



# Impacto económico de la crisis COVID-19 sobre las PyMEs de las Provincias de **CHACO Y CORRIENTES**



FACULTAD DE CIENCIAS  
**ECONÓMICAS**  
UNNE



UNIVERSIDAD NACIONAL  
DEL NORDESTE

## **EQUIPO DE TRABAJO**

Integrantes del proyecto de investigación PI18M005 *“Análisis de las prácticas de gestión empresarial generadoras de valor en PyMEs del sector comercial y de servicios de la ciudad de Resistencia.”*.

### **Coordinador:**

César Horacio Dellamea.

### **Equipo de investigación:**


Banega, Araceli Rocío - Blanqué, Silvina María - Brillada, Diego Sebastián - Chavez, Adriana Elizabet - Dellamea, César Antonio - Fiol, Jorge Antonio - Gelman, Gabriel - Latorre, María Gabriela - Medrano, Marina Noelia - Salom, Ana Carla.

### **Diseño gráfico y maquetación:**

Gómez, Adriana.

## **NOTA ACLARATORIA**

El informe “Impacto económico del Covid-19 sobre las Mipymes en las provincias de Chaco y Corrientes” es el resultado de una iniciativa del Observatorio Iberoamericano de la Micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme), cuyo objeto principal es suministrar información continuada de las estrategias y expectativas de las empresas para facilitar y apoyar la toma de decisiones, principalmente en el ámbito económico y estratégico. En este proyecto todos los informes realizados en los diferentes países siguen los mismos patrones de formato, estructura y metodología, con el objetivo de homogeneizar los resultados y compararlos. El Observatorio es una estrategia de la Alianza Interredes para la cooperación académica entre redes universitarias como Red Universitaria de Emprendimiento REUNE de la Asociación Colombiana de Universidades ASCUN, la Fundación para el análisis estratégico y desarrollo de la Pyme -FAEDPYME- y la Red Latinoamericana de innovación y Emprendimiento -RLIE- del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración -CLADEA-.



**Impacto económico de la  
crisis COVID-19 sobre las  
PyMEs de las Provincias de  
CHACO Y CORRIENTES**



# ÍNDICE

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>7</b>
Impacto de la crisis en la Internacionalización MIPYME.....	8
Principales rubros de exportación del NEA .....	8
Impacto en el nivel de facturación al exterior del NEA .....	8
Análisis del impacto en la cadena de pagos.....	8
Impacto en Estrategias .....	9
Impacto en Operaciones .....	9
Innovación en Chaco y Corrientes .....	9
Impacto en el acceso al Financiamiento.....	9
Impacto en los indicadores de rendimiento .....	10
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>11</b>
Los objetivos específicos del informe son: .....	11
<b>1. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>13</b>
<b>1.1. Estructura de la muestra</b> .....	<b>13</b>
Tabla 1.1. Cantidad de empresas incluidas en cada sector .....	13
Tabla 1.2. Distribución de empresas por provincia .....	13
Gráfico 1.1. Tamaño de las empresas .....	14
<b>1.2. Selección de las variables y diseño del cuestionario</b> .....	<b>14</b>
<b>2. DATOS GENERALES DE LAS EMPRESAS</b> .....	<b>15</b>
<b>2.1. Características de la muestra</b> .....	<b>15</b>
Gráfico 2.1. Antigüedad de las empresas .....	15
Gráfico 2.2. Tipo de gestión.....	15
Gráfico 2.3. Género del director .....	16
Gráfico 2.4. Nivel de estudios del director.....	16
<b>2.2. Procesos de apoyo a la Mipyme a nivel local</b> .....	<b>16</b>
<b>3. IMPACTO ECONÓMICO</b> .....	<b>17</b>
<b>3.1. Empleo</b> .....	<b>17</b>
Gráfico 3.1. Variación del empleo entre 2019 - 2020 y expectativas para 2021.....	17
Tabla 3.1. Impacto de la crisis sobre el empleo según tamaño de la empresa .....	18
Tabla 3.2. Impacto de la crisis sobre el empleo según si recibió subsidios estatales .....	18
Tabla 3.3. Impacto de la crisis sobre el empleo según antigüedad .....	19
Tabla 3.4. Impacto de la crisis sobre el empleo según sector de actividad .....	19
Tabla 3.5. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo (% de empresas).....	20
Tabla 3.6. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según tamaño .....	20
(% de empresas)	
Tabla 3.7. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según subsidios.....	20
(% de empresas)	
Antigüedad .....	21
Tabla 3.8. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según antigüedad.....	21
(% de empresas)	
Tabla 3.9. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según (% de empresas).	21
Tabla 3.10. Comparativo teletrabajo .....	21
<b>3.2. Ventas</b> .....	<b>22</b>
Gráfico 3.2. Comparando sus ventas en 2020 con relación a 2019 éstas han.....	22
Gráfico 3.3. ¿En qué porcentaje han variado sus ventas? (en valor positivo o negativo .....	22
sin el signo de %)	
Gráfico 3.4. Expectativas de ventas 2020 con relación a 2019 (total de ventas) .....	23
Gráfico 3.5. Impacto de la crisis sobre las ventas (según el tamaño de la empresa) .....	23
Gráfico 3.6. Impacto de la crisis sobre las ventas (según la actividad económica).....	24
<b>4. INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS</b> .....	<b>25</b>
Gráfico 4.1. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros .....	25
Tabla 4.1. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros .....	26
Tabla 4.2. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros .....	27
Tabla 4.3. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros .....	28
<b>4.1. Análisis local del impacto de la crisis Covid-19 sobre el financiamiento de la MiPyme</b> .....	<b>28</b>
Gráfico 4.2. Solicitudes de crédito de empresas que recibieron subsidios o beneficios.....	29
económicos estatales por Covid-19	

