



INFORME

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN**

Fundación Caja de Burgos

Área de Dinamismo Empresarial | MAYO 2020

# INTRODUCCIÓN

**A**nte la situación excepcional que está sufriendo nuestra sociedad como consecuencia de la crisis sanitaria, social y económica provocada por el COVID19, Fundación Caja de Burgos ha puesto en marcha una serie de iniciativas destinadas a reducir el impacto en aquellos ámbitos de actuación en los que se considera un actor relevante.

Queremos conocer cómo está afectando la crisis provocada por el COVID19 a las empresas y el empleo en nuestro entorno para poder definir programas e iniciativas que respondan a necesidades reales y para ello se ha habilitado esta encuesta dirigida a empresarios y directivos de empresas.

- ▶ **Período de recogida de datos (1ª oleada):**  
21/04/2020 a 15/05/2020.
- ▶ **Cuestionario online:**  
[http://www.cajadeburgos.com/canalempresa/encuesta\\_canalempresa.html](http://www.cajadeburgos.com/canalempresa/encuesta_canalempresa.html)
- ▶ **Tamaño de la muestra:**  
se han recogido 92 cuestionarios, de los que se han considerado 91 como válidos.

Dadas las características de la muestra, se ha realizado un análisis exploratorio de los datos cuantitativos y un agrupamiento por afinidades de la información cualitativa recogida (manteniendo el literal de las respuestas).

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN**

INFORME

#2

# PRINCIPALES RESULTADOS

La valoración sobre el impacto de la crisis en las **ventas** a muy corto plazo es claramente negativa. El 44% de la muestra opina que su facturación se reducirá entre un 31% y un 60% en los próximos dos meses y el 20% estima que se reducirá entre un 81% y un 100%. Sin embargo, a ocho meses vista, las expectativas mejoran notablemente.

Respecto a las **estrategias previstas** para reactivar la actividad, la mitad de la muestra plantea *mantener su oferta actual de productos/servicios/mercado*; el 40% opta por *diversificar los productos/servicios ofrecidos* y el 32% por *abrir nuevos mercados nacionales*.

En relación al **empleo directo** en los próximos dos meses, el 61% de la muestra estima que se reducirá menos de un 30%. Si hacemos la valoración a ocho meses vista, los resultados vuelven a ser más optimistas.

Los **ajustes de costes operativos** previstos se orientan a la reducción de gasto en *marketing y comunicación* y en *contratar personas a través de ETT*. Otros ajustes previstos: la reducción de gastos corrientes y de estructura, optimización de gastos de personal, reducción y/o aplazamiento de inversiones.

El 57% de los participantes considera cubiertas sus **necesidades de financiación**. Todos los tamaños de empresa y todos los sectores, salvo *otros servicios*, seleccionan ésta como opción mayoritaria. Quienes tienen pensado acudir a financiación, se decantan mayoritariamente por las fuentes públicas como el ICO y por las entidades financieras.

Las principales **demandas de apoyo público y privado** se dirigen a ayudas para la inversión y la actividad; reactivación de la demanda; flexibilidad en el empleo, agilizar trámites y reducción de cargas sociales y fiscales; financiación; claridad normativa y seguridad jurídica.

Las **necesidades de apoyo externo** para reactivar la actividad se centran mayoritariamente en tres aspectos: digitalización, marketing y optimización de procesos.

Los encuestados **solicitan a FCdB** la realización de *encuentros con expertos que aporten ideas innovadoras* y permitan realizar *networking; financiación complementaria a las entidades financieras*. Se identifican tres áreas principales: apoyo a través de estudios, apoyo de profesionales cualificados y representación; financiación de proyectos empresariales; desarrollo de actividades culturales y sociales generando actividad económica.

ENCUESTA

PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#3

Las principales **demandas a las Administraciones Públicas** las podemos agrupar en: agilizar el acceso a la financiación; reducir la carga fiscal y social; ayudas directas para inversiones y para reactivar la demanda; colaboración público-privada; claridad y concreción y seguridad jurídica y flexibilidad laboral.

Los encuestados señalan la *pérdida de actividad* y la *disminución de ingresos* como la principal vía **en que les afecta la situación actual** junto con la complicada gestión ante la administración y la adecuación de los procesos.

Las **medidas propuestas** se encaminan a promover la digitalización; la eficiencia de las administraciones; ayudas y financiación; reactivar la demanda de productos nacionales; protección social y sanitaria; convocar elecciones.

Como principales **lecciones aprendidas**, los encuestados destacan la importancia de ofrecer una respuesta rápida; una buena gestión ante situaciones desfavorables; la oportunidad que supone la digitalización y el teletrabajo.

Las **demandas a las asociaciones sectoriales** se encaminan a apoyar a los sectores más afectados a retomar la actividad; potenciar el consumo de productos locales y nacionales; convertirse en un grupo de presión que defienda los intereses empresariales; divulgación y promoción de la actividad y la imagen de las empresas; desarrollo de actividades realmente útiles.

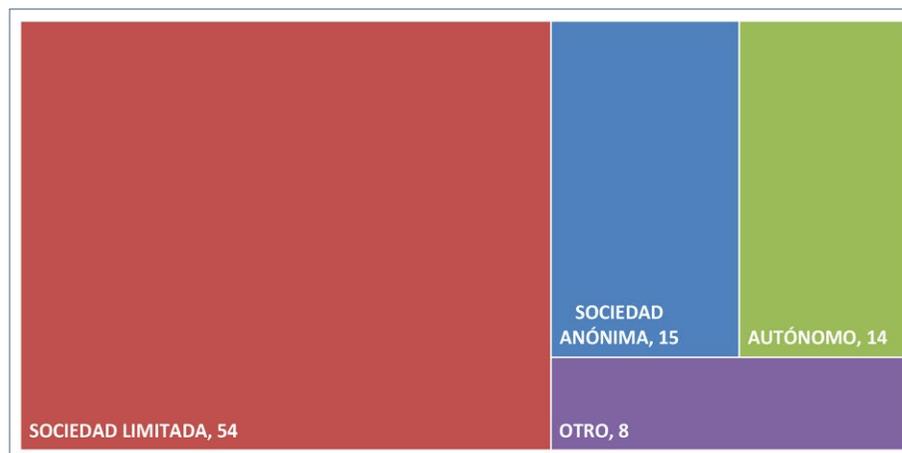
ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN**

INFORME

#4

# VARIABLES DE CLASIFICACIÓN

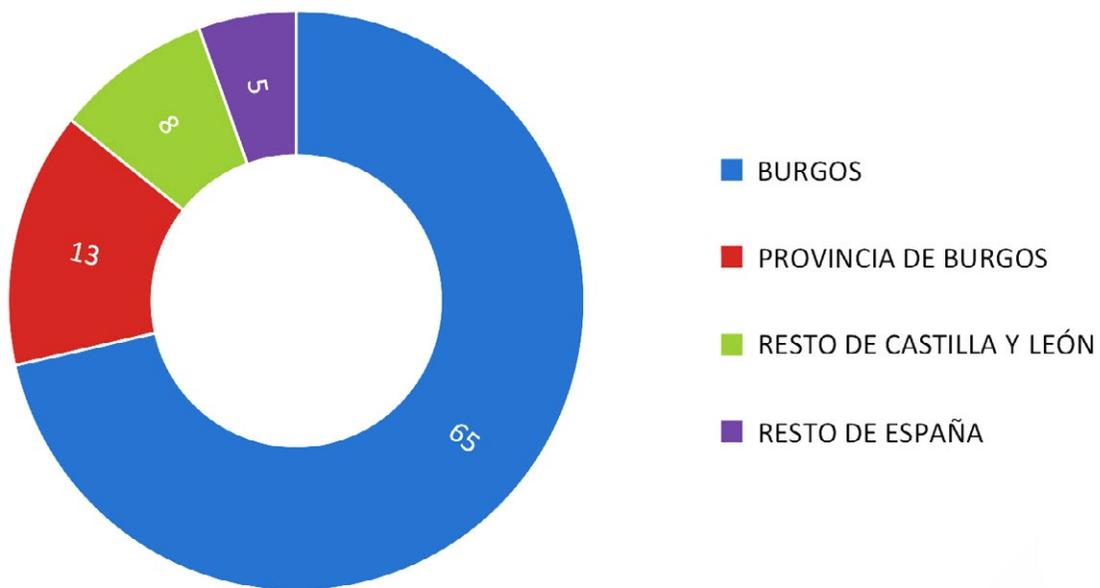
## Tipo de sociedad



## Tamaño



## Ubicación



### OTRAS UBICACIONES MENCIONADAS:

Implantación nacional

MADRID; BALEARES; LEON

Miranda de Ebro

Pais Vasco, Asturias, Galicia, Madrid, Navarra

PLATAFORMA INTERNACIONAL EXTENDIDA POR TODO EL MUNDO

Provincia de Segovia y provincia de Alava

También en otras ciudades del territorio español.

## Sector



## ACTIVIDAD

<b>Actividades administrativas y servicios auxiliares</b>	<b>1</b>
MEDIACION DE SEGUROS	1
<b>Actividades artísticas, recreativas y de entrenamiento</b>	<b>3</b>
Fotografía	1
Teatro	1
(en blanco)	1
<b>Actividades financieras y de seguros</b>	<b>4</b>
analista empresa y asesor start-ups	1
Banca	1

**ACTIVIDAD**

Ingeniería	1
(en blanco)	1
<b>Actividades profesionales, científicas y técnicas</b>	<b>11</b>
ASESORÍA FISCAL Y CONTABLE	1
Big Data	1
Centro Tecnológico	1
CONSULTORIA ESTRATÉGICA E INNOVACIÓN	1
Fabricación Aditiva, Informática	1
Informática	1
Notaria	1
Peluquería	1
Servicios de Ingeniería Energías Renovables	1
(en blanco)	2
<b>Actividades sanitarias y de servicios sociales</b>	<b>4</b>
ATENCIÓN Y APOYO PERSONAS MIGRANTES	1
Delegado Comercial	1
Laboratorio de Ortodoncia	1
Terapia ocupacional	1
<b>Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria</b>	<b>1</b>
Turismo y Eventos	1
<b>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</b>	<b>2</b>
PRODUCCION FERTILIZANTES ORGANICOS	1
(en blanco)	1

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
 RECUPERACIÓN**

INFORME

#8

## ACTIVIDAD

<b>Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas</b>	<b>10</b>
ALMACEN DE MATERIAL ELECTRICO, FONTANERIA Y CALEFACCION	1
Centros de bricolaje	1
Comercio al por mayor de mobiliario	1
Comercio textil	1
Concesionario Automóviles	1
ferretería	1
Mayorista de embalaje	1
Mecánica chapa y pintura	1
(en blanco)	2
<b>Construcción</b>	<b>8</b>
Automóviles	1
EDIFICACION Y ENERGIA	1
Impermeabilización y Líneas de vida	1
Reforma	1
Reformas	1
(en blanco)	3
<b>Educación</b>	<b>3</b>
Educación no formal de bienestar social en los pueblos de la provincia	1
Educación Superior	1
Escuela infantil	1
<b>Hostelería</b>	<b>3</b>
Alojamiento.	1
Hotel, restaurante y cafetería.	1
Hotel Restaurante	1

**ACTIVIDAD**

<b>Industria manufacturera</b>	<b>12</b>
Agroalimentaria	1
Aserrado y fabricación de maderas	1
Bienes de equipo	1
CERRAMIENTOS METALICOS	1
FABRICACION ALIMENTOS DE IV GAMA, ENSALADAS	1
Fabricación de piensos para la Acuicultura	1
Fabricación de sistemas de iluminación	1
Fabricante Maquina Herramienta, Sector Metal	1
(en blanco)	4
<b>Información y comunicaciones</b>	<b>3</b>
Edición y publicación de prensa gratuita.	1
Turismo / Formación.	1
(en blanco)	1
<b>Otros servicios</b>	<b>19</b>
Comercialización, y transformación acero inoxidable	1
Consultoría a empresas de estrategia y RRHH	1
Equipamientos de Oficinas/almacenes/centros educativos Ventas	1
Expansión de la economía del altruismo	1
FABRICACIÓN Y REPARACIÓN DE MAQUINARIA	1
GESTORIA MATRICULACION DE VEHICULOS	1
Inst. Fontanería, Calefacción, Aire Acondicionado	1
Interim Management. Dirección de proyectos temporal	1
MANTENIMIENTO E INSTALACIONES	1

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
 RECUPERACIÓN**

INFORME

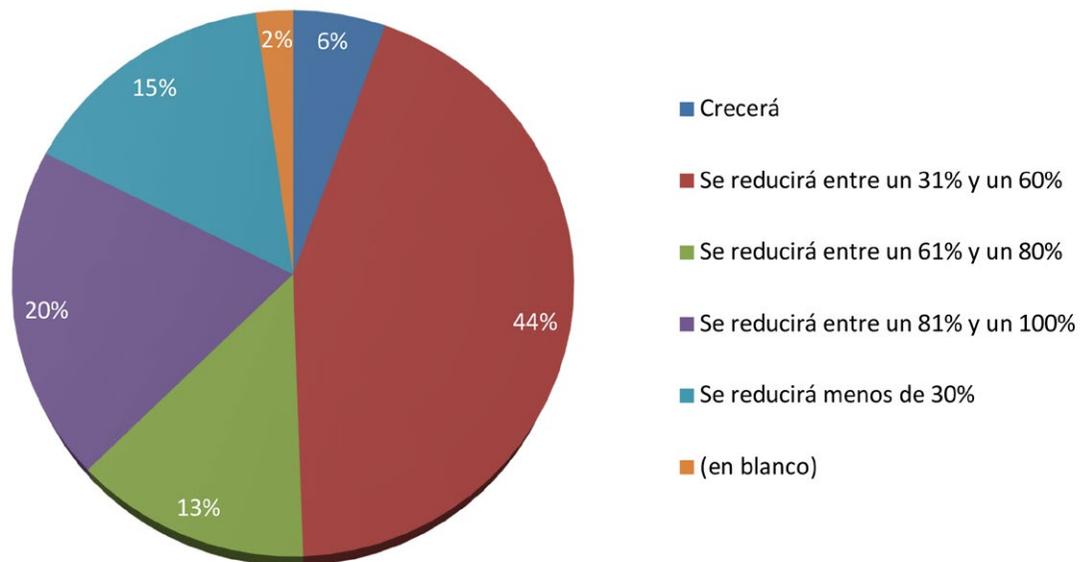
#10

**ACTIVIDAD**

Publicidad y Marketing	1
(en blanco)	9
<b>Transporte y almacenamiento</b>	<b>6</b>
5229 IMPORTACION Y EXPORTACION PDTOS	1
Almacén Frío Industrial	1
comercio al por mayor metal	1
Logística y procesos auxiliares para automoción	1
Transporte de viajeros por carretera	1
(en blanco)	1
<b>(en blanco)</b>	<b>1</b>
Industria alimentaria	1
(en blanco)	
<b>Total general</b>	<b>91</b>

# EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD

**Con motivo de la situación excepcional provocada por el COVID19, la cifra de ventas de su empresa para los próximos dos meses**

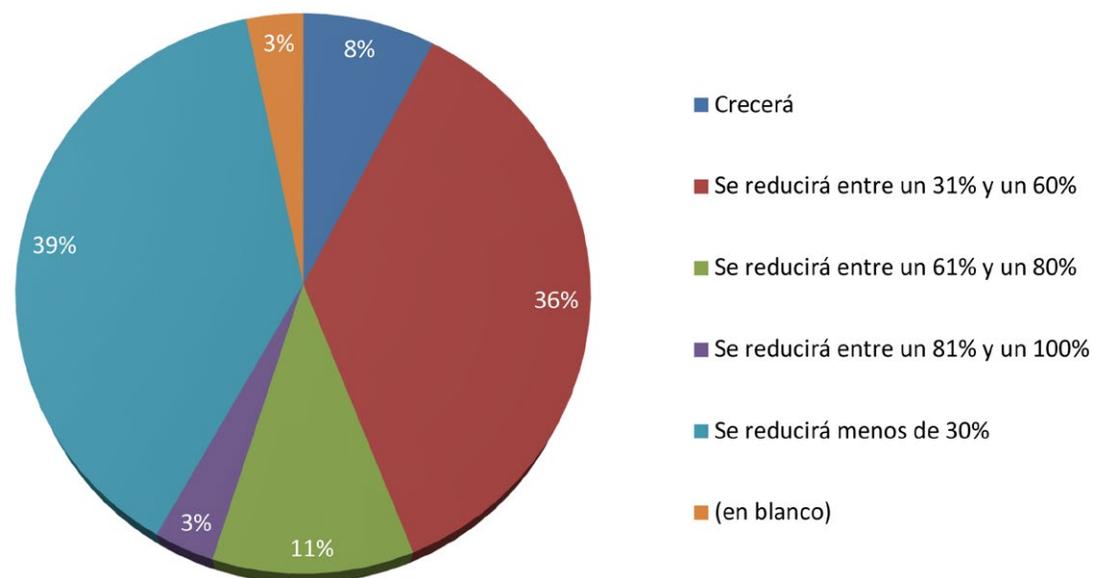


ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN**

INFORME

#12

## Y de cara a final de año (8 meses vista), la cifra de ventas de su empresa



La valoración de los empresarios y directivos sobre el impacto de la crisis en la cifra de ventas a muy corto plazo es claramente negativa.

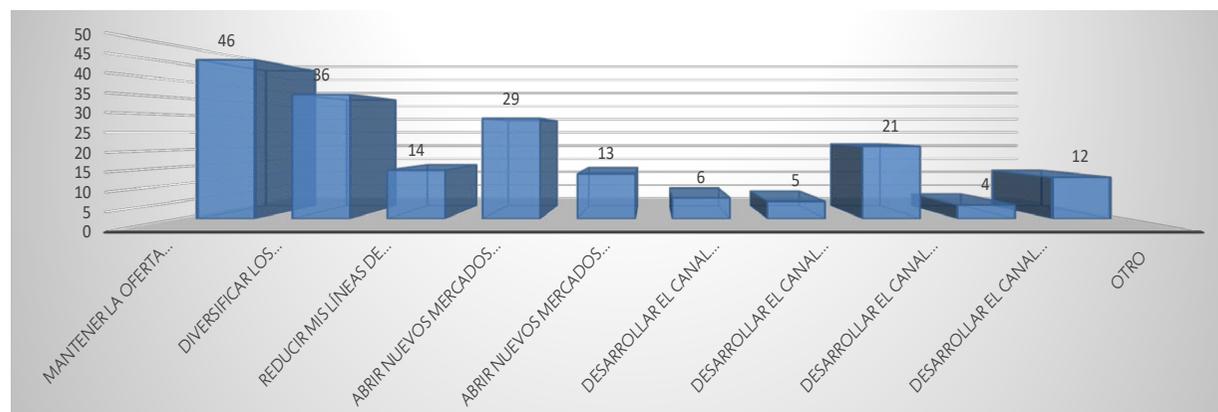
El 44% piensa que su facturación se reducirá entre un 31% y un 60% en los próximos dos meses y el 20% estima que se reducirá entre un 81% y un 100%.

Sin embargo, si ampliamos el período y pensamos a ocho meses vista, las expectativas mejoran notablemente. Tan sólo el 3% de los encuestados prevén una reducción de entre un 81% y un 100% y los que consideran que sus ventas caerán menos del 30% pasan del 15% (a dos meses vista) al 39% (a ocho meses vista)

También mejora ligeramente la cifra de quienes opinan que su facturación crecerá, pasando del 6% (a 2 meses vista) al 8% (a 8 meses vista)

## De cara a reactivar la actividad de su empresa, ¿qué estrategias tiene previsto desarrollar durante los próximos dos meses?

Mantener la oferta actual de productos/servicios, dirigiéndome a los mismos mercados en los que trabajaba previamente	46
Diversificar los productos/servicios ofrecidos	36
Reducir mis líneas de producto/servicio y concentrar la actividad	14
Abrir nuevos mercados nacionales	29
Abrir nuevos mercados internacionales, exportar	13
Desarrollar el canal off-line propio o directo de distribución	6
Desarrollar el canal off-line externo, ajeno, de distribución	5
Desarrollar el canal on-line propio o directo de distribución	21
Desarrollar el canal on-line externo, ajeno, de distribución	4
Otro	12



ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

Respecto a las **estrategias** previstas para reactivar la actividad, la mitad de la muestra (51%) plantea **mantener su oferta actual de productos/servicios/mercado**.

Las estrategias que ocupan el segundo y tercer lugar optan por la diversificación: **diversificar los productos/servicios ofrecidos** (40%) y **abrir nuevos mercados nacionales** (32%), mientras que tan sólo el 14% encuestados baraja **abrir nuevos mercados internacionales, exportar**.

Otra de las estrategias preferidas por los encuestados es la digitalización, **desarrollar el canal on-line propio o directo de distribución** (23%).

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#15

ESTRATEGIAS POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Mantener la oferta actual de productos/servicios, dirigiéndome a los mismos mercados en los que trabajaba previamente	1	1	3	4	1		1	4	2	1	2	10	2	10	4		<b>46</b>
Diversificar los productos/servicios ofrecidos		2		6	2			7	4	1	1	3	3	7			<b>36</b>
Reducir mis líneas de producto/servicio y concentrar la actividad				1			1	1	2	1	1	3		2	2		<b>14</b>
Abrir nuevos mercados nacionales		2	1	5		1		3	3		1	4	2	6	1		<b>29</b>

ESTRATEGIAS POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Abrir nuevos mercados internacionales, exportar				2			1		1			5		3	1		<b>13</b>
Desarrollar el canal off-line propio o directo de distribución			1	1							1	1		2			<b>6</b>
Desarrollar el canal off-line externo, ajeno, de distribución			2									2		1			<b>5</b>
Desarrollar el canal on-line propio o directo de distribución			1	4	1		1	6	1			3		3	1		<b>21</b>
Desarrollar el canal on-line externo, ajeno, de distribución			1	1								1		1			<b>4</b>
Otro				4					2	1		1		3	1		<b>12</b>

Si analizamos las estrategias seleccionadas por sector, vemos cómo el sector industrial apuesta mayoritariamente por *mantener la oferta actual de productos/servicios* (se trata de un sector con fuertes barreras de salida por las elevadas inversiones requeridas en instalaciones y equipos y su alta especialización tanto en maquinaria como en cualificación de sus operarios) y por la *internacionalización*.

En el sector servicios, aun cuando la opción más seleccionada sigue siendo mantener la oferta actual, *Diversificar productos/servicios* ocupa el segundo a muy poca distancia. En este sector, la apuesta es por el *mercado nacional*, frente a la internacionalización.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

En el caso del sector comercial, la apuesta por la *diversificación de productos/servicios* y por la *venta online* es clara.

Si nos fijamos por último en las actividades profesionales, científicas y técnicas, la *diversificación* y la *apertura de nuevos mercados nacionales* son las estrategias preferidas, teniendo un peso reseñable también la apertura de un *canal on-line propio*.

ESTRATEGIAS POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	Total general
Mantener la oferta actual de productos/servicios, dirigiéndome a los mismos mercados en los que trabajaba previamente	16	13	4	7	5	1	46
Diversificar los productos/servicios ofrecidos	17	8	3	5	2	1	36
Reducir mis líneas de producto/servicio y concentrar la actividad	4	6		3	1		14
Abrir nuevos mercados nacionales	8	8	3	6	3	1	29
Abrir nuevos mercados internacionales, exportar	2	6		3	2		13
Desarrollar el canal off-line propio o directo de distribución		2		2	2		6
Desarrollar el canal off-line externo, ajeno, de distribución	1			2	2		5
Desarrollar el canal on-line propio o directo de distribución	9	6	3		3		21
Desarrollar el canal on-line externo, ajeno, de distribución	2				2		4
Otro	6	3		2	1		12

Las microempresas (< 10 empleados) se muestran divididas entre quienes optan por *diversificar su oferta de*

*productos/servicios* (17) y quienes prefieren *mantener su oferta actual* (16). Apuestan también por desarrollar un *canal on-line propio* y por *abrir nuevos mercados nacionales*. La *internacionalización* está prácticamente descartada en este segmento.

Las empresas de hasta 50 empleados se decantan más claramente por *mantener su oferta de productos/servicios*, aunque la *diversificación* también cuenta como una estrategia a desarrollar. Se reducen las diferencias entre la opción de *abrir nuevos mercados nacionales* y la *internacionalización*. Y cobra fuerza, junto con la *digitalización*, la *concentración de la actividad reduciendo líneas de producto/servicio*.

ESTRATEGIAS POR "VALORACIÓN EVOLUCIÓN CIFRA VENTAS 2 MESES"	Crecerá	Se reducirá entre un 31% y un 60%	Se reducirá entre un 61% y un 80%	Se reducirá entre un 81% y un 100%	Se reducirá menos de 30%	Total general
Mantener la oferta actual de productos/servicios, dirigiéndome a los mismos mercados en los que trabajaba previamente	1	23	7	7	8	46
Diversificar los productos/servicios ofrecidos	3	15	5	9	4	36
Reducir mis líneas de producto/servicio y concentrar la actividad		6	2	4	2	14
Abrir nuevos mercados nacionales	3	12	4	6	4	29
Abrir nuevos mercados internacionales, exportar	2	7	2		2	13
Desarrollar el canal off-line propio o directo de distribución	1	2		1	2	6
Desarrollar el canal off-line externo, ajeno, de distribución	1	2			2	5
Desarrollar el canal on-line propio o directo de distribución	2	12	1	3	3	21
Desarrollar el canal on-line externo, ajeno, de distribución	1	1	1		1	4
Otro	3	3	1	4	1	12

Los encuestados que estimaban una reducción de sus ventas de entre el 31 y el 60%, se decantan mayoritariamente por *Mantener la oferta actual de productos/servicios*, y optan por abrir *nuevos mercados nacionales* y desarrollar el *canal on-line propio*.

Los que estimaban una reducción de entre un 81% y un 100%, seleccionan en primer lugar la estrategia de *diversificar productos/servicios* y lo prevén hacen en el *mercado nacional* (ninguno de ellos ha optado por la *exportación*)

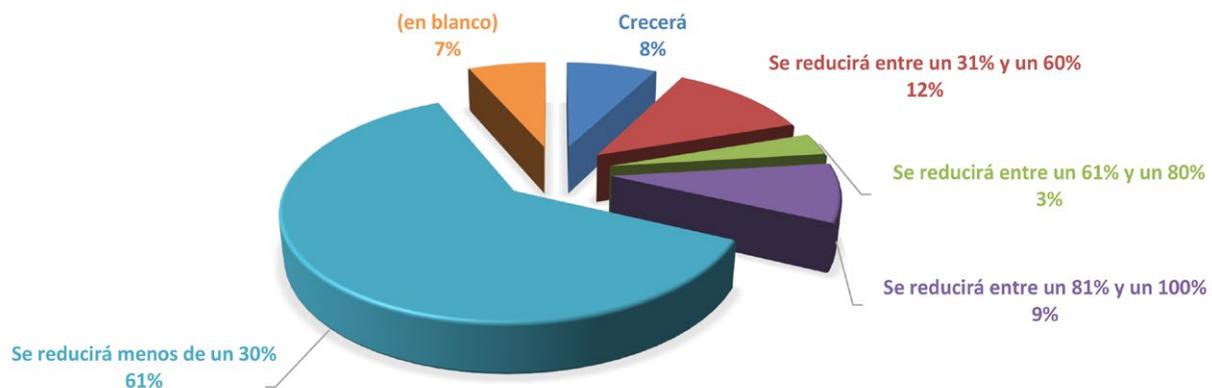
Quienes consideran que sus ventas se reducirán menos del 30% se decantan claramente por *mantener su oferta actual de productos/servicios*.

