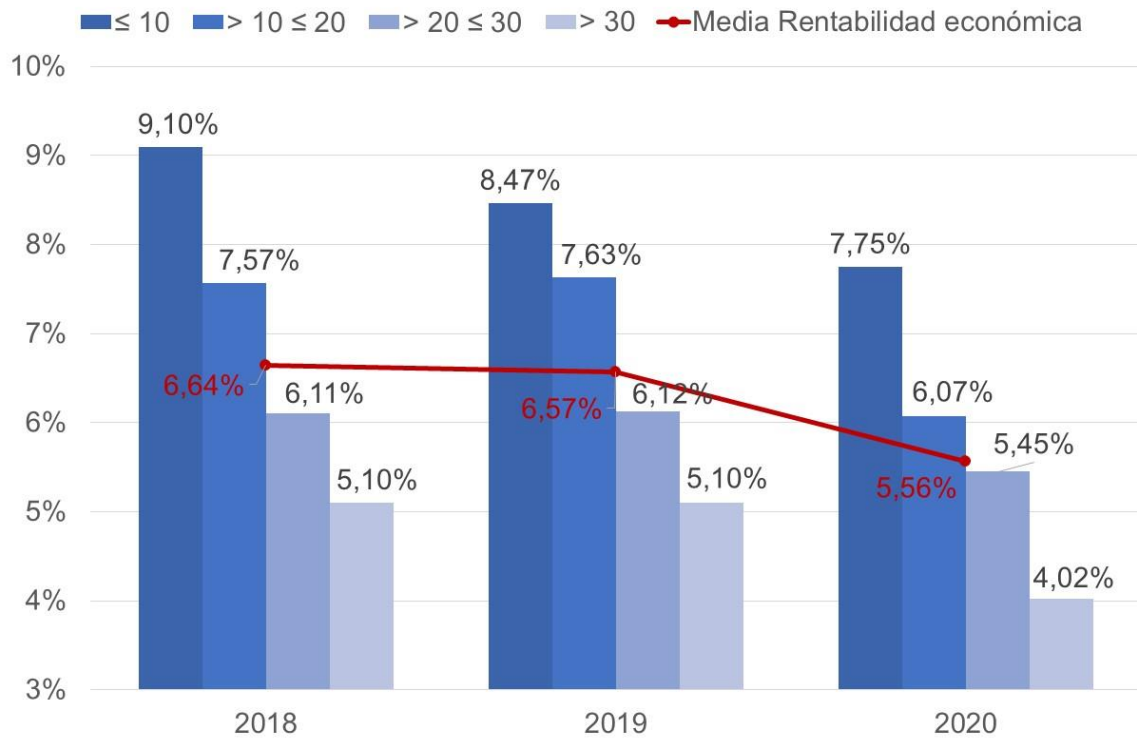
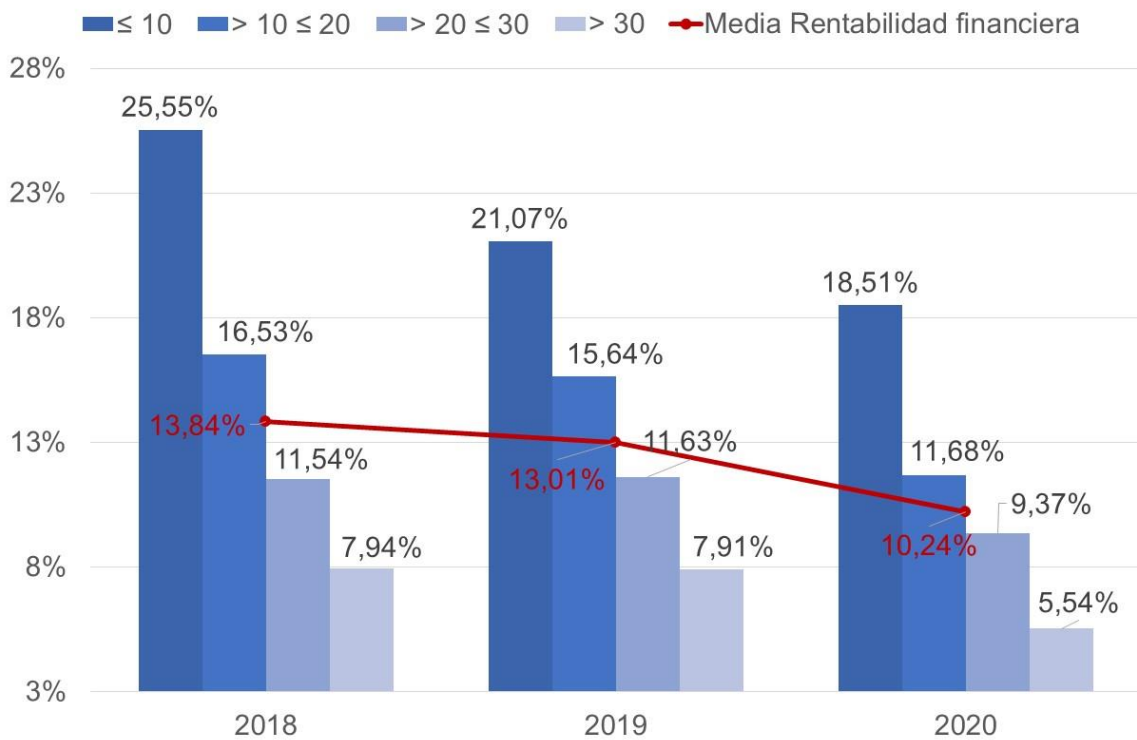


Gráfico 34. Incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad financiera según la antigüedad empresarial



Tanto en el caso del tamaño como en la antigüedad de las entidades de la muestra, en los distintos tramos considerados para cada característica la incidencia del Covid en los indicadores económico-financieros es similar. No obstante, se observa cómo en las grandes firmas y en las empresas de reciente o nueva creación el efecto de la crisis sobre estos indicadores es más pronunciada.

3.4.2. Incidencia del Covid-19 en los indicadores de personal atendiendo a determinados rasgos empresariales

Al igual que en el estudio de la situación económica de las empresas de Castilla y León que componen la muestra, para analizar las posibles repercusiones del Covid-19 en lo que se refiere a la plantilla de personal, se han tenido en cuenta las siguientes variables: el sector de actividad, el tamaño empresarial y la antigüedad de la entidad.

Para el análisis, junto con las variables, se han considerado cuatro indicadores de personal que nos permiten medir la productividad, el coste medio por empleado y el gasto de personal sobre las ventas.

Siguiendo la estructura planteada en el apartado anterior, se estudia el impacto del Covid-19 según el sector de actividad, tamaño y antigüedad de la empresa, analizando en primer lugar la variación del número medio de empleados.