Gráfico 4.3. Impacto de la pandemia en la concesión de inversiones en empresas que.....	29
recibieron subsidios o beneficios económicos estatales por Covid-19	
Gráfico 4.4. Impacto de la pandemia en la concreción de inversiones en empresas que no	30
recibieron subsidios o beneficios económicos estatales por Covid-19	
Gráfico 4.5. Evolución del costo financiero durante el 2020.....	30
Gráfico 4.6. Evolución de ventas en el 2020 (empresas que expresaron percibir un cambio	31
desfavorable en el costo financiero)	
<b>5. INTERNACIONALIZACIÓN .....</b>	<b>32</b>
Gráfico 5.1. ¿Trabaja con mercados internacionales? .....	32
<b>5.1. Principales rubros de exportación .....</b>	<b>32</b>
Gráfico 5.2. Origen de las exportaciones - por principales rubros (en millones de dólares)	33
Años 2018-2020	
<b>5.2. Impacto en el nivel de facturación .....</b>	<b>33</b>
Gráfico 5.3. Origen provincial de las exportaciones Región NEA. Totales anuales en .....	33
millones de dólares. años 2018-2020	
Gráfico 5.4. Impacto de la crisis en la internacionalización .....	34
<b>5.3. Efecto de ayudas estatales (ATP) .....</b>	<b>34</b>
<b>6. IMPACTO SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA .....</b>	<b>35</b>
<b>6.1. Actividades con clientes y proveedores .....</b>	<b>35</b>
Gráfico 6.1. Actividades con clientes y proveedores .....	35
Gráfico 6.2. Actividades con cliente y proveedores en relación con el tamaño de la empresa	36
Tabla 6.1. Impacto de variables externas en la gestión durante 2020 según sector de .....	36
actividad - Clientes	
<b>6.2. Actividades operativas .....</b>	<b>36</b>
Gráfico 6.3. Actividades operativas.....	37
Gráfico 6.4. Sectores de empresas que han realizado cambios específicos a nivel operativo	37
dentro de la empresa.	
Tabla 6.2. Efecto de indicadores operativos según el sector económico .....	38
Gráfico 6.5. Efecto de indicadores operativos según el tamaño de la empresa .....	38
<b>6.3. Actividades estratégicas .....</b>	<b>38</b>
Gráfico 6.6. Actividades estratégicas.....	39
Tabla 6.3. Efecto de indicadores estratégicos sobre el sector económico.....	39
<b>7. ACTIVIDAD INNOVADORA .....</b>	<b>40</b>
Tabla 7.1. Innovaciones por tamaño a nivel local .....	40
<b>7.1. Innovación por subsidios .....</b>	<b>40</b>
Tabla 7.2. Comparativo de empresas (Chaco - Corrientes) que recibieron algún subsidio o	40
apoyo económico en términos relativos	
<b>7.2. Innovación por antigüedad.....</b>	<b>41</b>
Tabla 7.3. Innovación por antigüedad .....	41
<b>7.3. Innovaciones por sector .....</b>	<b>42</b>
Gráfico 7.1. Cambios o mejoras en los procesos productivos .....	42
Gráfico 7.2. Adquisición de nuevos bienes de equipo .....	42
Gráfico 7.3. Nuevos cambios o mejoras en organización y/o gestión.....	43
<b>8. ACCESO A LA FINANCIACIÓN .....</b>	<b>44</b>
Gráfico 8.1. Acceso a líneas de financiación .....	44
Gráfico 8.2. Situaciones presentadas por quienes accedieron a líneas de financiación.....	44
Tabla 8.1. Financiación de la empresa .....	45
Tabla 8.2. Financiación de la empresa.....	45
Tabla 8.2.2. Financiación de la empresa.....	46
Gráfico 8.1. A lo largo del 2020 ¿cómo cree que han evolucionado las siguientes variables?.....	46
<b>9. INDICADORES DE RENDIMIENTO .....</b>	<b>47</b>
Gráfico 9.1. Indicadores de rendimiento frente a sus competidores (escala 1 a 5).....	47
Tabla 9.1. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores .....	48
Tabla 9.2. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores.....	48
Tabla 9.3. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores.....	49
Tabla 9.4. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores .....	49
<b>CONCLUSIÓN .....</b>	<b>50</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>51</b>

