

**LA CREACIÓN Y LA DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS DESDE EL INICIO DE LA PANDEMIA**

Mario Izquierdo

Este recuadro fue publicado anticipadamente el 17 de marzo

A *priori*, cabe esperar que el crecimiento del número de empresas en la economía tienda a presentar un comportamiento cíclico, acelerándose en las expansiones y ralentizándose —o incluso volviéndose negativo— en las recesiones. Además, resulta, en principio, plausible que, en términos de los flujos brutos, la fase alta del ciclo económico venga acompañada de ritmos de creación y de destrucción de empresas que serían, respectivamente, más elevados y más reducidos que en la fase baja de aquel. Desde una perspectiva más estructural, aumentos grandes del número total de empresas irían asociados, en principio, a una mayor acumulación de factores productivos (empleo y capital) y a ritmos mayores de avance de la productividad. Y tasas mayores de rotación empresarial podrían ser indicativas de un nivel de competencia elevado en la economía y de una adecuada reasignación de recursos hacia sus usos más productivos.

Con este trasfondo, resulta de interés analizar la evolución de la demografía empresarial en la actual crisis. La pandemia y las consiguientes restricciones a la actividad económica y a la movilidad han supuesto, para muchas empresas, un descenso pronunciado de ingresos y, por consiguiente, una reducción —a menudo severa— de sus flujos de liquidez. Las autoridades han tratado de paliar los efectos de estos desarrollos mediante el despliegue de un conjunto amplio de medidas, como los préstamos bancarios con garantía del ICO, las moratorias impositivas y crediticias, o las exoneraciones en las cuotas a la Seguridad Social en los ERTE. Sin embargo, es concebible que determinadas empresas, ya sea por sus vulnerabilidades previas a la crisis o porque el impacto de esta haya sido especialmente pronunciado, no hayan logrado sobrevivir, incluso a pesar de las medidas puestas en marcha. En sentido contrario, una fuente de inquietud de la política económica que cobrará relevancia creciente en el futuro es la posibilidad de que algunos elementos del diseño de las medidas entorpezcan el necesario cese en su actividad de las empresas que no sean viables, lo que dificultaría el desplazamiento de recursos productivos

hacia las actividades beneficiadas por las transformaciones estructurales de la economía, algunas de ellas inducidas por la pandemia.

Según la Estadística de Empresas Inscritas en la Seguridad Social, el número de empresas activas había disminuido en febrero de 2021 en casi 50.000 con respecto al nivel de febrero de 2020, lo que, en términos porcentuales, supone un descenso del 3,6 %<sup>1</sup>. Como se observa en el gráfico 1, la mayor caída desde el inicio de la crisis (de casi un 8 %) se observó en abril. En los meses posteriores tuvo lugar una moderación significativa en el retroceso del número de empresas, al compás de la desescalada. Sin embargo, en consonancia con la evolución de la actividad, ese comportamiento relativamente más favorable perdió empuje a partir de los meses de verano, estabilizándose los descensos en sus niveles actuales.

La acusada heterogeneidad de los efectos del COVID-19 a escala sectorial y regional se ha visto reflejada también en la magnitud dispar de la disminución del número de empresas de acuerdo con esas dos dimensiones, de modo que la caída ha sido mucho más pronunciada en las actividades productivas y en las áreas geográficas más afectadas. Por ramas, los descensos más acusados se han observado en los servicios más directamente perjudicados por las diferentes medidas de contención de la pandemia (véase gráfico 2). En concreto, la reducción del número de empresas con respecto al nivel precrisis supera actualmente el 8 % en la hostelería y en las actividades artísticas y recreativas. De modo análogo, se observan también pautas muy dispares por comunidades autónomas, con una disminución del número de empresas mucho mayor en determinadas regiones, como las insulares, con caídas del 6,7 % y del 6,6 % en las Islas Baleares y en Canarias, respectivamente, en consonancia con el mayor peso en su estructura productiva de las actividades de servicios más afectadas.