3.4.2.1. Número medio de empleado. En la tabla 13 se presenta una evolución del promedio del número de empleados por sectores de actividad a lo largo de los ejercicios analizados. En la mayoría de los sectores se produce un descenso en el número medio de empleados en el último ejercicio, excepto en el caso de la agricultura, el comercio al por menor los servicios profesionales y, especialmente en el caso, de las actividades sanitarias y la educación. Estos se corresponden con los sectores esenciales que han seguido desarrollando su actividad productiva a pesar de la crisis sanitaria. En sentido contrario, destaca la notable reducción del número de empleados para el ocio, turismo y hostelería, de un 6%.

Tabla 13. Evolución del número de empleados según el sector de actividad

Sector de actividad	Promedio	Promedio	Promedio
	Número de empleados 2018	Número de empleados 2019	Número de empleados 2020
Actividades inmobiliarias	3,64	3,57	3,63
Actividades Sanitarias, educación y otros servicios sociales	40,14	41,87	44,62
Agricultura, ganadería y pesca	15,37	15,94	16,57
Comercio al por mayor	15,39	15,99	15,88
Comercio al por menor	13,35	13,91	14,29
Construcción	17,20	19,08	19,12
Energía y agua	34,42	35,09	34,63
Industria de la alimentación y bebidas	28,04	29,16	28,98
Industria extractiva y metalúrgica	32,29	33,48	32,55
Ocio, turismo y hostelería	31,86	31,58	26,00
Otras industrias manufactureras	34,93	36,04	35,32
Servicios profesionales y empresariales	34,22	37,49	38,62
Transporte	33,82	35,28	34,26
Total	23,68	24,81	24,59

En lo referente al tamaño empresarial y el volumen de empleados, se aprecia un leve descenso en el total de empleados de las empresas medianas (Tabla 14). Las grandes empresas mantienen su volumen de empleados, y destaca claramente el aumento en el número de trabajadores de las empresas muy grandes.

Tabla 14. Evolución del número de empleados según el tamaño empresarial

Tamaño de la empresa	Promedio Número de empleados 2018	Promedio Número de empleados 2019	Promedio Número de empleados 2020
Empresa mediana	15,80	16,41	16,09
Empresa grande	82,32	87,65	87,95
Empresa muy grande	350,32	366,55	374,00
Total	23,68	24,81	24,59

Las empresas con una antigüedad inferior a 20 años, tienen a mantener el número de empleados, mientras que, las empresas con una antigüedad superior han llevado a cabo una reducción mínima en su plantilla de personal (Tabla 15). Por lo que se puede indicar que, la incidencia del Covid en el número medio de trabajadores de las empresas de la

muestra es independiente del número de años en el que las mismas vengán desarrollando su actividad.

Tabla 15. Evolución del número de empleados según la antigüedad de la empresa

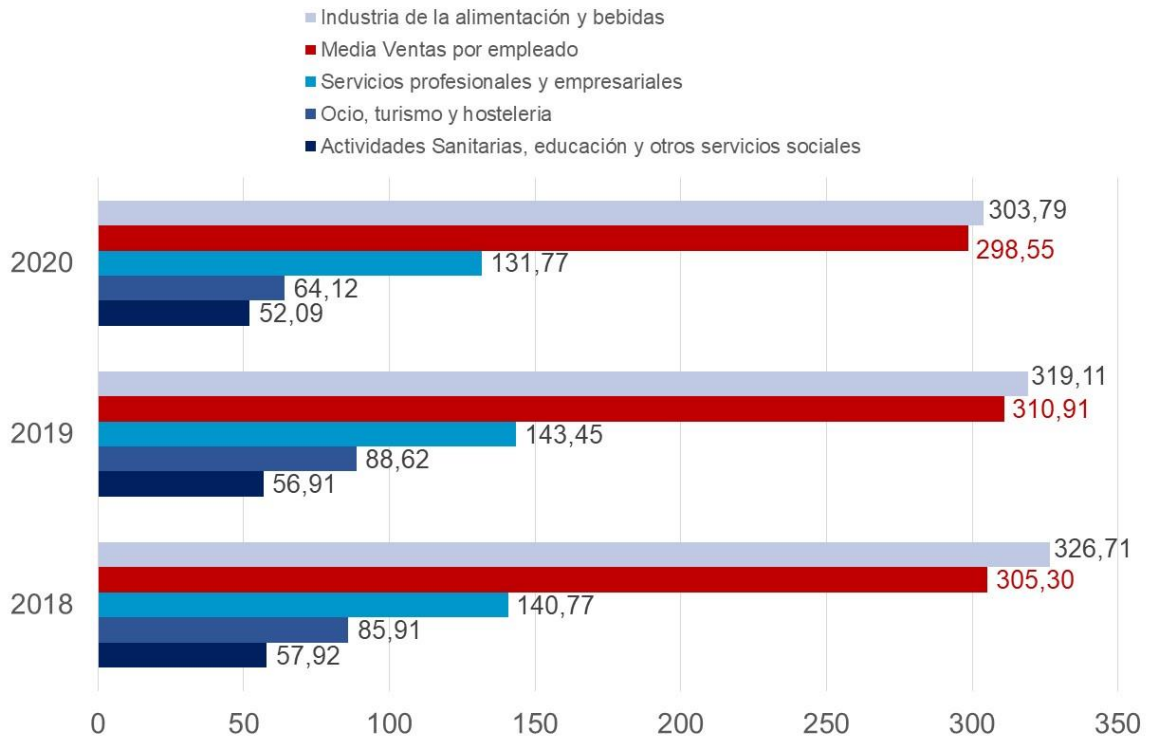
Antigüedad	Promedio de empleados 2018	Promedio de empleados 2019	Promedio de empleados 2020
≤ 10	14,02	15,52	16,05
> 10 ≤ 20	21,31	23,09	23,07
> 20 ≤ 30	22,38	23,34	23,18
> 30	32,93	33,41	32,52
Total	23,68	24,81	24,59

3.4.2.2. Sector de actividad. Las actividades sanitarias además de ser uno de los sectores con mayor peso respecto al volumen de empleados, obtienen el indicador de productividad más bajo tanto para las ventas por empleado como para el beneficio que reporta el mismo. En el año 2020, las ventas por empleado se ven reducidas por la disminución de la facturación hasta en el 80% de las empresas y el beneficio por empleado desciende en algo más del 76% de las entidades. En estas actividades en el año de la pandemia, se ha producido un aumento del número de empleados que se traduce en una reducción de la productividad, lo cual se debe a que el volumen de ventas ha disminuido en el último ejercicio. Esta misma situación, pero en menor medida, se repite en el caso de los servicios profesionales y empresariales y en la agricultura, ganadería y pesca. En cambio, en el comercio al por menor, que mantiene su número de empleados, la productividad de los mismos ha disminuido como consecuencia del descenso de las ventas (Grafico 35 y 36). En conclusión, aunque en determinados sectores de actividad se ha incrementado el personal al tratarse de sectores esenciales el volumen de facturación no ha aumentado en la misma proporción originando una disminución en la productividad de los trabajadores.