## RESUMEN EJECUTIVO

Para Chaco y Corrientes se entrevistaron y estudiaron 104 empresas MIPYMES, lo cual también expresa un importante grado de adhesión empresarial a esta investigación.

Las MIPYMES que configuran la muestra tienen las siguientes características: la antigüedad media de las empresas es de 20 años; en su mayoría son empresas de tipo familiar; el 12 % de las empresas están gestionadas por mujeres; el 27% de los directivos dispone de estudios universitarios, lo cual significa una proporción bastante importante; el 17% de las empresas de la muestra manifiestan haber recibido algún tipo de subsidio por parte del estado por el Covid-19; el 17% de las empresas está realizando en la actualidad teletrabajo. Sólo el 6% prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice el aislamiento por pandemia.

Todo lo cual indica que predominan las empresas micro o pequeñas, de gestión familiar, muchas con directores profesionales. Son empresas maduras, con importante experiencia y formación técnica.

El teletrabajo se presenta como un método alternativo no muy utilizado. La expectativa predominante en la MIPYMES es disminuir aún más en el futuro.

Los subsidios del Estado Nacional fueron un factor que incidió sólo relativamente y en un número reducido de MIPYMES de estas provincias. Lo cual contrasta con lo observable a nivel nacional. Cabe mencionar la implementación de distintos programas provinciales y/o locales con impacto relativamente positivo en el empleo.

Del impacto económico de la crisis en el empleo surge lo siguiente:

- La evolución 2019-2020 es predominantemente negativa. El 26,2% de las MIPYMES analizadas disminuyen su empleo, un 51,9% lo mantiene y un 21,9% lo aumenta en 2020.
- Las expectativas para 2021, resultan levemente más favorables, ya que el 64,7% de las empresas mantendrían su plantilla, el 20% la aumentarían, y solo el 15% la disminuirían.
- Las expectativas para 2021 de MIPYMES de Corrientes y Chaco son algo mejores a las observables a nivel nacional.

En cuanto a las ventas 2020, se observa en ellas una evolución claramente negativa, con expectativas positivas hacia el 2021.- El nivel de facturación cae sustancialmente en 2020. La pandemia ha azotado al sector comercial en diferentes magnitudes, independientemente del sector al que pertenezcan. La caída de las ventas del período 2020 en relación al año anterior fue de un 66%, siendo un alto y desalentador porcentaje. Sin embargo, se pudo detectar una minoría de la muestra que pudo sobrellevar el impacto en su giro comercial, manteniendo sus ventas. Incluso, algunos sectores han logrado aumentarlas.

Así mismo, las expectativas de los empresarios locales para el período 2021 son positivas, esperando un aumento de sus ventas, tanto para el primer semestre como para el segundo. Especialmente, en el 2do semestre 2021, donde las expectativas de aumento de ventas alcanzan el 55% de las respuestas.

Por otro lado, la situación coyuntural de la pandemia generó un proceso de aprendizaje y adaptación organizacional en las MIPYMES de Corrientes y Chaco. Surgen nuevas herramientas y aptitudes, quizás antes impensadas, fortaleciendo la estructura y alentando los ánimos de emprender.

En lo que hace al impacto sobre la rentabilidad, esta cae sustancialmente en 2020 para la mayoría de las MIPYMES, aunque no tan gravemente como en todo el país.