ESTRATEGIAS POR "EVOLUCIÓN EMPLEO DIRECTO 2 MESES"	Crecerá	Se reducirá entre un 31% y un 60%	Se reducirá entre un 61% y un 80%	Se reducirá entre un 81% y un 100%	Se reducirá menos de un 30%	En blanco	Total general
Mantener la oferta actual de productos/servicios, dirigiéndome a los mismos mercados en los que trabajaba previamente	2	6	1	4	31	2	46
Diversificar los productos/servicios ofrecidos	4	5	2	3	21	1	36
Reducir mis líneas de producto/servicio y concentrar la actividad		2	1	1	10		14
Abrir nuevos mercados nacionales	3	2	2	3	19		29
Abrir nuevos mercados internacionales, exportar	2	1			10		13
Desarrollar el canal off-line propio o directo de distribución	1		1		4		6
Desarrollar el canal off-line externo, ajeno, de distribución	1	1			3		5
Desarrollar el canal on-line propio o directo de distribución	2	3		1	15		21
Desarrollar el canal on-line externo, ajeno, de distribución	1				3		4
Otro	3	1		4	3	1	12

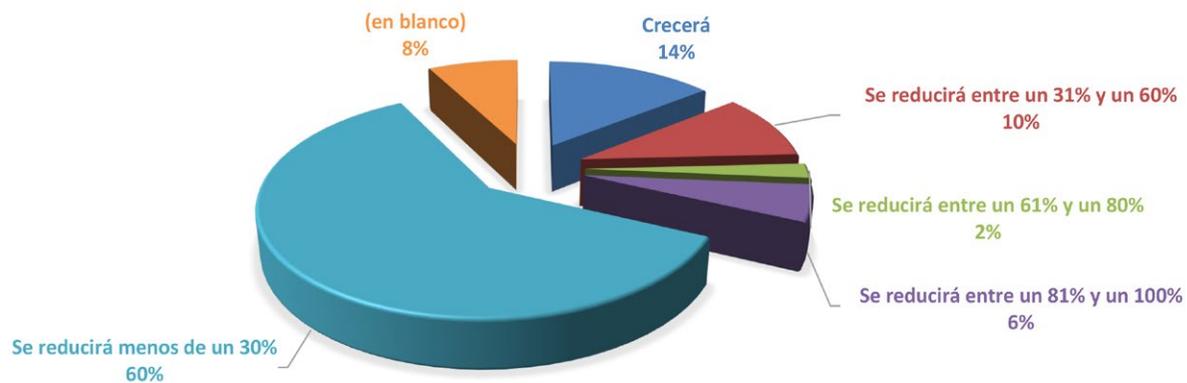
Los encuestados que estiman reducir su empleo directo menos del 30% optan por *mantener la oferta actual de productos/servicios*. Sin embargo, la segunda estrategia más seleccionada por este segmento es la *diversificación*. Su apuesta por el *mercado nacional* y por el *canal on-line* es clara.

## EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

Con motivo de la situación excepcional provocada por el COVID19, la cifra de empleados directos de su empresa para los próximos dos meses



Y de cara a final de año (8 meses vista), la cifra de empleados directos de su empresa



En relación al empleo directo en los próximos dos meses, el 61% estima que se *reducirá menos de un 30%*.

Si hacemos la valoración a ocho meses vista, los resultados vuelven a ser más optimistas. Los encuestados que opinan que *crecerá* su cifra de empleados directos aumentan del 8% (a dos meses vista) al 14% (a ocho meses vista) y los que creen que *se reducirá entre un 81% y un 100%* se reducen de un 9% (a dos meses vista) a un 6% (a ocho meses vista).

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO A DOS MESES POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	Total general
Crecerá	2	3			2		7
Se reducirá entre un 31% y un 60%	6	1	1	2	1		11
Se reducirá entre un 61% y un 80%	2			1			3
Se reducirá entre un 81% y un 100%	7	1					8
Se reducirá menos de un 30%	17	20	4	9	5	1	56
(en blanco)	3	3					6
<b>Total general</b>	<b>37</b>	<b>28</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>91</b>

La mayor parte de las micropymes (<10 empleados) opinan que su empleo directo *se reducirá menos del 30%* en los próximos dos meses. Sin embargo, son el segmento más pesimista en cuanto a si el empleo *se reducirá entre un 81% y un 100%*. Al tratarse de plantillas pequeñas, cualquier variación en el número de trabajadores afecta en mayor medida en términos porcentuales (una empresa de 50 empleados que prescindiera de 5 trabajadores, estará reduciendo su plantilla en un 10%, mientras que una empresa de 9 empleados que prescindiera de los mismos 5 empleados, estará reduciendo su plantilla en un 55%)

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO A DOS MESES POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Crecerá				2						1				3		1	7
Se reducirá entre un 31% y un 60%			1	1	1			2	1			2		2	1		11
Se reducirá entre un 61% y un 80%							1	1			1						3
Se reducirá entre un 81% y un 100%		1		1						1	2		1	2			8
Se reducirá menos de un 30%	1	2	3	6	2	1	1	7	7	1		10	2	9	4		56
(en blanco)				1	1									3	1		6

El sector industrial estima mayoritariamente que su empleo directo en los próximos dos meses *se reducirá menos de un 30%*, lo que, para un núcleo urbano como el de Burgos es una buena noticia, ya que según se desprende del informe LA INDUSTRIA EN EL ÁREA URBANA DE BURGOS -Análisis socioeconómico y territorial- promovido por la Fundación Caja de Burgos en 2018, en nuestra ciudad dependen actualmente de la industria más de 50.000 personas, lo que nos convierte en una ciudad media industrial consolidada y el sector industrial representa el 33,4% de la economía provincial de Burgos.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

**EVOLUCIÓN EMPLEADOS A 2 MESES**

EVOLUCIÓN EMPLEADOS A 8 MESES	Crecerá	Se reducirá entre un 31% y un 60%	Se reducirá entre un 61% y un 80%	Se reducirá entre un 81% y un 100%	Se reducirá menos de un 30%	En blanco	Total general
Crecerá	7	1	1		4		<b>13</b>
Se reducirá entre un 31% y un 60%		6	1		2		<b>9</b>
Se reducirá entre un 61% y un 80%			1	1			<b>2</b>
Se reducirá entre un 81% y un 100%				5			<b>5</b>
Se reducirá menos de un 30%		4		1	50		<b>55</b>
(en blanco)				1		6	<b>7</b>
Total general	7	11	3	8	56	6	<b>91</b>

**ENCUESTA**
**PYMES POR LA RECUPERACIÓN**

Si ampliamos el horizonte temporal hasta los ocho meses, vemos cómo la previsión de empleo mejora ligeramente. Casi un 40% de quienes estimaban que el *empleo se reduciría entre un 31 y un 60%* a corto plazo, estima que *se reducirá menos del 30%* a ocho meses vista.

Todos los deslizamientos entre tramos de ocupación que se observan tienen signo positivo, salvo dos encuestados que pasan de opinar *que se reducirá menos de un 30%* a dos meses vista a *entre un 31% y un 60%* a ocho meses vista.

EVOLUCIÓN EMPLEADOS A 8 MESES POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	Total general
Crecerá	3	6	1	1	2		<b>13</b>
Se reducirá entre un 31% y un 60%	6	1		2			<b>9</b>
Se reducirá entre un 61% y un 80%	2						<b>2</b>
Se reducirá entre un 81% y un 100%	4	1					<b>5</b>
Se reducirá menos de un 30%	18	17	4	9	6	1	<b>55</b>
(en blanco)	4	3					<b>7</b>

Todos los tamaños de empresa seleccionan mayoritariamente la opción de una *reducción del empleo directo menor al 30%*.

Las empresas de entre 10 y 50 empleados, son las más optimistas en cuanto a que el empleo directo *crecerá* en un horizonte de ocho meses.

EVOLUCIÓN EMPLEADOS A 8 MESES POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Crecerá				4						1	1			4	2	1	<b>13</b>
Se reducirá entre un 31% y un 60%			1		1			3	1					2	1		<b>9</b>
Se reducirá entre un 61% y un 80%				1			1										<b>2</b>
Se reducirá entre un 81% y un 100%		1								1	1		1	1			<b>5</b>
Se reducirá menos de un 30%	1	2	3	5	2	1	1	7	7	1		12	2	9	2		<b>55</b>
(en blanco)				1	1						1			3	1		<b>7</b>

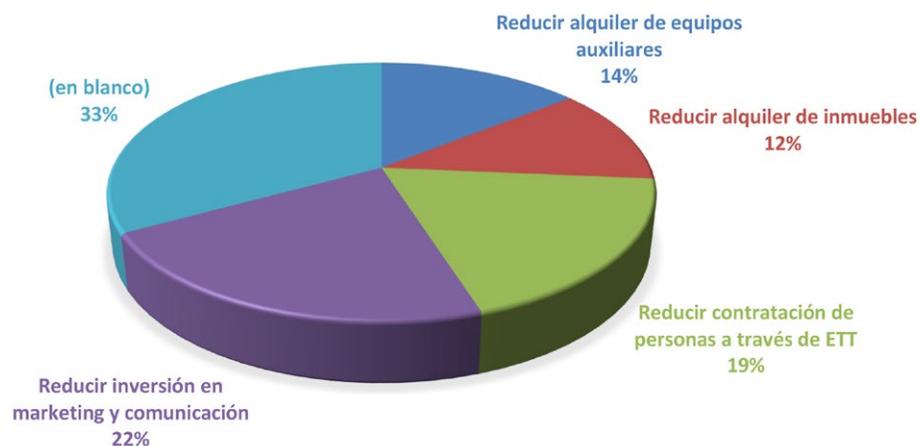
La industria manufacturera presenta una opinión unánime en cuanto a que el empleo *se reducirá menos del 30%* a ocho meses vista.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

Servicios y Actividades profesionales, científicas y técnicas son los sectores que presentan una mayor confianza en que el empleo directo que generan *crecerá* de cara a final de año.

## AJUSTE DE COSTES OPERATIVOS

### Tiene previsto realizar algún otro ajuste de costes operativos



Un tercio de los entrevistados no tiene previsto, o no tiene identificado en qué área va a realizar ajustes de costes operativos.

De entre quienes tienen previsto realizar algún tipo de ajuste, la mayor reducción de la inversión será en *marketing y comunicación* y en *contratar personas a través de ETT*.

AJUSTE DE COSTES OPERATIVOS POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	TOTAL GENERAL
Reducir alquiler de equipos auxiliares	5	4		4			13
Reducir alquiler de inmuebles	5	4			2		11
Reducir contratación de personas a través de ETT	4	4	2	2	4	1	17
Reducir inversión en marketing y comunicación	11	3	3	3			20
(en blanco)	12	13		3	2		30

Las empresas de hasta 9 trabajadores son las que optan mayoritariamente por *reducir su inversión en marketing y comunicación*, mientras que las empresas de mayor tamaño optan por *reducir el alquiler de equipos auxiliares* y la *contratación de personas a través de ETT*.

AJUSTE DE COSTES OPERATIVOS POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	Total general
Reducir alquiler de equipos auxiliares		1	1	2	1	1		1	2		1			3			13
Reducir alquiler de inmuebles		1		3	1			2				1		1	2		11
Reducir contratación de personas a través de ETT			1	1				4				5		4	1	1	17
Reducir inversión en marketing y comunicación		1	1	2	1		2	2	2		1	4	1	3			20

La industria, el comercio y otros servicios son quienes optan mayoritariamente por *reducir la contratación de personas a través de ETT*.

## Otros ajustes operativos previstos:

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

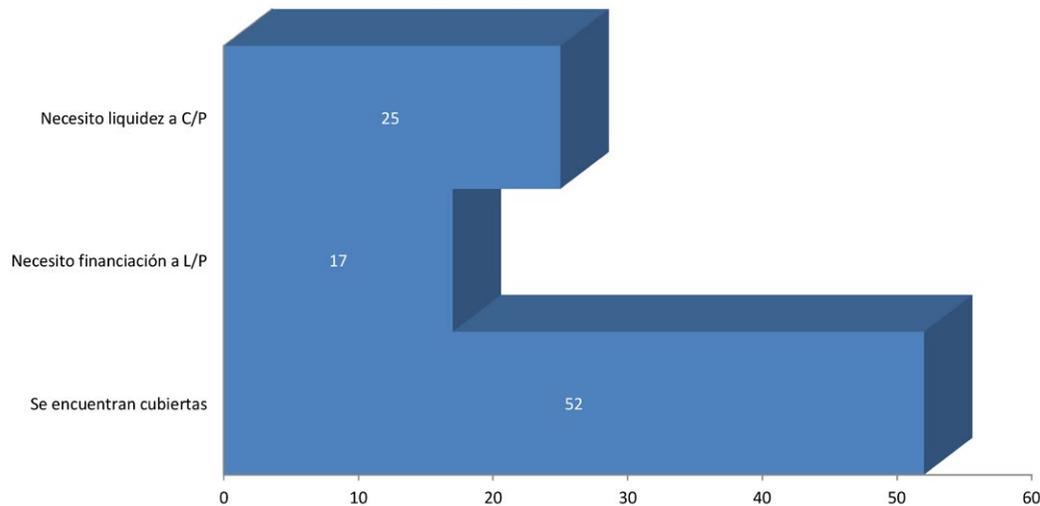
ADAPTAR MI CALENDARIO DE PAGOS AL DE COBROS EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE
Estudiar posibles ventas de inmuebles
Paralizar inversiones 2020
Reducir inversión en I+D
Erte
ESTABLECER TURNOS DE TRABAJO PARA OPTIMIZAR LOS OS GASTOS FIJOS. REDUCIR LOS TIEMPOS DE PAGO A PROVEEDORES PARA CONSEGUIR MEJORES PRECIOS
Intentar reducir los costes de producción y laborales.
Reducir costes. No se puede contratar a personas de ETT, mientras no acabe de entrar nuestra plantilla y los fijos discontinuos.
CONTROL DE GASTOS
Extricto control de gastos y almacen
Reducción de costes innecesarios no contemplados antes.
Reducir cuotas fijas
Reducir gastos
Reducir gastos analizando que no produzcan un impacto negativo en la facturación
Reducir gastos corrientes. Pasar a pago por uso otros servicios externos
Reducir gastos de estructura
reducir gastos en general
Reducción de gastos de consultoría / terceros
Se mantendrá.
NO
Todas las opciones

Entre los otros ajustes previstos por las empresas destacan principalmente dos bloques: la *reducción de gastos corrientes y de estructura* y la *optimización de gastos de personal*.