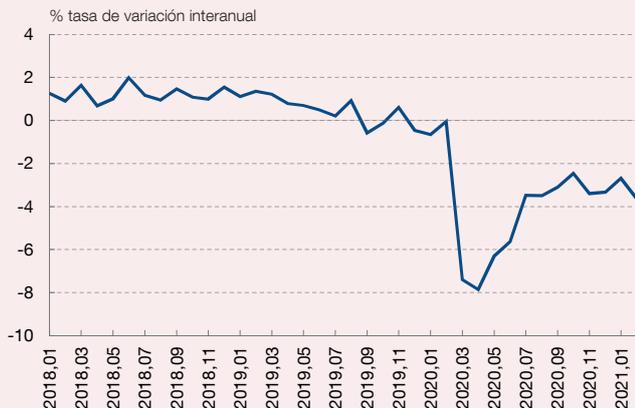
A menudo, se argumenta que las empresas de menor dimensión presentan una mayor vulnerabilidad a los efectos de la pandemia<sup>2</sup>. Sin embargo, esa afirmación

1 En esta estadística, las empresas dejan de estar inscritas cuando no tienen a ningún empleado en alta en la Seguridad Social. Por consiguiente, la baja de una empresa no tiene por qué estar asociada a su disolución definitiva, ya que puede decidir volver a contratar una vez se supere la crisis, pero puede considerarse un indicador aproximado de los efectos de esta última sobre la demografía empresarial.

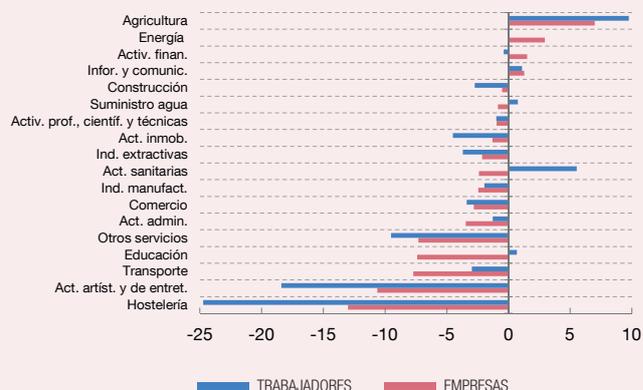
2 A partir de microsimulaciones a nivel de empresa, puede constatarse cómo el aumento de la presión financiera soportada por las sociedades españolas como consecuencia del COVID-19 habría sido más acusado en las de menor dimensión. Véase R. Blanco, S. Mayordomo, Á. Menéndez y M. Mulino (2020), «El impacto de la crisis del COVID-19 sobre la situación financiera de las empresas no financieras en 2020: evidencia basada en la Central de Balances», Artículos Analíticos, *Boletín Económico*, 4/2020, Banco de España. Además, la magnitud de la caída de la facturación y del empleo como consecuencia de la crisis sanitaria habría sido decreciente con el tamaño de las empresas. Véase A. Fernández Cerezo, B. González, M. Izquierdo y E. Moral-Benito (2021), «El impacto económico del COVID-19 en las empresas españolas según la Encuesta del Banco de España sobre la Actividad Empresarial (EBAE)», Artículos Analíticos, *Boletín Económico*, 1/2021, Banco de España.

**LA CREACIÓN Y LA DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS DESDE EL INICIO DE LA PANDEMIA (cont.)**

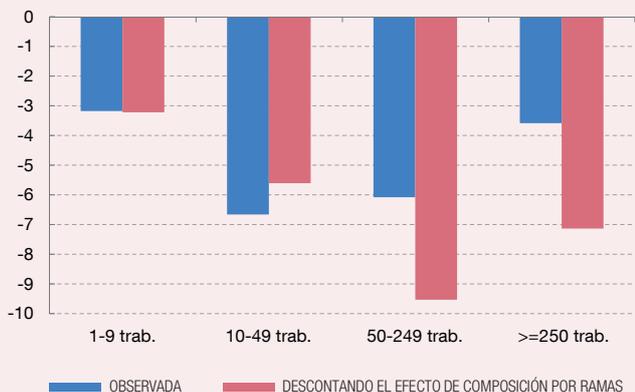
**Gráfico 1**  
EMPRESAS INSCRITAS EN LA SEGURIDAD SOCIAL



**Gráfico 2**  
VARIACIÓN INTERANUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS Y DE TRABAJADORES EN FEBRERO DE 2021, POR RAMAS DE ACTIVIDAD