Analizando ahora la gestión del endeudamiento la crisis impactará negativamente en la mayoría de las empresas pequeñas y medianas en 2020. Aunque no tanto, en las pequeñas. En lo relativo a liquidez, la crisis 2020 afecta negativamente a la mayoría de todas las MIPYMES. Considerando la repercusión sobre inversiones, la mayoría de las MIPYMES debieron postergarlas y/o reducirlas. Sin embargo, fueron muchas las medianas empresas que pudieron sostenerlas.

Ahora bien, si analizamos el impacto de la crisis Covid 19 por tipo de empresas, según una batería de indicadores económico-financieros, vemos que la crisis ha impactado más negativamente en las empresas acogidas a un subsidio. Corresponde analizar este impacto desde otra óptica ya que dichos subsidios habrían estado orientados prioritariamente a empresas con graves problemas de supervivencia y significativo

impacto en el empleo. O sea, los subsidios habrían contribuido a la supervivencia de algunas empresas fuertemente comprometidas por la crisis, pero no eliminaron su impacto negativo.

En general, las empresas maduras, con más de 10 años de historia, han sufrido un impacto negativo mayor. Así, considerando la antigüedad de las empresas, se observa una mayor tasa de impacto negativo en indicadores de facturación, rentabilidad, productividad, inversiones y, en menor medida, de liquidez por parte de las empresas maduras. Las empresas más jóvenes tuvieron impactos mayoritariamente positivos en sus procesos de inversión y en la productividad, por ejemplo. Lo cual podría deberse a una mayor flexibilidad relativa y entrenamiento para manejarse frente a graves incertidumbres.

La pandemia ha beneficiado a algunas empresas. Una proporción importante, aunque minoritaria, de las MIPYMES se ha visto favorecida en su facturación y/o rentabilidad por la pandemia. Lo cual frecuentemente viene asociado a estrategias específicas de innovación, logística y/o financiamiento.

### **Impacto de la crisis en la Internacionalización MIPYME**

En Chaco y Corrientes la pandemia de Covid-19 ha tenido graves consecuencias sobre su contexto global, impactando negativamente en su internacionalización, aun dentro de un entorno MIPYME con escasísimo nivel de relaciones comerciales con el exterior.

Solo el 6% de las empresas encuestadas manifiestan haber realizado ventas en los mercados internacionales a lo largo de 2020. Estas empresas están categorizadas como micro empresas, excepto un caso de empresa mediana, y realizan actividades de servicio e industrias con menos de 10 años de antigüedad. El peso medio de sus ventas destinadas al exterior sobre las ventas totales fue del 32% en 2020. Mientras que para Argentina la cantidad de empresas que exportan es superior. El observatorio de la MIPYME identificó que el 26,6% de las empresas encuestadas realizaron a lo largo de 2020 ventas a mercados internacionales.

### **Principales rubros de exportación del NEA**

El INDEC contempla como rubros principales de exportación para la región NEA la exportación de cereales, semillas y frutos, extractos curtientes, fibras de algodón y otros productos primarios; mientras que en nuestro estudio fueron las empresas vinculadas a los rubros industrial y servicio las que manifestaron trabajar con mercados internacionales.

### **Impacto en el nivel de facturación al exterior del NEA**

Los datos del INDEC conciben con las respuestas de los rubros de nuestro informe donde el 66% de las MIPYMES encuestadas afirma haber disminuido su nivel de facturación internacional.

Por otra parte, en cuanto al número de países de destino de sus ventas internacionales, se observa que las empresas encuestadas también se vieron afectadas negativamente en este sentido.- Si comparamos los resultados del observatorio a nivel local con los resultados para Argentina, puede apreciarse que el impacto negativo fue menor en Chaco y Corrientes. Tal vez porque ya los vínculos internacionales de las MIPYMES de la zona analizada ya eran demasiado bajos antes de la pandemia, lo cual torna difícil caer mucho más.

La crisis Covid-19 también ha presentado una oportunidad de crecimiento a nivel internacional para algunas empresas de servicios.

### **Análisis del impacto en la cadena de pagos**

Localmente, la crisis provocó el endurecimiento del financiamiento otorgado por proveedores (cayeron los importes y plazos del crédito de proveedores, con encarecimiento de sus condiciones). Lo cual se dio sobre todo a través de la reducción en los plazos medios de pago exigidos por proveedores. Tal endurecimiento se dio más intensamente en las micro y pequeñas empresas.- Sin embargo, ni el financiamiento otorgado a clientes, ni los incobrables ni las cancelaciones de compras o pedidos han tenido un incremento significativo. Pero, se aprecia un impacto de incobrables muy superior en Chaco que en Corrientes. En definitiva, las cadenas de pago lograron preservarse, a pesar de graves dificultades. Todo lo cual exigió un esfuerzo sustancialmente mayor al capital propio de las MIPYMES locales.