Las *inversiones* también se ven afectadas y/o pospuestas.

## FINANCIACIÓN

*De cara a reactivar la actividad de su empresa, sus necesidades de financiación*



El 57% de los participantes considera que *tiene cubiertas sus necesidades de financiación* y se percibe una mayor necesidad de *liquidez a C/P* que de *financiación a L/P*.

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	Total general
Se encuentran cubiertas	23	14	3	6	5	1	<b>52</b>
Necesito financiación a L/P	7	5		2	3		<b>17</b>
Necesito liquidez a C/P	8	8	3	5	1		<b>25</b>

Todos los tamaños de empresa seleccionan como opción mayoritaria que sus *necesidades de financiación se encuentran cubiertas*.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN**

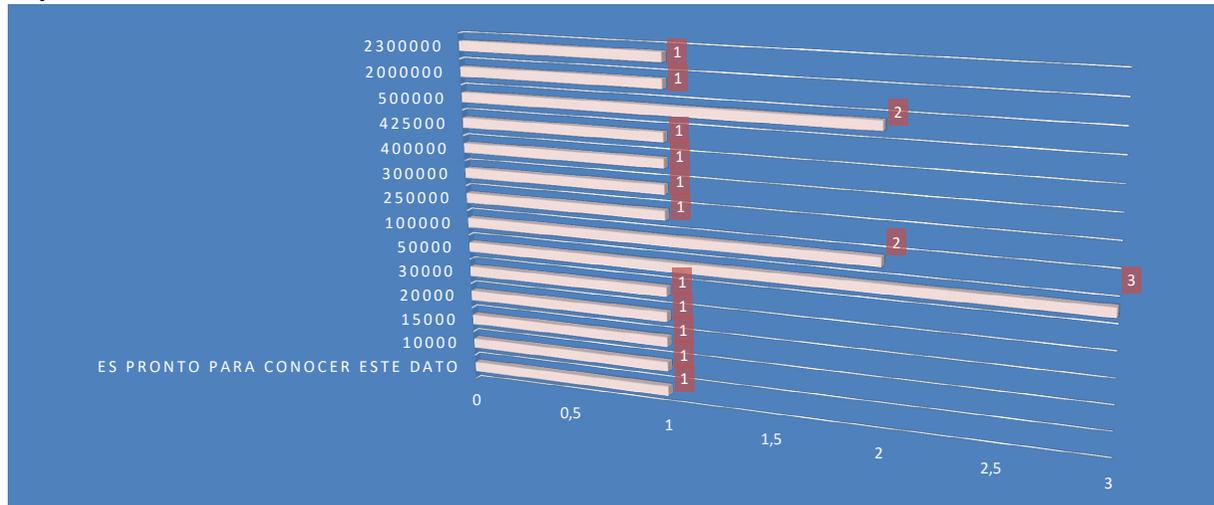
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Se encuentran cubiertas	1	3	4	8	1	1	1	6	3	2	2	7	2	7	3	1	<b>52</b>
Necesito financiación a L/P				3	2			3				2	1	4	2		<b>17</b>
Necesito liquidez a C/P				3			1	2	3	1	1	4	1	7	2		<b>25</b>

Todos los sectores, a excepción de *otros servicios* (que destaca su *necesidad de liquidez a C/P*), seleccionan como opción mayoritaria que sus *necesidades de financiación se encuentran cubiertas*.

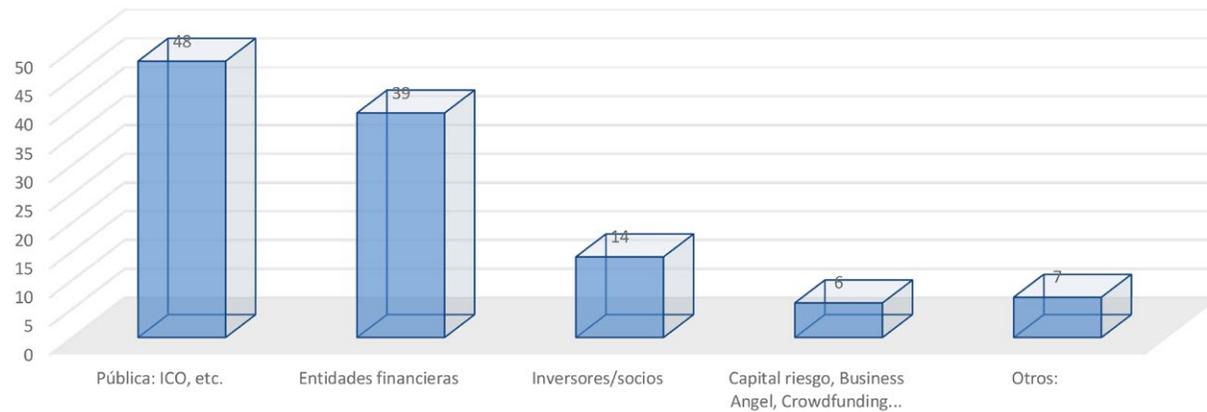
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN POR EVOLUCIÓN VENTAS EN LOS PRÓXIMOS 2 MESES	Crecerá	Se reducirá entre un 31% y un 60%	Se reducirá entre un 61% y un 80%	Se reducirá entre un 81% y un 100%	Se reducirá menos de 30%	En blanco	TOTAL GENERAL
Se encuentran cubiertas	5	21	7	9	10		<b>52</b>
Necesito financiación a L/P	1	8	2	3	3		<b>17</b>
Necesito liquidez a C/P	1	14	1	7	2		<b>25</b>

Las empresas que prevén una mayor caída de sus ventas son, como era de prever, quienes requieren una mayor *liquidez a C/P*.

**Importe estimado:**



**A qué fuentes de financiación tiene previsto acudir, en caso de ser necesaria:**



Aquellos que tienen pensado acudir a financiación, se decantan mayoritariamente por las *fuentes públicas como el ICO* (52%) y por las *entidades financieras* (43%)

Instrumentos de financiación como *capital riesgo*, *Business Angel* o *Crowdfunding* son escasamente tenidas en cuenta por las empresas de nuestro entorno.

**Otros:**

Corazón de las personas
Familia
Mirar transmisión/traspaso de negocio
Prestamos Participados

FUENTES DE FINANCIACIÓN POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	TOTAL GENERAL
Pública: ICO, etc.	16	17	4	7	4		<b>48</b>
Entidades financieras	10	17	2	6	4		<b>39</b>
Inversores/socios	9	2		1	1	1	<b>14</b>
Capital riesgo, Business Angel, Crowdfunding...	4	1			1		<b>6</b>
Otros:	6				1		<b>7</b>

Las microempresas son las más proclives a contar con instrumentos de financiación *alternativos*. La *financiación pública* se encuentra entre las más seleccionadas en todos los tamaños de empresa.

FUENTES DE FINANCIACIÓN POR SECTOR	FUENTES DE FINANCIACIÓN POR SECTOR																
	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Pública: ICO, etc.			1	6	1		2	7	6		2	7	1	10	4	1	<b>48</b>
Entidades financieras				6	1		2	7	2		1	7	1	10	2		<b>39</b>
Inversores/socios		2		2			1	2	2	1		1		3			<b>14</b>
Capital riesgo, Business Angel, Crowdfunding...		1		2			1					1		1			<b>6</b>
Otros:	1			1	1			1						3			<b>7</b>

La financiación pública y las entidades financieras son las opciones que se encuentran a la par entre las preferencias de sectores como la industria, servicios, comercio o actividades profesionales.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

## APOYOS SOLICITADOS

### ¿Qué apoyos por parte de organismos públicos o privados necesita de forma más urgente?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Ayudas de internacionalización - Flexibilidad laboral - Ayuda para continuar con los planes de I+D previstos
Apoyos y ayudas a la re activación de nuestros mis clientes, fundamentalmente pymes.
Apoyos para inversiones en PRL
Ayudas para emprender nuevas líneas online y offline
Ayudas para mantener el empleo.
Subvención o ayudas alquiler, erte, cese autónomo societario...
CONTRATACION DE OBRAS DE CUALQUIER TIPO Y CARACTERISTICAS
Activar hostelería
Apoyo a las empresas para evitar la destrucción de empleo
Apertura al público lo antes posible.
Estabilizar la economía Cumplimiento de plazos de pago de los clientes
Facilitar que se reactive la actividad comercial con seguridad como en otros países
AGILIZAR TRAMITES BUROCRATICOS
apoyos a la formación de alianzas de distribución con instituciones, cierre de acuerdos con grandes cadenas de distribución locales y nacionales para introducción del producto en canal retail
Generar proyectos de desarrollo territorial
Por el momento el tema económico está solucionado. Ahora que se aclaren y nos digan cuando podemos abrir, para poder tomar decisiones.
Potenciación de la contratación pública. Medidas de regulación laboral hasta la completa normalización del sector.
Publicación de las convocatorias de I+D regionales para los centros tecnológicos que estaban previstas fueran publicadas en el mes de marzo. Que las Administraciones Públicas no abandonen la inversión en I+D.
Publicidad para apoyar al comercio local. Ayudas en la adquisición de material para adaptar el local según las nuevas medidas sanitarias

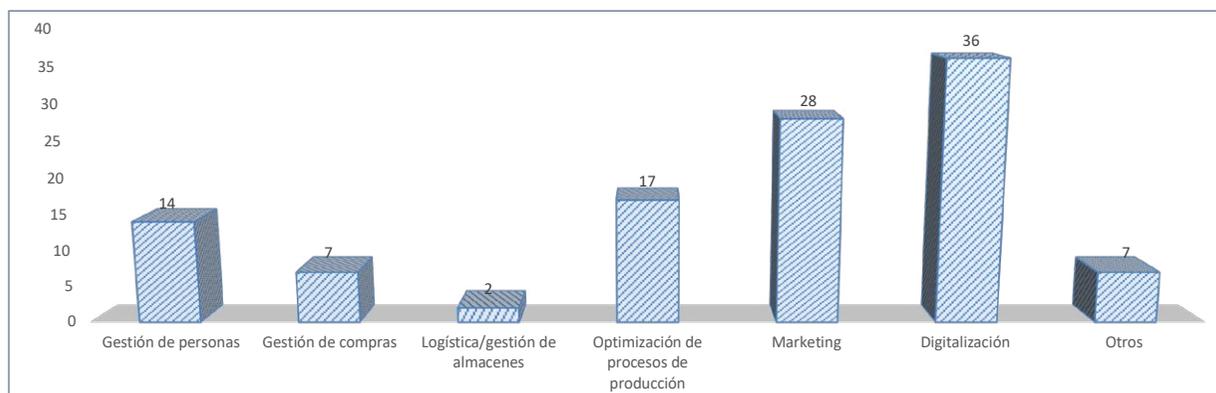
Que cambien la ley de contratación del estado,
Ampliación de los ERTE en las mismas condiciones.
FLEXIBILIDAD EN LOS TRAMITES Y GESTIONES CON LAS ADMINISTRACIONES. AGILIZACION DE TODO TIPO DE LICENCIAS Y ATORIZACIONES MUNICIPALES Y AUTONOMICAS
Facilitar la movilidad de los trabajadores a clientes tanto nacionales como internacionales
Flexibilización de ERTES de fuerza mayor para reincorporación paulatina y apoyo en la apertura progresiva y segura de la hostelería
Apoyo al mantenimiento del empleo.
Acuerdos de menor presión fiscal y laboral, mayor flexibilidad laboral para la contratación
Disminución cargas fiscales, tributarias.
Aplazamiento de cuotas de autónomos, volver a tarifas planas en las cuotas, aplazar impuestos durante seis meses. Apoyar a las pymes y empresas para que puedan mantener el empleo, mediante bonificaciones en impuestos a las que no despidan.
Cuota de autónomo Fiscalidad más abierta a los aplazamientos Reducción de cuotas de SS
Que nos quiten la cuota de autónomos
Mantenimiento de los ERTES por COVID-19 y que se puedan liberar parcialmente.
MAYOR FLEXIBILIDAD DEL MERCADO LABORAL
Moratoria de impuestos de Seguridad Social.
Reducción de la cuota de autónomos a la mitad por periodo de 12 a 24 meses.
Fraccionamiento de impuestos y cuotas de la seguridad social. Bajada de impuestos. Ayudas más amplias, sin los requisitos tan estrictos que están poniendo. Sobre todo el ayuntamiento de Burgos.
La bajada del iva
La eliminación de impuestos directos teniendo en cuenta el parón de la actividad productiva. Y que dejen de tratar a los empresarios como delincuentes con declaraciones en las que dan a entender que presentamos ERTE's para aprovecharnos de la situación. Creo que el 99,9% no se aprovecha y muchas declaraciones de ese tipo sobran.
Hacienda
Junta de Castilla y León
Apoyo a una red de expansión del altruismo donde las personas se impliquen más por el propio bienestar y el bien común que por los objetivos y resultados económicos.