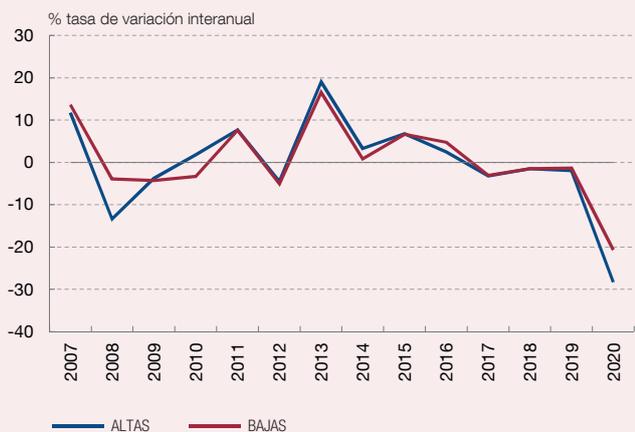
**Gráfico 3**  
VARIACIÓN INTERANUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS, POR TAMAÑO, EN FEBRERO DE 2021



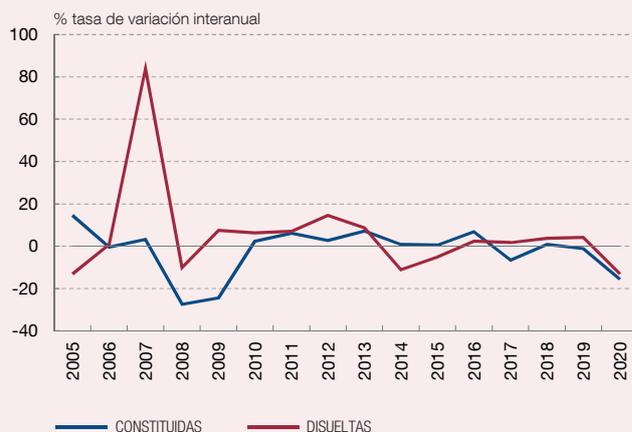
**Gráfico 4**  
VARIACIÓN ANUAL DEL NÚMERO DE EMPRESAS INSCRITAS EN LA SEGURIDAD SOCIAL



**Gráfico 5**  
VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS ALTAS Y LAS BAJAS DE CÓDIGOS DE CUENTA DE COTIZACIÓN EN LA SEGURIDAD SOCIAL



**Gráfico 6**  
VARIACIÓN INTERANUAL DE LAS SOCIEDADES CONSTITUIDAS Y DISUELTAS



**FUENTES:** Estadística de Empresas Inscritas en la Seguridad Social (Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones) y Estadística de Sociedades Mercantiles (Instituto Nacional de Estadística).

**LA CREACIÓN Y LA DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS DESDE EL INICIO DE LA PANDEMIA (cont.)**

estaría sometida a dos cualificaciones si la materialización de la vulnerabilidad se midiera por las cifras de desaparición de empresas con cuenta en la Seguridad Social según el tramo de su tamaño (donde este se define por el número de trabajadores) tras el inicio del COVID-19. Por un lado, la menor destrucción de empresas se habría producido en las más pequeñas de todas, las de menos de 10 trabajadores, y sería solamente a partir de ese umbral cuando se habría observado una relación inversa entre el tamaño de las empresas y su tasa de desaparición desde el inicio de la pandemia (véanse las barras rojas del gráfico 3). En concreto, el número de empresas activas de entre 10 y 49 trabajadores ha descendido hasta febrero casi un 6,7 %, frente al 3,6 % en el caso de las que tienen 250 o más trabajadores. Además, una parte de esa brecha tiene que ver con el hecho de que el tamaño medio de las empresas sea mayor en el caso de las que operan en las ramas cuya actividad se ha visto menos dañada por la crisis. En concreto, la presencia de empresas de mayor dimensión es más frecuente en las manufacturas o en el sector energético, de forma que, si se corrige por este efecto de composición sectorial, la correlación entre el tamaño de las empresas y la evolución de su *stock* tiende a invertirse (barras azules del gráfico 3)<sup>3</sup>.