En el otro extremo se encuentran, el ocio, turismo y hostelería y el transporte, ambos sectores que, en el último año analizado, han limitado considerablemente el volumen de empleados. En el caso del primero, a pesar de que el número de trabajadores se reduce en hasta un 6%, el beneficio que reportan se ve reducido abruptamente alcanzando valores negativos, al igual que se descienden notablemente las ventas por empleado como resultado del descenso de las mismas. En este caso, las ventas por empleado se

reducen en el 82% de las empresas de la muestra y el beneficio por empleado en algo más del 74%.

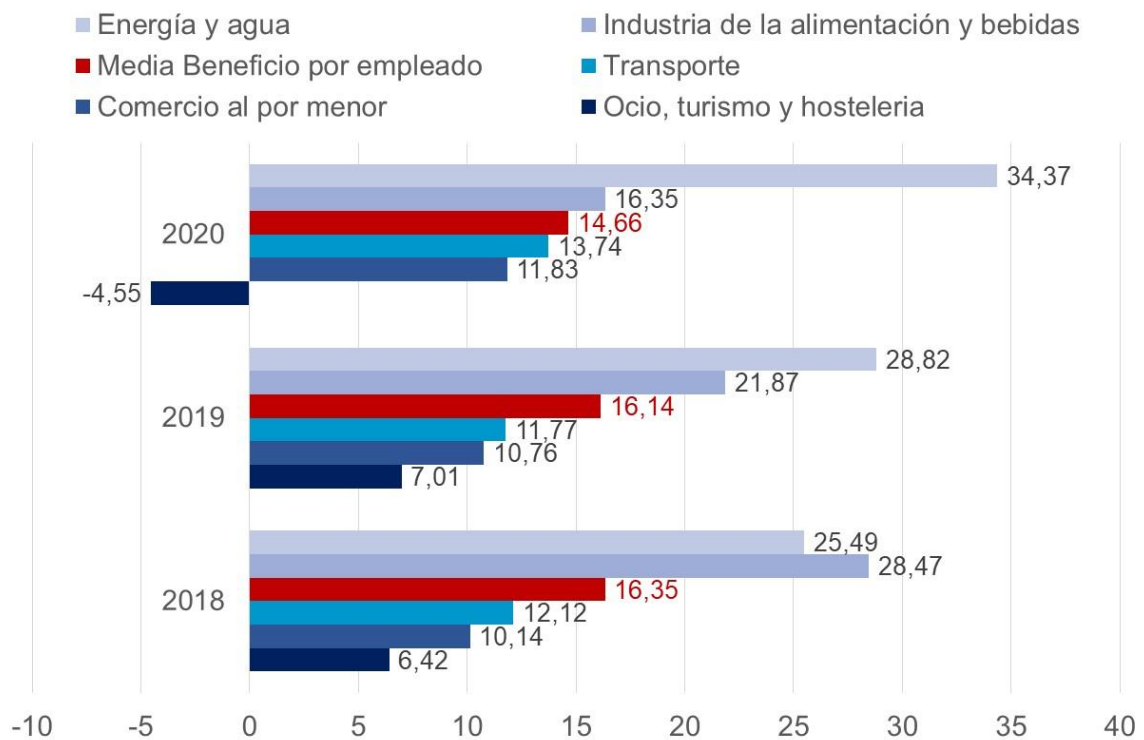
Gráfico 35. Influencia del Covid-19 sobre las ventas por empleado según el sector de actividad.



En el sector de transporte, a diferencia de lo que ocurría con las empresas dedicadas a actividades relacionadas con el ocio, el turismo y la hostelería, el beneficio por empleado asciende en el último ejercicio alcanzando su valor más alto con respecto a los ejercicios anteriores. Sin embargo, cabe destacar el descenso notorio de las ventas por empleado de este sector, consecuencia vinculada con la reducción del volumen de facturación. Estas diferencias en los indicadores de productividad del personal están motivadas por el beneficio obtenido en el ejercicio, que depende de las ventas, así como de otros ingresos y de los gastos en que se incurra.

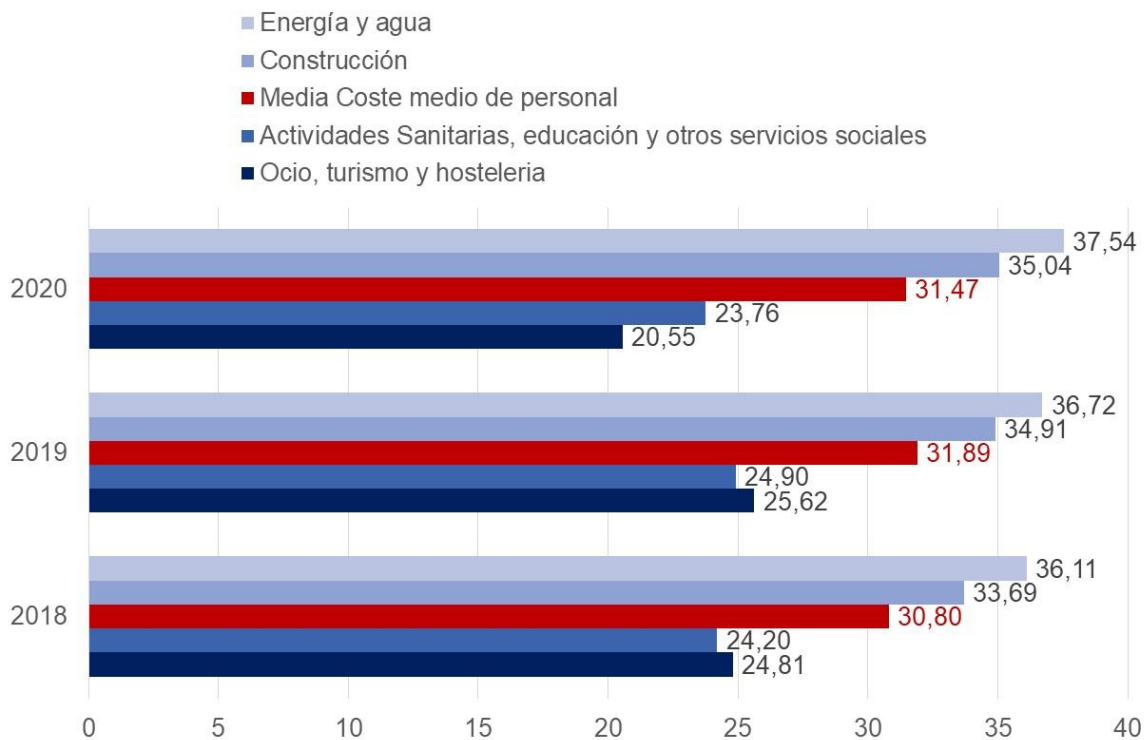
Destacar, tal y como se aprecia en el gráfico 36, las empresas del sector de energía y agua por ser este el que más ha visto incrementado su beneficio por empleado. Esto se ve reflejado en sus niveles de rentabilidad económica que lo sitúan como el sector que más rentabilidad obtiene de los activos que posee y entre los que menos han visto afectada a la misma a pesar de la crisis sanitaria.