Flexibilidad y apoyo de cara a las necesidades de las personas en situaciones más vulnerables
La orientación en materia de cómo proponer a los organismos públicos, como las diputaciones, u a otros organismos privados, la presentación de proyectos sociales de formación online para aprender a gestionar el estrés a los ciudadanos del medio rural.
Financiación
Financiación Aplazamiento de impuestos y préstamo hipotecario nave.
FINANCIACIÓN Y ALGÚN IMPORTE A FONDO PERDIDO.
LINEAS LIQUIDEZ ICO COVID-19 APLAZAMIENTO PAGO IMPUESTOS (ARANCELES ADUANEROS) Y SEGUROS SOCIALES
Principalmente financiación.
Confirming y comex
Replanificar amortización de deuda
Una moratoria de hipoteca para pymes es vital
Que cumplan lo prometido hace 5 años nos prometieron dar una subvención y todavía no la hemos recibido
Que los poderes públicos sean claros y creíbles en lo que dicen, coso que no sucede desde el primer día de la pandemia.
Que se vayan y dejen tranquilos
Reclamaría muchísima claridad en las normas por parte del legislador
REDUCCION DE GASTO PUBLICO, MENOS POLITICOS Y MAS INVERSION. MENOS AYUDAS Y REDUCCION DE IMPUESTOS PARA FOMENTAR LA CONTRATACION. DIFERENCIAR PEQUEÑAS EMPRESAS CON GRANDES EMPRESAS
Los que necesitan las empresas para salir de la crisis. Liquidez y seguridad jurídica. Por parte del Gobierno, sería necesario que no se politicen las decisiones y que se centren en la gestión, para dar más estabilidad y evitar la incertidumbre derivada de los continuos cambios de posición y por considerar a las Empresas como un adversario cuando realmente son una parte de la solución
SEGURIDAD SANITARIA REBAJAR Y DIFERIR IMPUESTOS LINEAS DE FINANCIACION ABARATAMIENTO DESPIDOS

Las principales demandas de apoyo público y privado se dirigen a *ayudas para la inversión y la reanudación de la actividad; reactivación de la actividad* y de la *demanda* en diferentes sectores; *flexibilidad en el empleo, agilizar los trámites burocráticos y reducción de cargas sociales y fiscales*; el *aplazamiento de cuotas de autónomos y de impuestos directos*; *financiación a C/P ya L/P*; y *claridad normativa y seguridad jurídica*.

## De cara a reactivar la actividad de su empresa, detecta alguna necesidad de apoyo externo en:

Gestión de personas	14
Gestión de compras	7
Logística/gestión de almacenes	2
Optimización de procesos de producción	17
Marketing	28
Digitalización	36
Otros	7



Las necesidades de apoyo externo para reactivar la actividad de la empresa se centran mayoritariamente en tres aspectos: *digitalización* (mencionado por un 40% de la muestra), *marketing* (un 31% de la muestra) y *optimización de procesos* (19% de la muestra)

Si tenemos en cuenta que una de las estrategias más seleccionadas ha sido la *Desarrollar el canal on-line propio o directo de distribución*, queda patente que ante la apuesta por la digitalización, las empresas se encuentran con falta de perfiles especializados en esta área y requieren apoyo externo para su desarrollo.

Llama la atención que una de las mayores demandas de apoyo externo se oriente al *marketing* y sin embargo la *reducción en la inversión en marketing y comunicación* es identificada como la principal vía de ajuste de costes operativos.

La *necesidad de apoyo externo en optimización de procesos de producción y la gestión de las personas*, está claramente vinculada a que, tal como hemos visto anteriormente, entre los ajustes previstos por las empresas destacan principalmente dos bloques: la *reducción de gastos corrientes y de estructura* y la *optimización de gastos de personal*.

**Otros:**

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

cadena de distribución
Cualquier impulso desde el corazón es bien recibido.
Inicialmente no necesitaremos apoyos externos
Mejora de las infraestructuras en general por las Administraciones. Finalización del AVE, inicio de la inversión del tren directo, finalización de las autovías iniciadas en nuestra provincia, inversión en las comunicaciones y desarrollos de redes digitales, 5G, etc.. que nos permita y facilite ser más competitiva a la industria de Burgos
Pantallas y medios de seguridad en la atención al cliente y empleados
Personal de prácticas.
Siempre necesitamos pero no por el Covid 19

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN**

NECESIDADES DE APOYO EXTERNO POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	TOTAL GENERAL
Gestión de personas	3	4		4	3		<b>14</b>
Gestión de compras	3	1		2	1		<b>7</b>
Logística/gestión de almacenes					2		<b>2</b>
Optimización de procesos de producción	6	2	1	6	2		<b>17</b>
Marketing	16	9		2	1		<b>28</b>
Digitalización	14	11	3	5	3		<b>36</b>
Otros	3	3			1		<b>7</b>

Las empresas de entre 0 y 9 empleados y las de 10 a 50 empleados requieren apoyo externo principalmente en *Marketing* y en *Digitalización*.

Las empresas más grandes también requieren apoyo en *Digitalización*, pero acompañadas en estos casos por *optimización de los procesos de producción y gestión de las personas*.

NECESIDADES DE APOYO EXTERNO POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Gestión de personas				2		1		2	1		1	3	1	2	1		<b>14</b>
Gestión de compras				1					2		1			3			<b>7</b>
Logística/gestión de almacenes												1		1			<b>2</b>
Optimización de procesos de producción			1	1			1	3	2			3	1	4	1		<b>17</b>
Marketing		1		5	1	1	2	3	2	1	2	2		6	1	1	<b>28</b>
Digitalización	1		2	2	1		2	6	1	1	1	7	2	7	3		<b>36</b>
Otros			1	1									1	3	1		<b>7</b>

El sector industrial demanda apoyo en *digitalización* principalmente, así como en *optimización de los procesos de producción y gestión de las personas*.

El sector servicios solicita apoyo principalmente en *digitalización* y en *marketing* y en menor medida en *optimización de los procesos de producción* y en *gestión de compras*.

El sector comercial se decanta claramente por la *digitalización* y en menor medida en *marketing* y en *optimización de los procesos de producción*.

El sector Actividades profesionales, científicas y técnicas requiere principalmente apoyo en *marketing*.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

## Desde Fundación Caja de Burgos (FCdB), ¿cómo podemos ayudarle?



Los encuestados solicitan a FCdB mayoritariamente (51% de la muestra) la *realización de encuentros con expertos* que aporten ideas innovadoras y permitan realizar *networking*.

También solicitan *financiación complementaria a las entidades financieras* (un 30% de la muestra)

### OTROS:

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Aportando estudios de mercado abiertos a todos los gremios

Dar a conocer nuestra actividad de apoyo o refuerzo de la gestión a las Empresas utilizando el interim managemnet o dirección por proyectos. Contamos con profesionales de primer nivel para trabajar de forma externa a tiempo completo o parcial

Apoyo Institucional defendiendo los intereses de la Industria

Apoyo en la refinanciación de pymes

microprestamos bonificados a tipo cero o blando 1%

Contratación de programación cultural.

Contratación de viajes

La Fundación y en especial el Foro Solidario es un excelente medio

Se identifican tres áreas principales: *apoyo a la actividad económica* a través de estudios, apoyo de *profesionales cualificados y representación*; *financiación* de proyectos empresariales; desarrollo de actividades culturales y sociales generando actividad económica.

CÓMO AYUDAR DESDE FCdB POR TAMAÑO	De 0 a 9 empleados	De 10 a 50 empleados	De 101 a 250 empleados	De 51 a 100 empleados	Más de 250 empleados	En blanco	TOTAL GENERAL
Financiación complementaria a la de entidades financieras	11	9	2	5			<b>27</b>
Apoyo en la contratación de expertos para la definición de un plan de crecimiento o reestructuración	11	5	1	5	2		<b>24</b>
Publicación de estudios y análisis sobre la economía provincial	8	4		1	4		<b>17</b>
Organización de encuentros con expertos que aporten ideas innovadoras	20	12	4	2	7	1	<b>46</b>
Organización de eventos que permitan el networking	16	9	3	1	6	1	<b>36</b>
Otros	5	1			2		<b>8</b>

Las empresas de todos los tamaños, salvo las de 51 a 100 empleados destacan principalmente la organización de *encuentros con expertos* y el *networking*.

La *financiación complementaria a la de entidades financieras* es solicitada por todos los tamaños de empresa salvo por las de más de 250 empleados. En los tramos comprendidos entre 0 y 100 empleados cobra especial importancia esta demanda.

Las empresas de entre 51 y 100 empleados solicitan mayoritariamente *financiación complementaria a las entidades financieras* y *apoyo de expertos para definir un plan de crecimiento/reestructuración*.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
 RECUPERACIÓN**

INFORME

#41

CÓMO AYUDAR DESDE FCdB POR SECTOR	Actividades administrativas y servicios auxiliares	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	Actividades financieras y de seguros	Actividades profesionales, científicas y técnicas	Actividades sanitarias y de servicios sociales	Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	Construcción	Educación	Hostelería	Industria manufacturera	Información y comunicaciones	Otros servicios	Transporte y almacenamiento	En blanco	TOTAL GENERAL
Financiación complementaria a la de entidades financieras			1	7	2		1	2	3		1	4	1	5			<b>27</b>
Apoyo en la contratación de expertos para la definición de un plan de crecimiento o reestructuración				1			1	3	3	1	2	2	2	7	2		<b>24</b>
Publicación de estudios y análisis sobre la economía provincial			2	2		1		3	2			3	2	1	1		<b>17</b>
Organización de encuentros con expertos que aporten ideas innovadoras		1	2	5	2	1	1	8	6	2	2	7	2	4	3		<b>46</b>
Organización de eventos que permitan el networking		2	2	7	1	1	2	4	2	1	1	5	2	4	2		<b>36</b>
Otros		1	1	1								1		4			<b>8</b>

El sector industrial demanda principalmente *organización de encuentros con expertos*, seguido por *networking* y *financiación complementaria*.

El sector comercial destaca principalmente *organización de encuentros con expertos*, seguido por *networking*, *contratación de expertos para plan de crecimiento/reestructuración* y *financiación complementaria*.

El sector de actividades profesionales, científicas y técnicas demanda en mayor medida *eventos que permitan el networking* y *financiación complementaria a entidades financieras*, seguido por *organización de encuentros con expertos*.

El sector servicios solicita en primer lugar *apoyo en la contratación de expertos para la definición de un plan de crecimiento o reestructuración*, seguido de *financiación complementaria a entidades financieras*, *organización de encuentros con expertos* y *networking*.

## ¿Qué medidas echa en falta de las propuestas hasta el momento por las administraciones públicas?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Agilidad en la puesta en el mercado de las medidas de financiación. Rigidez en la política de despidos y contrataciones
Agilidad para que llegue la financiación a las Pymes Configurar un buen equipo de gestión de las crisis, con transparencia y apertura. En esta primera fase fundamentalmente profesionales de perfil técnico y de gestión (Ejemplo: Italia).
Liquidez directa sin tener que pasar por bancos, subvenciones directas
Moratorias en los préstamos, devolución del Iva 2019, rescate del ERTE adaptado a las necesidades productivas de la empresa
APLAZAMIENTO EN EL PAGO DE ARANCELES ADUANEROS Y OTRO TIPO DE IMPUESTOS (SEGUROS SOCIALES, IRPF... SIN INTERESES). LIBERACION DE FONDOS PARA DOTAR DE LIQUIDEZ Y PODER AFRONTAR LOS GASTOS FIJOS A LAS PYMES Y AUTONOMOS Y MIENTRAS APLICAR UNA MORATORIA EN EL PAGO DE LOS MISMOS, DEVOLVIENDOSE SEGUN SE FUESE REACTIVANDO LA ACTIVIDAD ECONOMICA
Apoyo con medidas efectivas tales como aplazamiento de impuestos, mejoras en las condiciones de financiación, etc
Bajada de iva y ayudas a autonomos
Disminuir la carga fiscal que soportan las empresas con el fin de evitar su cierre aunque sea una medida transitoria. No se puede pretender seguir cobrando lo mismo y mantener el mismo presupuesto de gastos sin tener en cuenta las circunstancias actuales.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

**¿Qué medidas echa en falta de las propuestas hasta el momento por las administraciones públicas?**

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Rebaja de impuestos

Reducción costes fiscales

Reduccion de la carga impositiva a las empresas

Un estudio sobre precios de alquileres y una ley que no regule esos precios así como otra regulación de impuestos. El IVA es excesivo al igual que otros impuestos. Los autónomos vivimos siempre al límite tras pagar todo y ante una situación así pocos tenemos ahorros de los que tirar

QUE FUNCIONEN BIEN LOS APLAZAMIENTOS DE LOS IMPUESTOS Y SEGUROS SOCIALES Y PODERLOS PAGAR EN UN AÑO, PUESTO QUE UN TRIMESTRE SE JUNTA CON EL OTRO.

La eliminación de la cuota de autónomos y el retraso de la declaración trimestral de IVA al siguiente trimestre siendo de manera excepcional semestral.

Ofrecer a los autónomos una reducción de la cuota o de adecuarla en función a los ingresos. Tanto facturas tanto pagas.

Quitar la cuota de autónomos durante los días que dure el confinamiento y se tenga facturación 0€.

Apoyo a las empresas que no hemos solicitado ERTE, no porque nuestra empresa no se haya resentido sino por el compromiso con nuestros trabajadores, con reducción de los costes salariales.

Apoyo a los organizadores de eventos.

Apoyo a moderación alquileres de oficinas

Ayudas a la finalización de contratos de personas.

Ayudas a los sectores más afectados. Facilitar el desarrollo de la actividad productiva

Ayudas con los gastos fijos

Ayudas directas

ayudas directas e indirectas

Ayudas directas para la reactivación del consumo.

### ¿Qué medidas echa en falta de las propuestas hasta el momento por las administraciones públicas?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Ayudas para las empresas que veníamos arrastrando la anterior crisis y aun estábamos en proceso de recuperación. Empresas como la mía se endeudaron para salir de la anterior crisis y ahora te piden requisitos como que no debas nada para darte una ayuda, yo también tengo empleados como las empresas que no deben nada. Hay que hacer un esfuerzo con los sectores que ya venían tocados desde hace años.

Ayudas para mantenimiento de empleo Ayudas al consumo Ayuda económica cubrir gastos 2 meses de cierre Ayudas en pago de impuestos Copiar el sistema francés

La mayor parte de medidas están basadas en evitar lo máximo posible la destrucción de empleo. Esta crisis también va a generar oportunidades por lo que echo de menos más ayudas para proyectos de emprendedores que vayan a generar empleo.

Más apoyo a las pymes y autónomos.

Medidas de apoyo reales y directas a las PYMES

Medidas específicas relacionadas con la dependencia pública del sector.