En términos de las tasas medias correspondientes a años naturales, el descenso porcentual observado en el número de empresas en 2020 fue inferior al de los dos primeros años de la crisis anterior —2008 y 2009— y comparable al de 2012 (véase gráfico 4), a pesar de que la caída de la actividad fue mucho mayor el pasado año. Esta diferencia podría estar reflejando la distinta naturaleza de ambas crisis en dos dimensiones relacionadas entre sí: su origen, asociado a la acumulación de desequilibrios en la recesión anterior y exógeno en la actual, y su grado de persistencia, que en principio debería ser menor en esta ocasión.

El examen por separado de los flujos brutos de creación y de destrucción de empresas revela que, detrás de la reducción de la cifra total de sociedades en la crisis actual, se encuentra una acusada disminución en las nuevas altas<sup>4</sup>. En particular, el número de empresas creadas a lo

largo de 2020 fue un 28,3 % inferior en comparación con los doce meses precedentes (véase gráfico 5). Sin embargo, resulta llamativo que no se haya observado por el momento un repunte de los flujos de bajas de empresas, sino una notable reducción, aunque más pequeña que en el caso de las altas (–20,7 %). Por consiguiente, se ha producido una acusada reducción de la rotación de empresas, definida como la suma de los flujos de entrada y de salida, variable que ha experimentado una caída interanual del 24,5 % en 2020, muy superior a la que tuvo lugar en 2008, al inicio de la anterior recesión (–8,7 %).

La Estadística de Sociedades Mercantiles también ha reflejado esta pauta de descenso de los flujos de creación y de destrucción de empresas en 2020, con disminuciones de las sociedades de nueva constitución y de las sociedades disueltas del 15,8 % y del 13,1 %, respectivamente, con respecto al año anterior (véase gráfico 6). Asimismo, la Estadística de Procedimiento Concursal mostró una disminución del número de empresas en concurso de acreedores en el conjunto de 2020 (del 14,4 %), reflejo de la moratoria aprobada en este tipo de procedimientos en abril del pasado año<sup>5</sup>.

En suma, el considerable retroceso en los indicadores del flujo de destrucción de empresas desde el inicio de la pandemia resulta un tanto contraintuitivo, frente a lo que cabría esperar en un período recesivo. Junto con la naturaleza transitoria de la perturbación, esta evolución podría explicarse por los efectos de las medidas de apoyo adoptadas. La lectura que cabe extraer es, en principio, positiva, por cuanto esas medidas habrían sido efectivas para preservar el tejido productivo. Ahora bien, cabe añadir dos consideraciones de signo contrapuesto de cara al futuro. Por un lado, la prolongación de la crisis sugiere la conveniencia de extender las medidas en el tiempo en el caso de las empresas viables, reorientando además el apoyo proporcionado desde consideraciones de liquidez a otras de solvencia, en línea con las medidas recientemente aprobadas en el RDL 5/2021, que incluye una línea de ayudas directas, por importe de 7 mm de euros, a empresas de los sectores más afectados por la

3 A fin de distinguir el efecto del sector de actividad, se ha calculado, para cada uno de los estratos por tamaño, cuál habría sido la tasa de variación del número de empresas si la estructura por ramas de actividad hubiera sido la del conjunto de la economía en lugar de la realmente observada.

4 Esta información está disponible para las altas y las bajas de los códigos de cuenta de cotización, no para las empresas inscritas. La diferencia es que una empresa puede tener más de un código de cuenta de cotización y, por tanto, estos flujos no se corresponden estrictamente con altas y bajas de empresas, aunque deberían ser una buena aproximación.

5 Recientemente prorrogada hasta finales de este año por el RDL 5/2021.

**LA CREACIÓN Y LA DESTRUCCIÓN DE EMPRESAS DESDE EL INICIO DE LA PANDEMIA (cont.)**

crisis que, aunque viables económicamente, presentan problemas de solvencia.

Por otro lado, las autoridades han de permanecer vigilantes para evitar que las actuaciones de política económica dificulten el proceso de transferencia de los recursos de la economía hacia sus usos más eficientes, como ocurriría si las medidas contribuyeran a retrasar la

salida del mercado de las empresas que no son viables. En este sentido, la transposición de la directiva comunitaria sobre insolvencias al ordenamiento jurídico español debería ser aprovechada para fomentar las vías preconcursales y evitar la congestión de los juzgados competentes una vez expire la moratoria concursal, así como con el fin de implementar mecanismos para la liquidación ágil y eficiente de las empresas inviables.