Gráfico 36. Influencia del Covid-19 sobre el beneficio por empleado según el sector de actividad



El siguiente ratio de personal que se plantea es el coste medio de personal, la mayoría de los sectores se sitúan por encima del valor del promedio y siguen su comportamiento descendente en el ejercicio económico correspondiente a la crisis. El turismo y la hostelería, las actividades sanitarias y educativas, el comercio al por menor y la agricultura y ganadería son los únicos sectores situados por debajo de la media. (Gráfico 37). Como se ha comentado anteriormente, existe una tendencia generalizada a la reducción del coste medio de personal motivada por el aumento de los ERTES, y por los largos periodos de cese de la actividad económica, como consecuencia de las medidas adoptadas en el país para hacer frente a la expansión del virus, especialmente en las actividades relativas al ocio, turismo y hostelería. La excepción a este comportamiento la marcan las empresas dedicadas a la construcción, a la industria manufacturera y el sector de energía y agua, en los cuales, en el último ejercicio analizado, su coste medio de personal aumenta.

Gráfico 37. Incidencia del Covid-19 sobre el coste medio de personal según el sector de actividad

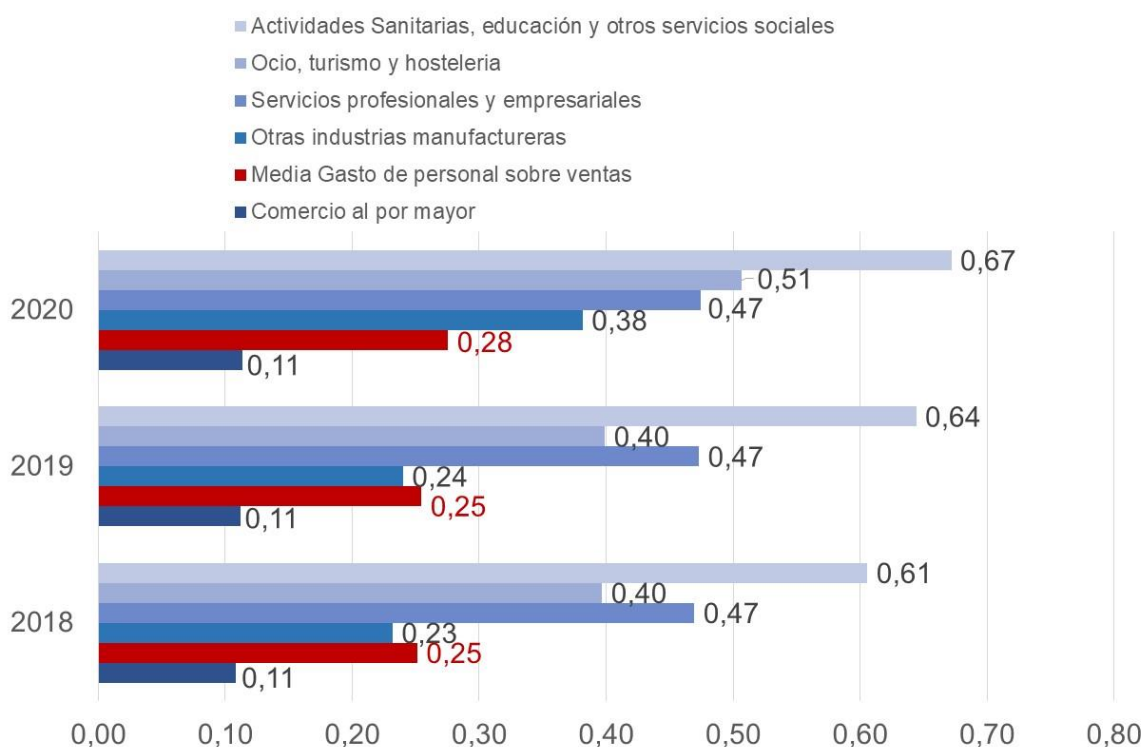


Para finalizar el análisis de los sectores de actividad, se estudia el impacto del Covid-19 en el gasto de personal sobre las ventas (Gráfico 38). En el estudio de este ratio se deberá tener en cuenta, además del número de empleados que incide en el gasto de personal, el importe neto de la cifra de negocios, pues a medida que aumenta este último, el indicador de gasto de personal sobre las ventas debería disminuir siempre que permanezca constante el gasto de personal. En aquellos sectores con menor cantidad de capital humano como el comercio al por menor y al por mayor el gasto de personal adquieren valores de este ratio bajos, mientras que en sectores en los que el capital humano tiene un gran peso, el gasto de personal es más alto. Este supuesto es el caso de las actividades sanitarias y educativas, los servicios profesionales y empresariales, o la industria manufacturera.

En lo referente al importe neto de la cifra de negocios, se apreciaba anteriormente un descenso generalizado desde la aparición del Covid-19. El sector más perjudicado, tal y como se viene plasmando a lo largo del análisis, corresponde al ocio, turismo y hostelería, precisamente por las duras restricciones a las que se ha visto sometido, que

en gran medida han propiciado la reducción del importe neto de la cifra de negocios en un 42% y que tiene como consecuencia el aumento del presente ratio en once puntos porcentuales respecto al año anterior a la crisis.

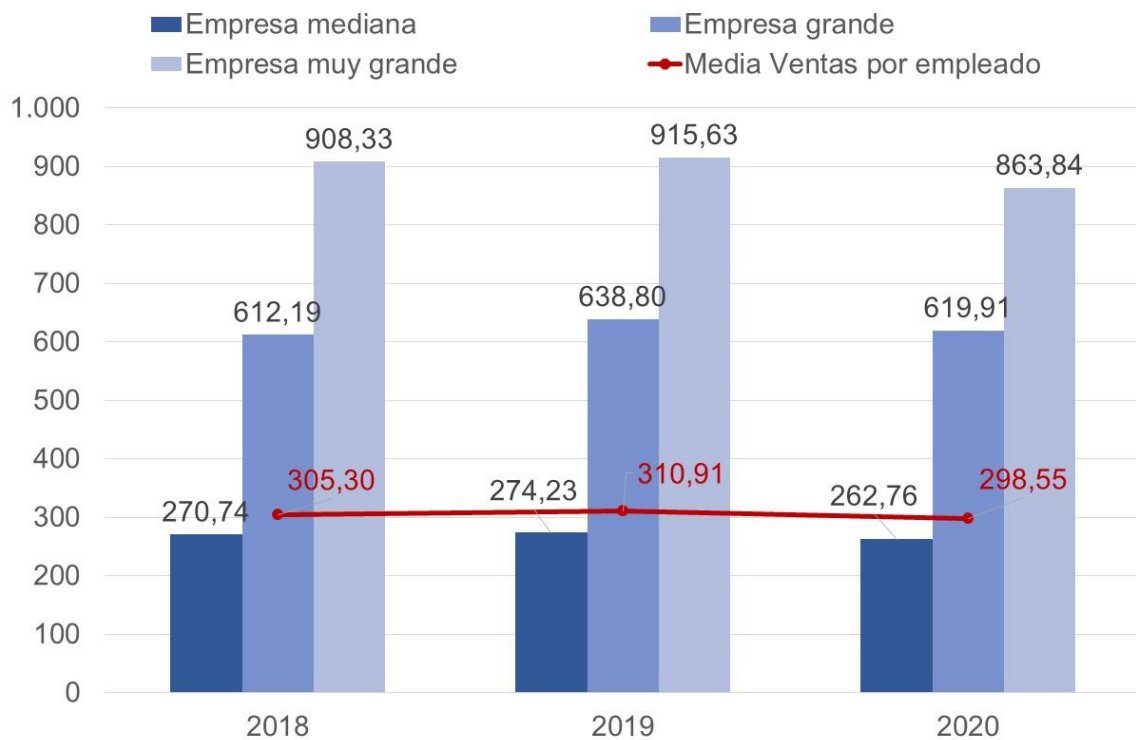
Gráfico 38. Incidencia del Covid-19 en el gasto de personal sobre ventas según el sector de actividad