Un plan para el apoyo real a las empresas. Exportación. Formación, marketing de 'país' y el apoyo al consumo como reactivo para una salida más ágil. Es necesario simplificar y mejorar todos los trámites de creación de empresas, con AEAT y con organismos de la seguridad social

FACILITAR LA ADQUISICIÓN DE EQUIPOS DE PROTECCIÓN.

hace falta hacer test del coronavirus a todos los trabajadores

Hecho en falta la opción de continuar de forma online con la formación que se imparte desde los CEAS de la provincia

Involucración del empresariado privado

La información y colaboración de las entidades públicas en nuestro caso/sector han funcionado bien.

Claridad en los mensajes y permitir actividades que claramente su riesgo de contagio son bajas o inexistentes.

Claridad en sus planteamientos. Medidas económicas y laborales tras la salida de los ERTES por fuerza mayor. La vuelta a la actividad normal y niveles de producción previos, será muy lenta

Claridad y buena gestión, que sean más competentes de lo que son, al final son los capitanes de este barco, lo pueden hundir o sacarlo adelante .

Claridad y comunicación con las empresas

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#44

**¿Qué medidas echa en falta de las propuestas hasta el momento por las administraciones públicas?**

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

CONCRETAR LAS MEDIDAS Y AGILIZAR APOYOS A LAS EMPRESAS FACILITANDO LA FINANCIACION RAPIDA Y SIMPLIFICANDO LA CARGA BUROCRATICA

Confianza. Falta de planificación sobre las medidas adoptadas y a adoptar. Informaciones veraces. Falta de materialización en algunas de las medidas propuestas en líneas de financiación.

Desconocimiento total de los sectores con lo que no saben donde están

Es un lío, entiendo que es difícil esta situación, pero no están teniendo muy en cuenta las empresas.

Las ideas claras y concretas

Marco regulatorio estable. Desbloquear confinamiento

Mayor agilidad Reducir personal en administraciones públicas

NORMATIVA Y REGULACIÓN MAS CLARA Y ESTABLE

Parece que hay poca capacidad de gestión para poner en marcha algunas de las medidas indicadas.

Respuesta a las dudas planteadas. Mayor facilidad financiera/tributaria. Apoyo al empresario Facilidad en las gestiones

SERIEDAD Y PROPUESTAS REALES

TODAS. NO HAY UN PLAN A CORTO-MEDIO-LARGO PLAZO

Flexibilidad en incorporaciones al trabajo. Mantenimiento de los ERTES por COVID-19 y que se puedan liberar parcialmente.

Flexibilidad laboral para afrontar el día después. Las medidas de ERTES, ICOs y ayudas puntuales, únicamente sirven para el periodo de APAGÓN. A partir del día después, se hace necesaria una adecuación de costes laborales, negociación con acreedores, retraso de inversiones que no supongan ingresos inmediatos, realización de activos no productivos, planificación intensa del corto plazo y estratégica del largo plazo.

Flexibilización de ERTES en fuerza mayor y planes claros para el desescalado y activación de la economía

flexibilización de medidas de ERTE financiación más agil

### ¿Qué medidas echa en falta de las propuestas hasta el momento por las administraciones públicas?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Flexibilidad y confianza en la empresas , si partimos de un escenario en el que las empresas no se las ve como aliadas en la sociedad y se las presenta como el enemigo a extinguir o un mal necesario , el dialogo nunca podra ser positivo

Propuestas para apoyar a los autónomos y pymes para que puedan volver a su actividad y puedan conservar el empleo. Cambiar ERTES por bonificaciones que favorezcan que las empresas sigan apostando por el empleo en sus empresas.

La ley de contratación del estado se debe cambiar. Nos sentimos muy perjudicados las empresas que tenemos plantilla con contratos fijos y con antigüedad. No podemos competir con empresas de nueva creación. Nuestros costos siempre serán más altos. Como empresa de servicios y con el único baremo de calificación es el precio. Esto nos deja fuera de cualquier contrato,

Medidas que afectan a personas que se han quedado fuera de las ayudas como son las personas en situación administrativa irregular y las personas que aún teniendo el trámite presentado en Subdelegación de Gobierno también se han quedado fuera de este tipo de medidas. El sector de empleo en el hogar también nos preocupa debido a que aunque se haya aprobado un subsidio extraordinario para este colectivo, no se equipara ni en la gestión ni en plazos al resto de colectivos, ya que ni siquiera a día de hoy se pueda presentar. La población que actualmente se encuentra en la ciudad y que no está empadronada supone también un elemento importante ya que no pueden acceder a las ayudas de urgente necesidad de los servicios sociales públicos. Medidas de conciliación, tanto para familias monoparentales que no pueden hacer frente a compras o gestiones diarias sin dejar a los niños solos o ayudas para familias para la contratación de cuidadores para que las mismas puedan acudir a sus puestos de trabajo sin miedo a perderlos o que puedan optar a incorporarse a un puesto de trabajo en el momento en el que lo encuentren.

Que se faciliten medidas legales que favorezcan el voluntariado como medio de que cada uno aporte lo mejor de si mismo sin sentirse presionados por las rigideces del sistema económico actual.

Ninguna de las líneas de apoyo publicadas son de aplicación para los centros tecnológicos, la mayoría de ellos fundaciones sin ánimo de lucro. Van dirigidas a empresas.

Lo propuesto no funciona

NINGUNA

Las principales demandas a las Administraciones públicas las podemos agrupar en *agilizar el acceso a la financiación prometida; reducir la carga fiscal y aplazar el pago de impuestos, eliminar o aplazar las cuotas de autónomos con reducción de actividad; ayudas directas para gastos e inversiones y para reactivar la demanda; colaboración público-privada para medidas de protección efectivas; claridad y concreción en las medidas propuestas y seguridad jurídica* (este es sin duda una de las demandas más repetidas); y *flexibilidad laboral para recuperar el empleo paulatinamente.*

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#46

## ¿En qué le está afectando más la crisis del COVID19?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

A nivel personal, como a todo el mundo, físicamente por la falta de ejercicio y de aire libre. A nivel mental, las incertidumbres y el exceso de información que crea desinformación. La polarización político se ha trasladado a la sociedad y ha hecho más daño que la propia enfermedad.
confinamiento personal y profesional
Emocional y económicamente
En el aspecto psicológico de no ver a mi gente
Incertidumbre, miedo, falta de apoyos, sentimiento de soledad, de no saber que hacer...
LA INCERTIDUMBRE
LA INCERTIDUMBRE HACE IMPOSIBLE SABER QUE VAMOS A HACER MAÑANA
Bajada de volumen de trabajo importante
Caída de la producción e incertidumbre
Caída del consumo de pescado, cierre de hoteles y restaurantes, y caída del turismo. Incremento del coste de las materias primas. La cadena de suministro en algunos casos se ha roto y en otros el "equilibrio anterior" entre oferta y demanda también.
Caída del número de clientes presentes y futuros
Cancelación de contratos / oportunidades de contratación en curso de cierre antes del COVID19 y que quedaron canceladas.
Cancelación de espectáculos. Indefinición sobre el escenario a corto y medio plazo.
Cierre de la Hostelería
Cifra de ventas y estado emocional de la gente, incluidos trabajadores propios y clientes.
Disminución de la actividad del sector de la automoción.
En el cierre total de los distintos centros de negocio y la incertidumbre del después .
En el corto plazo, cerrados En el largo plaza, caída de mercado de No menos del 30% Adaptarnos a los cambios de higiene
En la demanda de clientes, fundamentalmente en España
En la parálisis de la economía en general , la falta de confianza , a pesar de que nuestro sector no es el mas afectado directamente , las sinergias de la economía nos llegan y provocan frenazo
EN LA SUSPENSION DE LAS INVERSIONES PREVISTAS POR MIS CLIENTES

### ¿En qué le está afectando más la crisis del COVID19?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

En las ventas y en la operatividad del negocio.

En los ingresos

En perder el contacto directo con los clientes y el mercado.

En que mi trabajo ha desaparecido.

Estamos económicamente estamos en estado crítico

Impagados de clientes. Posibles cierres de nuestros clientes.

Economicamente

Imposibilidad de hacer trabajos, incertidumbre ante eventos sociales en los que trabajo y cierre de guarderías, donde facturaba bastante en fin de curso

ingresos 0 € y devolviendo contrataciones que los clientes tenían para viajar en marzo, abril....octubre 2020. Gastos muchos y falta de liquidez para hacer frente a todo.

La empresa cerrada

La parada de producción y de posibilidad de efectuar su trabajo nuestros clientes, hace que nuestro volumen de ventas se haya visto claramente afectada.

La pérdida de ventas

Limitación de aforo

Minoran las ventas de tiendas de barrio, incrementando a los supermercados

Nuestra estrategia financiera a 5 años ha cambiado por la necesidad de solicitar préstamos ICO. A medio plazo es posible que los hábitos de consumo en nuestro sector cambien.

Parada de actividad. Caída generalizada de las inversiones. Desempleo

Parado totalmente

Paralización de las contrataciones de proyectos de gestión por la incertidumbre que tienen los empresarios por las decisiones erróneas de la administración que les dificulta a tomar iniciativas porque no tiene seguridad jurídica (ej: Escenario para la ampliación de los ertes)

Parón completo de los ingresos al estar cerrados.

A nivel empresarial es un caos total, nuevos endeudamientos que hace un mes no eran necesarios, desconfianza en un futuro (cercano y lejano)etc.

PÉRDIDA DE VENTAS EN LOS MESES MÁS PRODUCTIVOS PARA MI EMPRESA.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#48

**¿En qué le está afectando más la crisis del COVID19?**

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Ralentización y cancelación de proyectos por incertidumbre.

Reducción de ingresos

Reducción de más de un 50% del sector aeronáutico, sector al que se dirigen nuestros servicios tecnológicos.

Reducción de ventas Paralización de proyectos

Suspensión de contratos de transporte Escolar, suspensión de todas los viajes y excursiones (ingresos 10%)

Todos nuestros clientes son industria y está prácticamente paralizada en su totalidad.

TRABAJO CONTRATADO CON ENTIDADES PUBLICAS Y PRIVADAS. LICITACIONES PARALIZADAS O ANULADAS

Volumen de trabajo

Ecónomicamente, la incapacidad de poder despedir o ir a un ERTE apoyado por el gobierno, bajo rendimiento de los trabajos en este confinamiento y gasto de los trabajos confirmados y la falta de obras a presupuestar que para dentro de un tiempo lo notaremos en falta de trabajo.

EN LA GESTION DE PERSONAS: BAJAS, ERTE, INCERTIDUMBRE, TEMOR A PEDER EL PUESTO DE TRABAJO

En no saber si trabajo en beneficio de mi empresa y empleados o para quien

EN ORGANIZAR A MI PERSONAL PARA QUE ENTRE VACACIONES Y BOLSA DE HORAS NO HAGAMOS UN ERTE. Y PODER ENTREGAR LOS TRABAJOS A LOS CLIENTES PORQUE NO DEJAN ENTRAR A EMPRESAS EXTERNAS.

En que tenemos una avalancha de trabajo administrativo que en el 80% es completamente improductivo porque cambian las reglas del juego cada día y no paran de hacer modificaciones sobre cosas ya presentadas incluid en el BOE. Y en algunos casos un Domingo a las 22:00 h con todo organizado para trabajar el lunes. Lo que están consiguiendo es hacer improductivas a las empresas cayendo en la mediocridad de la eficiencia de las AAPP.

Es muy difícil hacer presencialmente algunas gestiones. Algunas son imposibles a distancia o llevan muchísimo tiempo más de lo habitual.

NUESTROS PROVEEDORES (FLETES AEREOS Y MARITIMOS) ADEMAS DE LA AEAT EXIGEN PAGOS AL CONTADO, MIENTRAS NUESTROS CLIENTES RETRASAN LOS PAGOS AL ESTAR SUS CENTROS DE PRODUCCION CERRADOS Y SU CLIENTES A SU VEZ TAMBIEN, EN MAYOR O MENOR MEDIDA POR EL CIERRE DEBIDO AL ESTADO DE ALARMA DEBIDO AL COVID-19

El estado de alarma y esta crisis ha propiciado que nuestra actividad presencial con las personas que atendemos se paralice, lo que provoca que numerosos procesos de intervención se hayan quedado también suspendidos. Una de nuestras fortalezas es la intervención directa, y aunque nos hemos adaptado para poder dar respuesta tanto de manera telefónica como on-line, factores de vulnerabilidad que presenta la población inmigrante, como la soledad, la falta de red familiar, etc, no pueden ser compensados sin el contacto humano y la cercanía que ofrece la asociación.

### ¿En qué le está afectando más la crisis del COVID19?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

En una apertura de la conciencia de las personas hacia un modelo más humano de convivencia basado en la confianza, la abundancia, el bien comunitarios y la cooperación. De esta forma dejamos atrás la mera transacción económica, la escasez y el mal uso de recursos, los intereses individuales y la competencia sin sentido.

En nuestro caso no ha habido caída de ingresos, aunque sí un intenso trabajo de apoyo a nuestros clientes en la toma de decisiones y en la información constante dentro del caos legislativo que hemos vivido. Caída de los trabajos excepcionales de consultoría, auditoría, informes, etc... que necesitan contacto presencial.

Inicialmente no nos está afectando al trabajar principalmente con la industria alimentaria.

Inicialmente sufrimos un parón muy grande pero, posteriormente, se ha ido recuperando e incluso mejorando notablemente.

IMPLANTACIÓN DE MEDIDAS Y PROTOCOLOS SANITARIOS. AUMENTO DEL COSTE. PERDIDA DE FACTURACION

Implantación del teletrabajo de forma general, nuevos modelos de relación con el cliente.

Las relaciones públicas

Limita el desarrollo comercial off-line (presencial)

Mobilidad de trabajadores a casa de nuestros clientes para puesta en marcha de máquinas nuevas como reparaciones,...