## Impacto en Operaciones

La mayoría de las MIPYMES se auto perciben como iguales o superiores a sus competidores en cuanto a capacidades competitivas centrales, tales como la eficiencia en procesos productivos, mejor calidad de sus productos y grado de satisfacción de sus clientes. Lo cual sería una fortaleza, siempre que no se convierta en miopía competitiva.

Por otro lado, solo las micro y pequeñas empresas expresaron tener una gran velocidad para adaptarse a los cambios. Emerge aquí una zona de rigidez y nuevos peligros aparentes a futuro para las medianas empresas de la zona.

El teletrabajo tuvo una incidencia operativa menor en las MIPYMES de Chaco y Corrientes, sin que tampoco tuviera un impacto significativo en la motivación del personal.

## Impacto en Estrategias

La crisis ha frenado o postergado los procesos y proyectos de inversión en las micro y pequeñas empresas locales; por el contrario, en las medianas empresas locales su auto percepción es que han consolidado o aumentado sus inversiones.

En el sostenimiento de procesos de inversión jugaron un rol central las fuentes de capital propio. Sin embargo, el impacto de la crisis fue negativo para la gran mayoría de MIPYMES zonales, independientemente de su tamaño en las siguientes categorías estratégicas: endeudamiento financiero, considerado como una fuente fundamental de las inversiones-; y liquidez, debiendo adoptarse cambios significativos para preservar el imprescindible equilibrio financiero.

Las MIPYMES zonales que recibieron subsidios públicos sufrieron más intensamente tales impactos negativos. Esto, aunque muchas pudieron sostener mejor sus procesos de inversión.

Fueron también las MIPYMES maduras las que sufrieron más intensamente el impacto negativo de la Crisis, exponiendo un grave síntoma de dificultades de anticipación o adaptación a grandes cambios estratégicos.

Así también las MIPYMES locales debieron identificar y gestionar sus riesgos con planes específicos (riesgos sanitarios, operativos, comerciales y financieros).

## Innovación en Chaco y Corrientes

El 93,27% de las Pymes entrevistadas manifiestan haber realizado al menos un tipo de innovación y el 59% ponderó como de alta la relevancia la innovación (puntuación de 4 o 5) alcanzada durante el año 2020.

Las micro y pequeñas empresas fueron las que realizaron mayores innovaciones. Sobre todo, en productos. A su vez, el impacto observable de subsidios o ayudas económicas sobre la innovación no aparece como significativo. Inclusive, se nota una leve diferencia positiva en las innovaciones de las empresas que no recibieron subsidios.

En cuanto a la innovación por antigüedad, en general, se destacaron las empresas jóvenes (menores o iguales a 10 años) en los tres tipos de innovaciones. Las empresas más antiguas, solo le dieron mayor importancia a las innovaciones en cambios o mejoras en procesos de producción (56,52%).

## Impacto en el acceso al Financiamiento

En cuanto al impacto de la Crisis en el financiamiento activo (cuentas por cobrar a clientes) y pasivo (endeudamiento) de las MIPYMES de Chaco y Corrientes, se evidencia lo siguiente:

En el financiamiento activo se observa que un alto porcentaje de las MIPYMES zonales debieron aumentar sus plazos de financiación a clientes para amortiguar la caída de ventas. Lo cual, en general, no trajo desequilibrios financieros significativos. Fueron los problemas de mora e incobrabilidad los que obligaron a tomar medidas para preservar la liquidez.

En cuanto al financiamiento pasivo (deudas), la obtención o no de subsidios no guarda relación ni con el acceso ni con la obtención de financiamiento bancario ni con el fortalecimiento del proceso de inversiones en general.

El financiamiento bancario casi no fue ocupado para cubrir inversiones en capital fijo y los costos financieros han evolucionado desfavorablemente para las MYPYMES en 2020.

### **Impacto en los indicadores de rendimiento**

Como ya dijimos, las MIPYMES de Chaco y Corrientes se aprecian como iguales o superiores a sus competidores en: (+) eficiencia de sus procesos productivos; (+) calidad de sus productos; (+) satisfacción de sus clientes, y (+) rapidez de adaptación a los cambios.- El teletrabajo es un método ocupado solo para la minoría del personal, sin que ello haya tenido ninguna incidencia importante en la motivación de sus trabajadores.