Cabe destacar, el caso del transporte, que mantiene el gasto de personal sobre las ventas constante a lo largo de los tres ejercicios económicos analizados a pesar del notable descenso del importe neto de la cifra de negocios en el último año. Al igual, llama la atención que a pesar de ser el sector en el que menos disminuyen las ventas netas, la industria manufacturera es el que experimenta el mayor aumento del gasto de personal sobre ventas, en hasta un 14%.

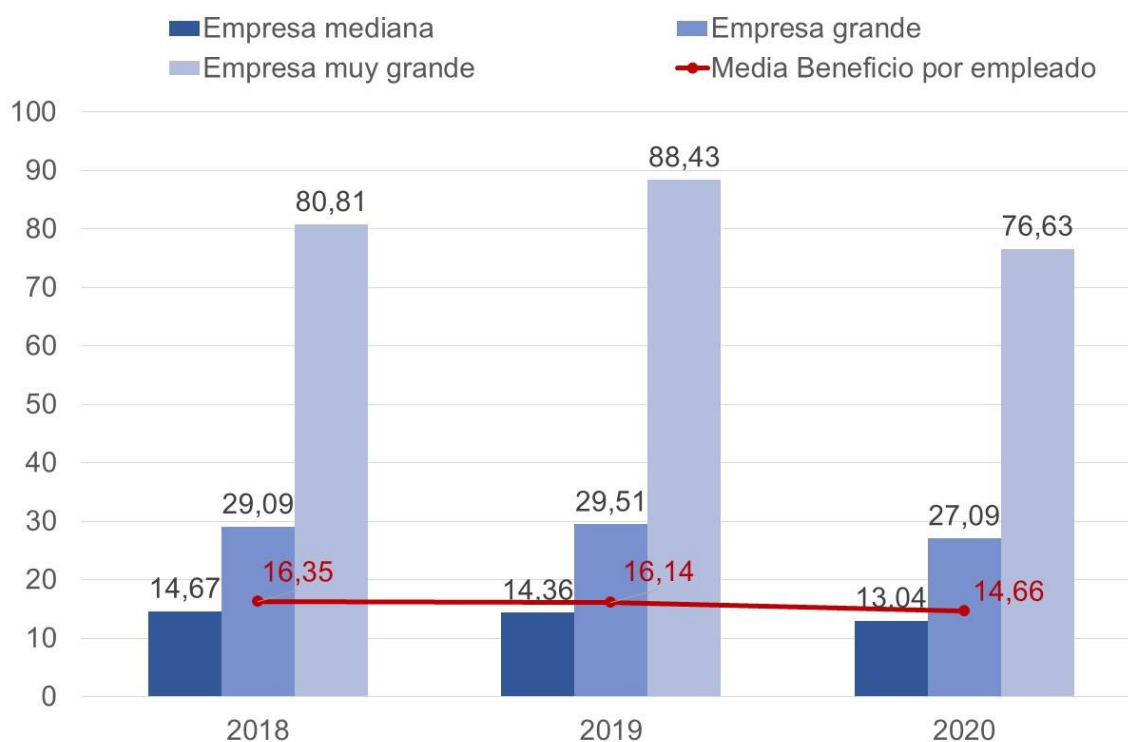
3.4.2.2. Tamaño empresarial, en general, para los distintos tamaños empresariales, y al igual que ocurría en el caso de los sectores de actividad, se aprecia una tendencia al descenso de la productividad de los trabajadores en el último ejercicio, tras el aumento que se produjo de la misma en el ejercicio anterior. (Gráfico 39 y 40).

Gráfico 39. Incidencia del Covid-19 sobre las ventas por empleado según el tamaño empresarial



Con valores por encima del promedio se sitúan las grandes empresas y las muy grandes, siendo las primeras en las que menos incidencia ha tenido la crisis, debido al menor descenso en el volumen de facturación. Por el contrario, el Covid-19 ha tenido una mayor repercusión en las empresas muy grandes respecto a la productividad de sus trabajadores.

Gráfico 40. Incidencia del Covid-19 sobre el beneficio por empleado según el tamaño empresarial



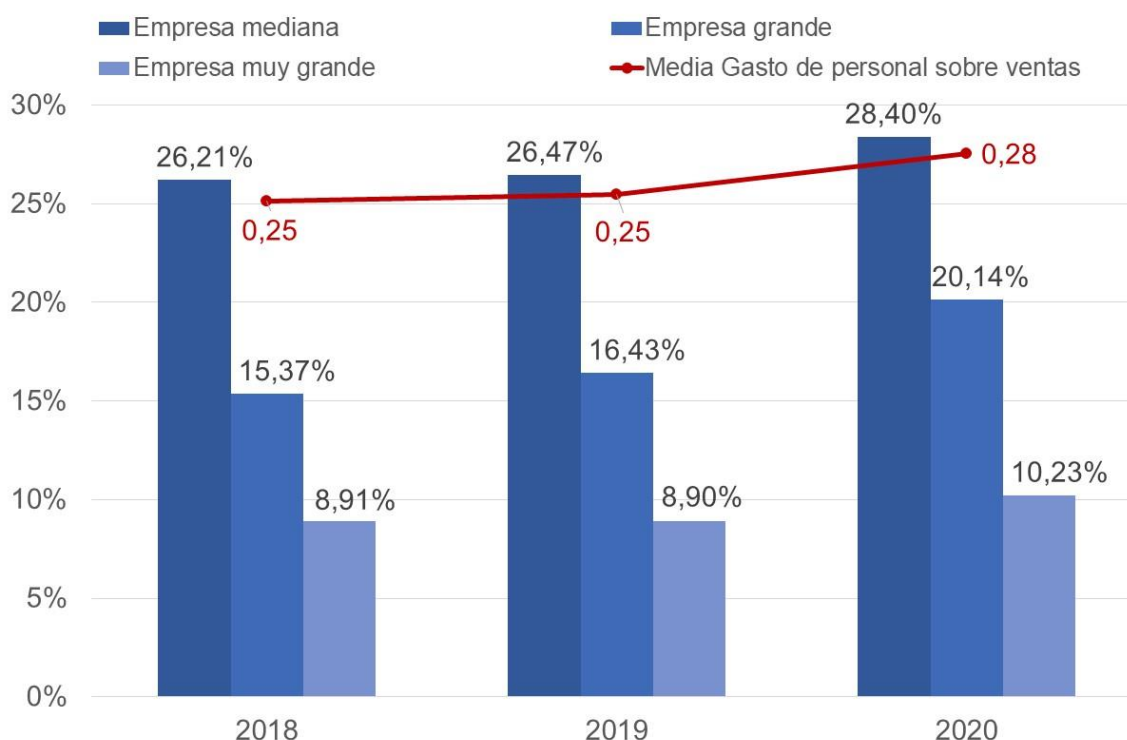
En lo que respecta a la incidencia del Covid-19 en el coste medio de personal según el tamaño de la empresa, cabe destacar únicamente el aumento en el coste medio de personal que experimentan las empresas muy grandes ya que la mayoría de ellas pertenecen a sectores esenciales que han tenido menos dificultades en el desarrollo de su actividad económica durante la crisis, como la industria de la alimentación y las bebidas, la industria manufacturera y el sector de energía y agua (Tabla 16).