Organización del trabajo y paralización de proyectos en curso

Perdida de derechos

RIESGO DE CONTAGIO, PROBLEMAS CON LOS TRANSPORTES (ENTREGAS), INSEGURIDAD EN EL TRABAJO.

chapa y pintura

chapa y pintura

Los encuestados señalan mayoritariamente la *pérdida de actividad y la disminución de ingresos* como la principal vía en que les afecta la situación actual.

La *gestión administrativa y organizativa de la plantilla* derivada de la situación extraordinaria (horarios, ERTES, etc.) conlleva una gran carga de trabajo no productivo.

La *adecuación de los procesos de trabajo* (EPI's, restricciones a la movilidad, teletrabajo...) ha afectado también directamente al desarrollo de la actividad.

La *incertidumbre y el confinamiento* les afectan anímicamente.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#50

## ¿Qué propondría una vez que se normalice la situación?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Acelerar la digitalización en las administraciones públicas lo máximo posible. Apoyo financiero y formación a las empresas para su digitalización "real". Es decir, no solo tecnología, sino también cultura y organización
Apuesta por la digitalización. Creo que debería ser un punto de inflexión en cambios de modelos de empresas.
Ayudar a las organizaciones para mejorar aquellas áreas de las empresas en las que se ha visto que no estaban tan bien organizadas: - Proceso informático: no tener los datos en la nube, herramientas insuficientes para aplicar bien el tele-trabajo, comercio on line poco estructurado, etc; - RRHH: bases de datos de la plantilla con insuficiente información en relación a las competencias, poli-valencias, personas de riesgo, dependencias familiares, etc
Desarrollo de la digitalización, consolidar los pasos dados. Desarrollo de planes de desarrollo local
digitalización y apoyo al turismo nacional
implantar de forma definitiva ciertas medidas que se han tenido que tomar en estos momentos, teletrabajo, horarios flexibles, comunicaciones etc
Análisis sobre la baja eficiencia del estado sobre la empresa privada, conclusiones de que habría sido mucho mejor esta crisis si se habría contado con las grandes empresas que han mostrado su apoyo desinteresado y se les ha apartado entender que el estado tiene que ser pequeño y la economía la tiene q controlar los ciudadanos
ESO, QUE SE NORMALICE. SOBRE TODO QUE LOS DISTINTOS GOBIERNOS Y PERSONAL DE ADMINISTRACION APROVECHARAN EL MOMENTO PARA SIMPLIFICAR LAS CARGAS BUROCRATICAS DE LAS EMPRESAS. LAS EMPRESAS ESTAREMOS MUY OCUPADAS EN RECOMPONER MERCADOS Y ACTIVIDAD Y NO PODREMOS PERDER TIEMPO EN RESOLVER LOS PROBLEMAS DE LA ADMINISTRACION. REDUCIRIA LA PRESION DE LA ADMINISTRACION
Estabilidad política y apoyo a las empresas
Más inversión en sanidad e I+D+I y adelgazar con determinación la estructura del estado.
MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS AGENTES SOCIO ECONOMICOS Y POILITICOS QUE PERMITAN DENTRO DE LO POSIBLE ASEGURAR EL DESARROLLO Y MANTENIMIENTO DE SECTORES ESTRATEGICOS A NIVEL ECONOMICO Y SOCIAL, TANTO POR SU PESO EN EL PIB COMO POR SU INCIDENCIA A NIVEL GLOBAL. FLEXIBILIZACION REAL DEL MERCADO LABORAL Y A SU VEZ DE LOS COSTES LABORALES IMPUTABLES AL ESTADO (COTIZACIONES SEGURIDAD SOCIAL, IMPTO S/SDADES, IVA...) AYUDA DIRECTAS A LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PYMES Y AUTONOMOS, AUTENTICOS GENERADORES DERIQUEZA Y EMPLEO, Y NO MAS AYUDAS O SUBSIDIOS AL DESEMPLEO (RENTA MINIMA BASICA). CAMBIO EN LA MENTALIDA DE LA ENSEÑANZA, APOYANDO LA IDEA DE LA NECESIDAD DE NUEVOS EMPRESARIOS, COMO PERSONAS CREADORAS DE RIQUEZA Y GENERADORAS DE AUTOEMPLEO (AUTONOMOS) O EMPLEO (PYMES)

### ¿Qué propondría una vez que se normalice la situación?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Políticas que incentiven la I+D ágiles y menos burocráticas. Dinamización del turismo para que sectores como el aeronáutico vuelva a crecer.

Que al igual que durante la crisis la burocracia se ha reducido en plazos, papeleos,... que cuando salgamos aprendamos y tengamos una administración más dinámica

Reestudiar la estructura del estado, Gobierno Central, Autonomías, Ayuntamientos, Diputaciones, etc.

Transmitir confianza.

Un nuevo modelo económico basado en valores y personas

Una mesa de trabajo entre instituciones públicas y empresas permanente para mejorar continuamente los 'procedimientos' y los trámites dotando de los recursos técnicos necesarios

Apoyo a la empresa, autónomos y trabajadores.

Apoyo a programadores privados para el fomento de la contratación. Rebaja del IVA cultural.

Ayudas a la empresa a través de, financiación, reducción y/o aplazamiento de impuestos, ayudas al mantenimiento de puestos de trabajo, flexibilidad en la contratación.

Colaboración

La situación tardará en normalizarse, requerirá de esfuerzos en la refinanciación, ajustes de costes laborales y esfuerzo para el mantenimiento del circulante.

Promover el empleo. Ayudar en la creación de empresas, apoyar programas de crecimiento y ayudar a empresas con problemas financieros derivados de la crisis Covid 19 pero que tenga un buen plan de negocio.

QUE NOS SIGAN APOYANDO FINANCIERAMENTE CON PTMOS. A LARGO PLAZO.

Bajada de impuestos. Facilidades en la contratación de personal. Ayudas a la pequeña empresa.

Bajada del iva al 10%

DISMINUCION DE IMPUESTOS

Facilitar el autoempleo. Bajar la fiscalidad

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#52

### ¿Qué propondría una vez que se normalice la situación?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Incentivos fiscales a la economía, mas Europa y menos populismo.

Que se regule la cuota de los autónomos previa una reducción por periodo de un año del 50 por cien. A la larga se debe de pagar según se facture, no tiene sentido que todos los autónomos paguen lo mismo.

Bonos de viaje para las familias que los deseen deducibles en IRPF o como remuneración en especie.

Bonos vacacionales, abrir las fronteras y protocolos de limpieza conjuntos

Fomentar el comercio de barrio

Promoción del comercio local. Ferias asequibles para darnos a conocer. Aprovisionamiento de locales del ayuntamiento para crear viveros de empresas a precios asequibles para poder salir adelante

La reactivación del consumo lo antes posible será la que determine la recuperación del resto de la economía.

Hacer vida normal anterior

Más ayudas

Mayor apoyo de la administración pública y de las empresas privadas a los empresarios, y por ende a los trabajadores, realizando sus compras de productos y servicios a empresas españolas.

MAYOR INVERSIÓN EN ESPAÑA EN SECTOR INDUSTRIAL, NO PODEMOS DEPENDER TANTO DE CHINA, NI INTERNAMENTE DEL TURISMO

Mayor inversión pública

Potencias industria nacional

Procurar la menor caída de empresas, pymes y autónomos por medio de todo tipo de ayudas (como última opción los préstamos) Y fomentar con positividad a la ciudadanía para que haya gasto en general pero sobre enfocado a pequeños comercios.

Reactivación de economía inmediata, con medidas contundentes en los sectores más castigados

TRABAJO A EMPRESAS, AUTONOMOS Y EMPRENDEDORES, QUE FOMENTEN EL TRABAJO Y LA CONTRATACION DE PERSONAS. NO SUSPENDER ACTIVIDADES DE NINGUNA INDOLE, TRABAJO PARA TODOS CON LO QUE SE CREARÁ RIQUEZA.

Vender productos nacionales y que el mercado exterior que quiera vender en España exigirles que monten aquí una empresa

### ¿Qué propondría una vez que se normalice la situación?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Convocar elecciones.

Creo que son necesarias "nuevas elecciones generales". Necesitamos ilusión y confianza en el futuro, para levantar esta situación se necesita un gobierno que ilusione para crear un ambiente positivo en todos los aspectos.

Dimisión gobierno y oposición

Eliminar el 50% de los políticos, eliminar las competencias de educación y sanidad de las autonomías

limpieza de los canceres que existen en el gobierno

Flexibilidad y apoyo económico por parte de la administración para que todas las personas en situación de vulnerabilidad puedan afrontar los gastos correspondientes a la cobertura de necesidades básicas hasta que puedan normalizar su situación.

Planes sanitarios y alternativas para evitar un bloqueo similar.

Poner en marcha programas de reeducación con el nuevo sistema social que se nos avecina ya nada será igual

Protocolos sanitarios para poder gestionar una pandemia de forma efectiva: provisión de material adecuado para los sanitarios, previsión de camas UCI para un repunte o nueva pandemia, establecer canales comerciales para la importación de material, establecer criterios económicos en el caso de tener que obligar a cerrar negocios de forma temporal, trabajar la cultura social para respetar las normas, invertir en higiene y desinfección en todos los lugares públicos y privados.

QUE SE GENERALICEN LOS TEST TAMBIEN A LOS TRABAJADORES

Que no se vuelva a repetir una gestión tan poco preventiva y tan alarmista.

TRABAJAR Y RECUPERAR EL TIEMPO PERDIDO GOBIERNO DE INTERÉS NACIONAL (NO POLITICO) CON UN PLAN PARA SUPERAR ESTA CRISIS

Las medidas propuestas por los encuestados se encaminan a *promover la digitalización de las empresas; mejorar la eficiencia de las administraciones públicas reduciendo la burocracia* y favoreciendo la *colaboración público-privada*; proporcionar *ayudas y financiación para mantener la actividad económica; reactivar la demanda* en el turismo, industria, comercio favoreciendo el *consumo de productos nacionales*; incrementar las medidas de *protección social y sanitaria; convocar elecciones*.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#54

## ¿Cuáles son las lecciones que ha aprendido durante estas semanas?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

A reinventarnos, a buscar soluciones rápidas, y a ser flexibles y ágiles en la toma de decisiones para poder sobrevivir.
Acción rápida y coordinada de la dirección en situaciones extraordinarias es determinante para minimizar efectos en una primera etapa. Después, para mantenerse, focalizarse en lo imprescindible para el cliente y trabajadores. El teletrabajo es una solución viable y eficiente. La combinación con el presencial, puede ser una formula de éxito.
Adaptación permanente y confianza en el futuro a l/p
Anticiparse al problema y mantenerse cerca del cliente desde el primer momento.
Cabeza fría y mente imaginativa y optimista.
CORRER MENOS RIESGOS TRABAJAR CON PREVISIONES SEGURAS Y A CORTO PLAZO.
Detección de oportunidades en plena crisis. Adecuación rápida de líneas de productos y servicios. El valor del marketing online como herramienta de promoción y venta. La posibilidad de vender servicios técnicos remotos a otros mercados (Latinoamérica)
Gestionar la inestabilidad del mercado
La capacidad de adaptación de las personas a entornos complejos, desarrollo de la empatía, capacidad de perseverar.
La importancia de la gestión anticipativa y la proactividad para aprovechar las oportunidades y gestionar los riesgos y la importancia de las personas de la Empresa y su vinculación con el proyecto Empresarial
La más importante es que había muchas cosas en mi trabajo que había hecho bien y que me han permitido sobrevivir. Que la diversificación ha sido un salvavidas. Todo es muy frágil y no podemos depender exclusivamente de un proveedor o de una línea de negocio.
QUE ACONTENCIMIENTOS AJENOS TOTALMENTE A NUESTRA ACTIVIDAD PUEDEN CAUSAR SITUACIONES DE CRIS Y TENSION ANTE LAAS QUE HAY QUE TENER UN GRADO DE ADAPTACION , FLEXIBILIDAD Y UNA RAPIDA TOMA DE DECISIONES Y GENERACION DE PLANES DE CONTINGENCIA PARA INTENTAR PALIAR EN LA MEDIDA DE LO POSIBLE LOS EFECTOS NEGATIVOS Y DEBILIDADES Y SI ES POSIBLE APROVECHAR O INCIDIR EN LAS POSIBLES FORTALEZAS O CAPACIDAD DE REACCION ANTE ESTOS HECHOS
Que cuanto antes analices la situación y tomes medidas para reconducir la dirección de la empresa, mejor.
Todo puede cambiar en un momento y tenemos que adaptarnos lo más rápido posible al cambio. No es necesaria la presencia física para trabajar. La información correcta y a tiempo es primordial para la toma de decisiones. Esto ya lo sabía, pero creo que es muy patente en las decisiones que se están tomando en la crisis sanitaria.

### ¿Cuáles son las lecciones que ha aprendido durante estas semanas?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Muy importante para las empresas que dispongan de herramientas para saber anticiparse a ciertas situaciones y por otra parte dotarse de medios para tener una buena información para tomar decisiones con agilidad y acertadas. - A valorar más al equipo en general, identificado a las personas que pueden ser líderes del cambio en la organización, - La importancia de tener unos buenos canales de comunicación interna

A trabajar con escasez de demanda

He aprendido a valorar la importancia de una buena gestión de empresa.

Muchas como en todas las crisis. Pero la más importante que es necesaria la gestión estricta que da resultados, no gastar dinero a lo tanto en los años buenos, tener fondos propios por si vienen mal dadas y cuando aparece una situación como la actual se vive bastante más tranquilo porque no te quedas en riesgo de quiebra. Por otro lado, que para tomar decisiones hay que replanificar y analizar muchos datos a través de un nuevo plan estratégico de emergencia ante la situación actual que ha hecho saltar por los aires toda la planificación que teníamos hasta la fecha. Por último, que a partir de ahora hay que estudiar muy bien allá economía de los clientes para no caer en los impagos.