Tabla 16. Incidencia del Covid-19 sobre el coste medio de personal según el tamaño empresarial

Tamaño de la empresa	Coste medio de personal		
	2018	2019	2020
Empresa mediana	30,23	31,32	30,83
Empresa grande	35,69	36,76	36,64
Empresa muy grande	44,35	44,89	49,66
Total	30,80	31,89	31,47

En general se aprecia un aumento del coste medio de personal en los distintos tamaños debido al descenso del volumen de facturación en este periodo. En el gráfico 41 se aprecia un mayor incremento del valor de este ratio para empresas muy grandes.

Gráfico 41. Incidencia del Covid-19 en el gasto de personal sobre ventas según el tamaño empresarial



4.2.1.3. Antigüedad. En el ejercicio correspondiente a la pandemia, se ha producido un descenso generalizado de las ventas por empleado, mientras que en lo relativo al beneficio por trabajador obtenido, las entidades más antiguas tienden a mantener sus niveles. En el caso de las ventas (Gráfico 42), se refleja cómo las empresas de reciente o nueva creación se sitúan con los valores más altos, por encima del promedio total. Destacan las firmas con una antigüedad inferior a los 10 años, en las cuales el beneficio aumenta y las empresas situadas en el segundo tramo de antigüedad, por ser las más perjudicadas por la pandemia, tanto a nivel de ventas como de beneficio por empleado (Gráfico 42 y 43).

Gráfico 42. Incidencia del Covid-19 sobre las ventas por empleado según la antigüedad de la empresa

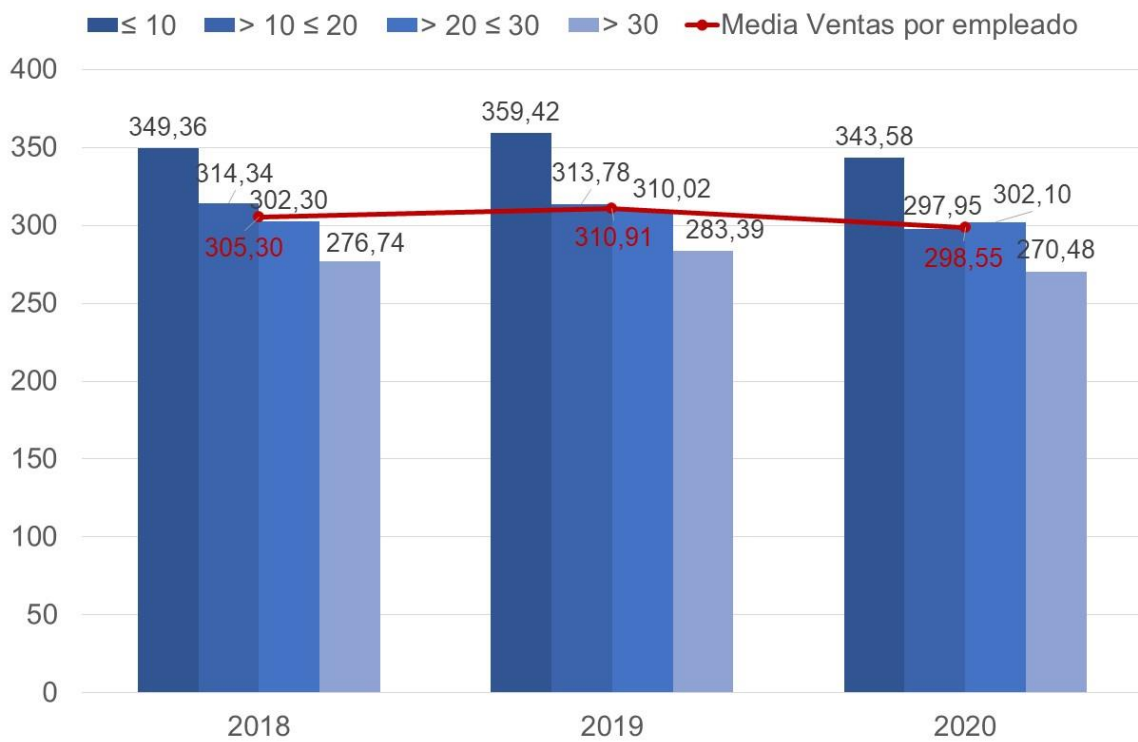
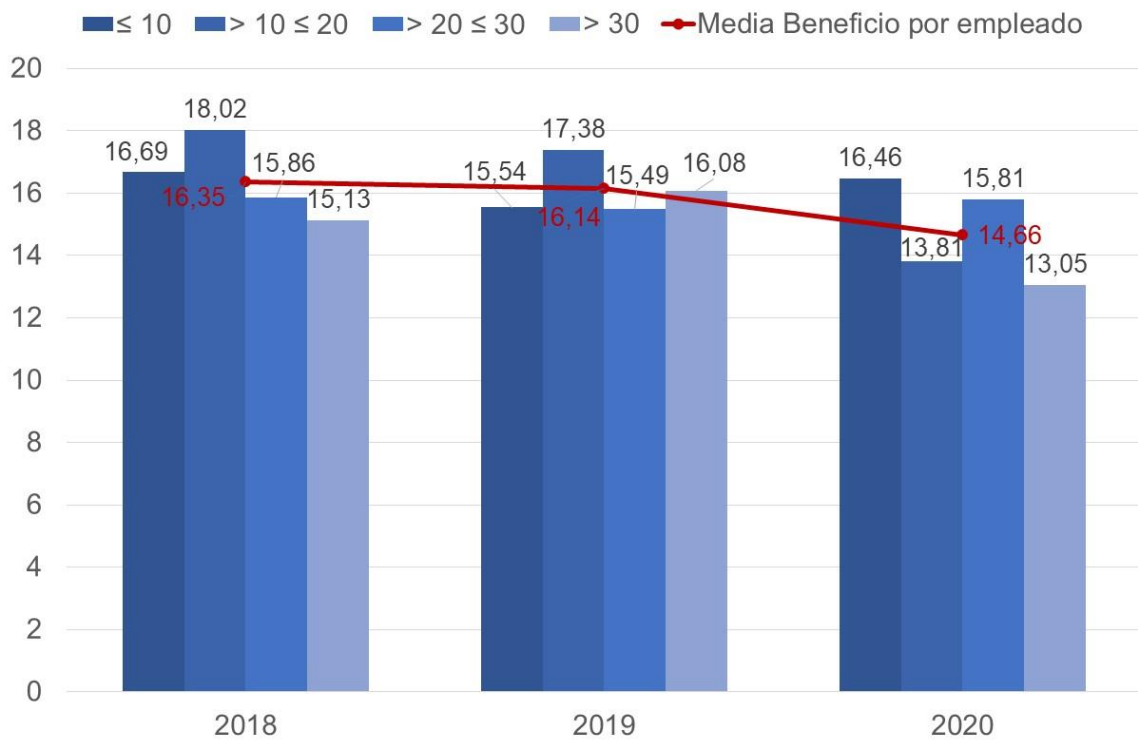


Gráfico 43. Incidencia del Covid-19 sobre el beneficio por empleado según la antigüedad de la empresa



En lo relacionado con el coste medio de personal, se observa un ligero descenso, en el último ejercicio analizado, para el conjunto de tramos de antigüedad (Tabla 17). Se aprecia un mayor valor del coste medio de personal en las empresas de más antigüedad, debido a la presencia de trabajadores con una antigüedad acorde a la de la empresa, y a los cuales corresponde el abono como parte del salario del plus de antigüedad y otros complementos retributivos.

Tabla 17. Incidencia del Covid-19 sobre el coste medio de personal según la antigüedad de la empresa

Antigüedad	Coste medio de personal		
	2018	2019	2020
≤ 10	29,19	30,76	30,72
> 10 ≤ 20	30,05	31,41	30,80
> 20 ≤ 30	30,82	31,65	31,32
> 30	32,39	33,30	32,73
Total	30,80	31,89	31,47

En último lugar, y en referencia al gasto de personal sobre ventas, simplemente destacar un incremento más significativo en las entidades con una antigüedad entre 10 y 20 años y de más de 30 años, correspondiente al descenso del importe neto de la cifra de negocios (Tabla 18).

Tabla 18. Incidencia del Covid-19 en el gasto de personal sobre ventas según la antigüedad de la empresa

Antigüedad	Gasto de personal sobre ventas		
	2018	2019	2020
≤ 10	0,25	0,23	0,24
> 10 ≤ 20	0,26	0,27	0,31
> 20 ≤ 30	0,24	0,24	0,25
> 30	0,26	0,26	0,29
Total	0,25	0,25	0,28

En lo relativo a la influencia del Covid-19 sobre los indicadores de personal, no se observa una repercusión motivada por la antigüedad de las mismas, salvo en el caso de la productividad la cual se ve reducida en el último ejercicio, afectando principalmente a las empresas con trayectoria de entre 10 y 20 años.

4. CONCLUSIONES

La irrupción del Covid-19 en nuestro país ha supuesto unas consecuencias devastadoras tanto a nivel económico como a nivel de destrucción de empleo, lo cual se ve reflejado en la caída del PIB español, en el descenso producido en los datos de afiliación a la seguridad social y en la cantidad de empresas destruidas. Sin embargo, un factor clave en las consecuencias ha sido el impacto asimétrico del Coronavirus desde una triple perspectiva: la sectorial, la territorial y la temporal. La segunda hace referencia a la incidencia en cada una de las comunidades autónomas del país, mientras que la última hace referencia al periodo desde la irrupción del Covid en el país y los distintos tiempos de recuperación en la economía.

En este trabajo se ha realizado un análisis de la incidencia del Covid-19 en la situación económico-financiera, y en determinados indicadores de personal, tomando como referencia una muestra de empresas ubicadas en la comunidad autónoma de Castilla y León. A su vez se analiza si determinadas características empresariales, como el sector de actividad, el tamaño empresarial y la antigüedad, han podido influir en la magnitud de las consecuencias económicas y de personal.

Para el conjunto de la muestra, los niveles de liquidez y solvencia, además de incrementarse en el año correspondiente a la crisis sanitaria, son bastante elevados. Esta situación puede justificarse debido a la situación de crisis y la incertidumbre que trae consigo, en la que las empresas con el fin de evitar posibles situaciones de riesgo financiero dejan de acudir al endeudamiento frenando a su vez sus oportunidades de negocio y de expansión. Esto es algo que corroboran los datos obtenidos respecto al ratio de endeudamiento, pues se observa un descenso en los niveles del mismo, especialmente en el comercio y el transporte, dos de los sectores más afectados por la pandemia. Por el contrario, aquellas actividades relacionadas con la sanidad, la educación y la industria extractiva y metalúrgica, precisamente propias de sectores que no se han visto tan afectados por las restricciones impuestas, el nivel de endeudamiento asciende, lo que correspondería a un aumento de las fuentes de financiación ajenas para hacer frente a las inversiones que han sido necesarias para combatir la crisis derivada de la pandemia.

La incidencia de la crisis del coronavirus, se ve claramente reflejada en el descenso generalizado del importe neto de la cifra de negocios en los distintos sectores,

especialmente en el ocio, turismo y hostelería y en el transporte, con una caída del 42% y del 23% respectivamente. Llama la atención el caso de este primer sector, en el cual a pesar de la pérdida de ingresos consecuencia del desplome de sus ventas, se observa un incremento de su endeudamiento. Esto puede ser debido a que las entidades que realizan dichas actividades, están recurriendo durante este periodo a la financiación ajena para crear un colchón de liquidez que les permita subsistir hasta el levantamiento de las restricciones y durante su posterior proceso de recuperación.

En cuanto a la rentabilidad de las empresas de la muestra, se observa una caída generalizada en los distintos sectores de actividad, tanto de la rentabilidad económica como de la rentabilidad financiera, en el año 2020. En relación con el notable descenso en el volumen de facturación, las actividades relacionadas con la hostelería, el ocio y el turismo son las más afectadas, llegando a alcanzar rentabilidades negativas. Mientras que, en otras actividades como el suministro de energía y agua, la industria, el sector primario y los servicios profesionales, la incidencia del Covid-19 sobre la rentabilidad no se ha visto tan afectada.

Con carácter global, el impacto del Covid-19 según el sector de actividad, en las empresas de Castilla y León, coincide con el comportamiento de las distintas ramas de actividad a nivel nacional, siendo las actividades económicas pertenecientes al sector primario junto con la sanidad y la educación en las que según los datos analizados, el impacto de la crisis sanitaria ha sido menor, mientras que el comercio, el transporte, la hostelería, el turismo y las actividades recreativas se han visto más afectadas.