No tener demasiado endeudamiento, no pensar que nada es infalible,

Nunca se sabe que nos espera ....por lo que debemos planificar las estrategias empresariales buscando el equilibrio entre asunción de riesgos y de mantenimiento. El cambio global que producirá esta situación del COVID 19 afectará de una manera muy importante en nuestras relaciones sociales, laborales, empresariales y en nuestras relaciones en general. Debemos aprender a vivir en un mercado altamente cambiante. Mi opinión es que se perderá en globalización y se ganará en localización.

Optimización de recursos.

Paciencia, cooperación con otros autónomos, pensamiento creativo y divergente. Buscar alternativas es lo mejor para no caer en la desesperación

Que el activo más importante de una empresa, es sin duda alguna, su personal.

La lección mas importante ha sido le reacción del personal con la empresa. Desde el minuto uno han cooperado todos. Las personas se han acoplado a la nueva situación de una manera constructiva y de apoyo.

QUE EN LOS MOMENTOS DIFICILES DE VERDAD, ES CUANDO SE VE REALMENTE QUIEN ES BUEN TRABAJADOR Y QUIENES TAMBIEN SON BUENAS PERSONAS

QUE HAY COSAS QUE SE PUEDEN HACER DE DISTINTA MANERA

Que hay que ser previsor siempre.

Que no hay que dar por hecho que todo es de una forma,y que hay que diversificar clientes

QUE PREVENIR ES MUY IMPORTANTE EN TODOS LOS AMBITOS DE LA VIDA. QUE DECIR LA VERDAD , POR DURO QUE SEA, DA CREDIBILIDAD Y QUE LA INSEGURIDAD ES EL PEOR ENEMIGO PARA TODO

A utilizar todos los canales online.

**¿Cuáles son las lecciones que ha aprendido durante estas semanas?**

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

digitalización

He reafirmado mi opinión sobre los políticos. A nivel empresarial, veo un gran cambio en digitalización y en cubrir las necesidades de nuestros clientes que buscan digitalizarse lo antes posible.

Implantar / estudiar la posibilidad del teletrabajo, nuevas maneras de trabajar con nuestros Agentes en todo el mundo

La brecha digital existente en la población más vulnerable y que no está preparada para que si la actividad presencial se para, se tramite todo a través de internet. Ni saben, ni tienen los medios para realizarlo.

La capacidad de adaptación de las empresas y las personas para realizar teletrabajo.

Escuchar desde el silencio todo lo sucedido antes del confinamiento y que un cambio de modelo es posible.

Fragilidad de un sistema a todos los niveles (político, económico, social, sanitario...) que creíamos sólido y consolidado.

La vulnerabilidad del sistema.

Lo vulnerables que somos como humanos!!! Y los malos gestores que son nuestra clase política.

Que debemos estar preparados para crisis de salud. Que debemos adelgazar la deuda pública para tener cintura ante situaciones como esta. Que debemos tener clase política preparada y con experiencia en gestión

Que hay que disfrutar más del presente.

Que hay que mantener unos valores menos individualistas

Que no se puede vivir con miedo

Que somos muy vulnerables a elementos que no controlamos ¡Que bello es vivir

Que todas las personas son importantes en la sociedad, cada ciudadan@ ejerce un papel fundamental para que su sociedad se desarrolle con éxito.

Resiliencia, paciencia, atención al cliente, teletrabajo mucho y sin ganancia.

RESILIENCIA. QUE HAY QUE OCUPARSE, AUNQUE ESTEMOS MUY PREOCUPADOS, TRABAJAR PARA OFRECER CONFIANZA, REINVENTARNOS, YA NO SIRVE LO DE ANTES.

La lección de la impermanencia. Ahora la vivo de forma más consciente, lo cual agradezco.

Muchas, aunque todas personales.

La importancia del contacto personal para desarrollar ventas en el mundo de la agricultura

Globalización. Excesiva dependencia del mercado chino. Necesidad de diversificar mercados

Nadie te va ayudar

### ¿Cuáles son las lecciones que ha aprendido durante estas semanas?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Necesidad de fondos de cobertura.

QUE LO PRIMERO ES LA SALUD. QUE CUANDO PARECE QUE TE LEVANTAS DE UNA CRISIS LARGA TE PUEDE SALIR ALGO QUE NO ESPERAS, Y VOLVER AL PUNTO DE PARTIDA. PERO CON UNA AYUDA FINANCIERA Y TIEMPO, ESPERAMOS ARRANCAR DE NUEVO.

Se necesita la cocreación y colaboración más que nunca

TENEMOS QUE ESTAR MAS UNIDOS QUE NUNCA Y APOYARNOS ENTRE NOSOTROS.

Ninguna

NINGUNA, VAMOS A VOLVER A SER LOS MISMOS. INCLUSO CREO QUE PEORES, PORQUE CUANDO ESTO ACABE, LOS POLITICOS VAN A SEGUIR IGUAL Y HAN CONSEGUIDO QUE NOS PELEEMOS ENTRE NOSOTROS.

Una vez más que las crisis hacen más fuertes a los fuertes y mas débiles a los débiles.

Que hay que comprar productos nacionales

que hay que ser mucho mas auto suficientes y no depender tanto del mercado externo.

Que los autónomos y pymes de este país somos siempre los grandes olvidados a pesar de ser uno grandes valores y se nos deja a nuestra suerte.

Que los políticos son nefastos gestores y que de lo único que se preocupan es de su interés personal

Que no nos podemos fiar de los gobiernos actuales, tanto central como autonómico.

Que se necesitan profesionales para gobernar crisis y que los políticos son totalmente innecesarios. Desde el punto de vista empresarial, que el tele trabajo no es una solución a largo plazo y menos en contingencia.

que se puede para el mundo , y que cada vez las distancias son mas cortas , el gran pais q somos y lo responsables q hemos sido con unas medidas de confinamiento muy duras y a pesar de estos gobernantes saldremos adelante

que sobran muchos cargos políticos que no producen y si estorban

VULNERABILIDAD DEL SISTEMA ECONOMICO GLOBAL. LA PREVISION, ANTICIPACION Y ORGANIZACION AMORTIGUA ESTADOS DE CRISIS. LA RELEVANCIA QUE ADQUIERE SER GOBERNADOS POR CONTRASTADOS GESTORES PROFESIONALES. ADAPTACION RAPIDA A NUEVOS ESCENARIOS CAMBIANTES COMPAÑIA DIMENSIONADA Y ADAPTADA A DEMANDA SON LAS EMPRESAS Y LOS AUTONOMOS LOS QUE HARAN DE NUEVO SUPERAR ESTA CRISIS ETC

Como principales lecciones aprendidas, los encuestados destacan la importancia de ofrecer una *respuesta rápida a los cambios*; es imprescindible una *buen gestión* en todo momento para afrontar situaciones desfavorables; la oportunidad que supone la *digitalización y el teletrabajo*; tomar consciencia de la propia *vulnerabilidad*; la *falta de fiabilidad del estamento político* para resolver crisis.

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#58

## ¿Qué actividades cree necesarias desarrollar desde su asociación sectorial para colaborar en este momento?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Apoyar a sectores más afectados
Apoyo al empresario burgales
Apoyo al mercado nacional, proteccionismo entre las empresas a nivel local al menos temporalmente.
Asociarnos productores del mismo gremio
Ayudar al sector de la prensa escrita vía contratación de campañas publicitarias.
Concienciar en el consumo inteligente al ciudadan@, fomentar el pequeño comercio, pero no desde la pena ni el enfado, sino haciendo ver al consumidor que también es beneficioso para el / ella.
Colaborar en la difusión de las empresas que han tenido que cambiar su producto o línea de negocio, para poder llegar a clientes cuanto antes.
Dar a conocer mejor la actividad que desarrollamos
El mundo del turismo debe repensar su comercialización. Es necesario hacer un estudio real de la oferta de camas en nuestro país y ver su viabilidad. Un gran pacto a nivel nacional para legislar los alojamientos turísticos. Aprovechar para modificar e impulsar el turismo rural hacia un servicio de calidad.
Hay muchas iniciativas y muy buenas pero está todo parado. El mundo de los viajes está parado y todo esto le ha dado de lleno al turismo y viajes.
Lo importante para la reactivación es la apertura cuanto antes de empresas, industria, comercios etc.
CREO QUE SE DEBEN POTENCIAR LA UNIDAD Y CONCRECIÓN DE IDEAS PARA RECUPERAR EL ESPACIO DE PRESIÓN SUFICIENTE QUE PERMITA MEJORAR LAS ESPECTATIVAS Y LANZAR MENSAJES CLAROS Y REALES. ES TIEMPO DE EFICACIA, ABANDONANDO DISCURSOS VACIOS.
FOMENTAR EL CONSUMO Y PRODUCCIÓN NACIONAL. FOMENTAR LA EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN A TRAVÉS DE CANALES SEGUROS NECESIDAD DE LÍDERES QUE CON SERENIDAD, TRABAJO Y EJEMPLO FORMEN EQUIPOS CAPACES DE ADAPTARSE A LOS IMPREVISTOS Y TOMAR MEDIDAS CON RAPIDEZ, PARA ADAPTARSE A LAS NUEVAS SITUACIONES
Promoción del producto nacional
Proyectos de desarrollo local
Fomentar las compras y ventas locales.
Las que estamos desarrollando, la presencia en nuestra oficina para dar respuesta a todas las demandas que recibamos y la coordinación y colaboración con el resto de entidades para dar respuestas eficaces a las necesidades más acuciantes.

### ¿Qué actividades cree necesarias desarrollar desde su asociación sectorial para colaborar en este momento?

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

Desde la AEPV se están realizando muchas acciones con un bajo presupuesto, sería necesaria su colaboración mas activa en ambas direcciones

Nuestra asociación sectorial ASFACYL ha estado/esta muy activa proporcionando información constante sobre todas las materias que pueden afectarnos.

Colaboracion entre las empresas por medio de las organizaciones como FAE, que ha actuado muy bien

Dar visibilidad a la importancia de las empresas en la salida de esta situación y reclamar a las administraciones medidas de apoyo reales.

Dar voz a las empresas , transmitir lo que aportamos , reflejar que el estado y toda su infraestructura y personal lo pagamos los ciudadanos de la empresa privada

#### DEFENSA DE LOS INTERESES EMPRESARIALES

Fomento del asociacionismo, como grupo de poder, que nos permita negociar con las Administraciones sobre las nuevas necesidades que están y seguirán surgiendo, para conseguir negociar la adopción de medidas que facilite pasar esta crisis de la manera menos traumática para el tejido industrial burgalés.

Hacer fuerza al gobierno para incentivar por medio de medidas fiscales u otro tipo de ayudas para que los posibles futuros clientes lo vean bien de cara a un gasto que en la mayoría de los casos no son de necesidad.

Intentar adelantar lo máximo posible la reapertura de los centros de bricolaje y ferreterías, como proveedores de bienes de hogar de primera necesidad.

Intermediación ante las administraciones.

plan de ayudas al achatamiento de vehículos x coches más ecológicos Abaratar el despido, para evitar cierres de empresas

Que la aplicación del ERTE fuese mas flexible y nos permitiese el sacar y meter a los empleados en función de la demanda de trabajo

Reanudar el servicio de hostelería para poder atender a los usuarios del CENTRO.

Tejer una red de cooperación.

UN POCO DE PUBLICIDAD GRATUITA NO NOS VENDRÍA MAL, AHORA CREO QUE TENEMOS QUE COMPRAR MAS COSAS EN NUESTRO PAÍS.

Unirnos para la bajada de iva

Ampliación de la edad de los vehículos de 16 a 18 años para poder realizar transporte escolar y de menores, información de las medidas que tenemos que tomar para llevar viajeros en nuestros autobuses

Desarrollo de maquinaria para cubrir alguna de las necesidades de producto del COVID-19

ENCUESTA  
PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN

INFORME

#60

**¿Qué actividades cree necesarias desarrollar desde su asociación sectorial para colaborar en este momento?**

\*Se han mantenido las respuestas literales tanto en redacción como en ortografía aportadas por los encuestados.

conseguir que el trabajador este reconocido y el vago se vaya a su casa,pero sin cobrar

Facilitar acceso a Epis. Negociación con sindicatos.

Divulgación de herramientas y posibilidades de digitalización.

Encuentros empresariales y networking

Rondas de networking. Eventos de difusión de actividad. Webinars.

**FORMACIONES ESPECIFICAS**

Información sobre el control del miedo.

Intercambio con empresas, trabajo por trabajo. Tú me ayudas, yo te ayudo. Coworking. Buscar opciones de alquiler conjunto de negocios afines y complementarios, con clientes comunes para ofrecer experiencias completas al cliente

**PROGRAMAS DE NECESIDADES Y SOLUCIONES ENTRE NOSOTROS**

Más presencia online

Seguir creando empleo.

Mas formación útil y menos dirigida o inútil.

Ninguna

No aplica

No existe para mi una asociación que piense en mi modelo de negocio.

Pues hay muchas que desarrollar pero no puedo dar una respuesta concreta porque eso hay que hacerlo después de un análisis profundo.

Las demandas a las asociaciones sectoriales se encaminan a solicitar *apoyo* para que los sectores más afectados puedan *retomar la actividad; potenciar el consumo de productos locales y nacionales*; unir fuerzas para convertirse en un *grupo de presión que defienda los intereses empresariales; divulgación y promoción* de la actividad y la imagen de las empresas; *desarrollo de actividades* como formación, networking, etc. pero realmente útiles.



[www.cajadeburgos.com](http://www.cajadeburgos.com)

## EMPRENDEDORES CAJADEBURGOS

Tel. 947 256 930

[emprededores@cajadeburgos.com](mailto:emprededores@cajadeburgos.com)

Casa del Cordón-Planta 1ª. Plaza  
de la Libertad s/n 09004 Burgos

[www.emprededorescajadeburgos.com](http://www.emprededorescajadeburgos.com)

[f/emprededoresBurgos](https://www.facebook.com/emprededoresBurgos) [@emprendeCdB](https://twitter.com/@emprendeCdB) [in emprededores caja de burgos](https://www.linkedin.com/company/emprededores-caja-de-burgos)

ENCUESTA  
**PYMES POR LA  
RECUPERACIÓN**

INFORME

#62