En cuanto al tamaño empresarial y la antigüedad de las firmas la incidencia del Covid en los indicadores económico-financieros es similar en todos los tramos considerados. No obstante, se puede apuntar que en las grandes firmas descienden más las rentabilidades y las empresas de reciente creación presentan unos niveles más elevados de endeudamiento y menor liquidez como consecuencia de la crisis.

Respecto a los indicadores de personal, el número medio de empleados para las empresas de la muestra, experimenta un descenso en el año 2020. En contraposición con la tendencia global, se encuentran las actividades relacionadas con la agricultura, el comercio al por menor, los servicios profesionales y, especialmente el caso, de las actividades sanitarias y la educación, en las que se produce un incremento del mismo

en el último ejercicio. Estas actividades corresponden, precisamente con aquellos sectores considerados como esenciales o que durante la crisis han podido seguir desarrollando su actividad productiva sin verse tan afectados por las restricciones como, por ejemplo, la hostelería el turismo y las actividades recreativas, en los cuales el número de trabajadores ha descendido notablemente junto con el beneficio obtenido por empleado. Igualmente, este sector, ha sido uno de los que más ha tenido que recurrir a los ERTES, claramente motivados por el cese de la actividad económica. En general, y en cuanto a los ratios de personal se refiere, destacan sectores, que como se viene planteando no han sufrido las restricciones de manera tan severa como son la industria y las empresas dedicadas al suministro de energía y agua.

Teniendo en cuenta el tamaño empresarial, destaca el incremento de los empleados en el caso de las entidades de mayor tamaño. Estas, durante el último ejercicio analizado, han experimentado un notable ascenso del coste medio de personal, ya que la mayoría de ellas se dedican a servicios esenciales, es decir los menos perjudicados por las restricciones, como la industria y el suministro de energía y agua.

A través de este estudio se ha analizado la incidencia del Covid-19 en la situación económico-financiera y en los indicadores de personal durante el año correspondiente con la llegada del virus al país, observando las variaciones ocasionadas por el mismo con respecto a los ejercicios anteriores. Una de las limitaciones al elaborar dicho estudio es la inexistencia de cuentas anuales cerradas más allá del ejercicio económico de 2020, lo que imposibilita la elaboración de un análisis acerca del impacto del Covid-19 a largo plazo y establecer predicciones certeras relativas al proceso de recuperación económica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros y artículos

Archel Domench, P; Carrasco del Amo, F.; Lizarraga Dallo, F.; Sánchez Alegría, S.; Cano Rodríguez (2022). *Estados contables. Elaboración, análisis e interpretación*. Madrid, Ediciones Pirámide.

Bartik, A. W.; Bertrand, M.; Cullen, Z. B.; Glaeser, E. L.; Luca, M.; Stanton, C. T. (2020). *How are small businesses adjusting to COVID-19? Early evidence from a survey* (No. w26989). National Bureau of Economic Research.

Banco de España (2021). *La evolución económica y financiera de las empresas españolas en 2020 y 2021 según la Central de Balance*. Dirección General de Economía y Estadística.

Beglaryan, M.; Shakhmuradyan, G. (2020). The impact of COVID-19 on small and medium-sized enterprises in Armenia: Evidence from a labor force survey. *Small Business International Review*, 4(2), e298.

Bote Álvarez-Carrasco, V. (2021). Teletrabajo y ERTes, protagonistas del mercado de trabajo en un año aciago. *Economistas*, 172-173, 161-169.

Comisión Europea (2021). *Estudio sobre el impacto de la pandemia de Covid-19 en las regiones ultraperiféricas*. Disponible en https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/policy/themes/outermost-regions/pdf/covid19_or_exec_es.pdf

De la Fuente, Á.; Arruñada, B.; Bermejo, N.; Cerqueira, O.; Martínez, M. C.; Seijo, J. M.; Sanz, J. R. (2021). Cómo ayudar a las empresas en la crisis del Covid. *FEDEA Policy Papers*, 5, 1-34.

Fernández, M. J. (2021). El impacto de la crisis sanitaria sobre las cuentas de los hogares y de las empresas. *Cuadernos de Información Económica*, 282.

Funcas (2020). *Impacto de la crisis del Covid-19 en las comunidades autónomas*. Madrid, Departamento de Coyuntura y Estadística de Funcas. Disponible en <https://www.funcas.es/articulos/impacto-de-la-crisis-del-covid-19-en-las-comunidades-autonomas/>

García de Quevedo Ruiz, J. C. (2021). La actividad del Instituto de Crédito Oficial apoyando a empresas y autónomos para impulsar la recuperación y transformación de la economía española. *Economistas*, 172-173, 88-95.

García Pérez de Lema, D.; Marín Hernández, S.; Somohano Rodríguez, F. (Dirs.) (2021). *Impacto económico de la Covid-19 sobre la Pyme en España*. Colegio General de Economistas de España.

Jiménez Cardoso, S. M.; García-Ayuso Covarsí, M.; Sierra Molina, G. J. (2000). *Análisis financiero*. Madrid, Ediciones Pirámide.

Izquierdo Lanes, G.; González Martín, A.; Vizcaya León, C. (2021). Los sectores productivos en la actual crisis: un impacto muy desigual. *Economistas*, 172-173, 35-42.

Íñiguez Sánchez, R.; Garrido Miralles, P. (2021). *Análisis de estados contables. Elaboración e interpretación de la información financiera*. Madrid, Ediciones Pirámide.

OECD (2020). *Coronavirus (COVID-19): SME policy responses*. Disponible en <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-responses-04440101/>

Rivero Torre, P. (2012). *Análisis de balances y estados complementarios*. Madrid, Ediciones Pirámide.

Word Bank (2020). *Global economic prospects*. Washington DC, World Bank.

Referencias normativas

Ley Orgánica 4/1981, de 1 de junio, de los estados de alarma, excepción y sitio.

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

Real Decreto 476/2020, de 27 de marzo, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.

Real Decreto 487/2020, de 10 de abril, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.

Real Decreto 492/2020, de 24 de abril, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado

de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.

Real Decreto 514/2020, de 8 de mayo, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.

Real Decreto 537/2020, de 22 de mayo, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.

Real Decreto 555/2020, de 5 de junio, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.

Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre, por el que se declara el estado de alarma para contener la propagación de infecciones causadas por el SARS-CoV-2.

Real Decreto 956/2020, de 3 de noviembre, por el que se prorroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre, por el que se declara el estado de alarma para contener la propagación de infecciones causadas por el SARS-CoV-2.

Webgrafía

Actualización nº 11. Agrupamiento de casos de neumonía por nuevo coronavirus (2019-nCoV) en Wuhan, provincia de Hubei, (China):

https://www.sanidad.gob.es/profesionales/saludPublica/ccayes/alertasActual/nCov/documentos/Actualizacion_11_2019-nCoV_China.pdf

<https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/Paginas/estadisticas-informes.aspx>

Plan de desescalada:

<https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/Paginas/enlaces/280420-enlace-desescalada.aspx>

Plan para la Transición hacia una Nueva Normalidad, aprobado por el Consejo de Ministros:

https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/sanidad14/Paginas/2020/03052020_desescalada.aspx