## INTRODUCCIÓN

La pandemia del Covid-19 ha generado un fuerte impacto sanitario, social y económico en el mundo, con fuertes impactos específicos en las provincias de Chaco y Corrientes. Muchas empresas se han visto golpeadas por esta crisis y surgieron fuertes tensiones que pueden limitar su competitividad y supervivencia.

Como consecuencia de tal inesperada situación, se produjo un shock en la oferta por fallas en algunas cadenas de suministro y un shock en la demanda. Lo cual provocó una disminución de los ingresos de la gran mayoría de MIPYMES de Corrientes y Chaco, durante 2020. Esto generó una reducción de la actividad productiva, con impacto en el mercado de trabajo.

Actualmente, muchas son las instituciones que trabajan para diseñar e implementar posibles estrategias de reactivación económica, orientadas a mitigar los impactos que, a corto y largo plazo, generará Covid-19.

Para gestionar esta crisis será necesario establecer políticas públicas y privadas, tanto de corto como de mediano y largo plazo. Estas son necesarias para marcar el camino hacia una recuperación fuerte y sostenible (Banco Mundial, 2020). En este sentido, resulta imprescindible disponer de información, cuantitativa y cualitativa, del comportamiento de las empresas ante los efectos económicos del Covid-19. Esto permitirá conocer las necesidades y los desequilibrios que puedan producirse y gestionar, así, eficientemente los recursos para ayudar a impulsar la economía. Además, esta información debe ser ágil y constante mientras dure la incertidumbre sobre por cuánto tiempo se extenderá esta crisis sanitaria.

Estamos frente a un momento crucial que exige decisiones rápidas muy bien fundamentadas, por sus importantes consecuencias futuras. El Informe Pyme 2021 se centra en valorar el impacto económico que tuvo la pandemia generada por el Covid-19 en las MIPYMES de las provincias de Chaco y Corrientes. Aporta información sobre las expectativas de crecimiento de empleo, de variación en las ventas, y de diferentes indicadores referidos a la organización de las empresas. Este informe busca servir a las empresas y a los distintos agentes económicos y sociales, para la toma de decisiones económicas y estratégicas, fundadas en información de la realidad MIPYME. Esta información es una valiosa herramienta para la planificación de las estrategias a seguir, tanto para las empresas, como de cara al establecimiento de políticas públicas que puedan orientar convenientemente sus programas de actuación.

Todo lo cual ayudaría a impulsar la economía y propiciar una gestión eficiente de la situación crítica de las empresas. Más aún si consideramos que toda crisis es también una gran fuente de oportunidades para encauzar cambios positivos.

### Los objetivos específicos del informe son:

- Estimar el impacto de la crisis económica generada por el Covid-19 sobre el empleo, las ventas, los indicadores económicos- financieros de la situación y las dificultades de las empresas.
- Determinar el impacto de la crisis económica generada por el Covid-19 en la organización de las empresas.
- Estudiar de forma más profunda la actividad innovadora de las Pymes y su acceso a la financiación.

Para llevar a cabo este trabajo se ha realizado un estudio empírico a partir de la información proveniente de encuestas realizadas a 104 MIPYMES en Chaco y Corrientes, dirigidas a los responsables de cada empresa. La muestra está compuesta por microempresas (1 a 9 trabajadores), pequeña empresa (10 a 49) y medianas empresas (50 a 249). La técnica de recogida de información fue una encuesta online, por medio de la asistencia de la plataforma SurveyMonkey. El trabajo de campo se realizó durante los meses de febrero a abril de 2021. Hay que señalar que en el desarrollo de las distintas fases de esta investigación se ha respetado el secreto estadístico de la información facilitada por los participantes en el estudio.

Cabe aclarar que no es objetivo de este informe juzgar la situación de la Pyme, sino más bien ofrecer una visión integral de estas empresas, que ponga de manifiesto, fortalezas o desequilibrios. En este sentido, es importante destacar tanto la resiliencia como la capacidad de innovación táctica puesta de manifiesto por las MIPYMES de Corrientes y Chaco para afrontar los cambios ocasionados por este desequilibrio a nivel mundial.



## 1. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

El diseño de la muestra y del cuestionario tuvo como objetivo obtener información exploratoria sobre los diversos aspectos que aborda este trabajo. En esta sección se expone la metodología del trabajo empírico realizado: estructura de la muestra, proceso de selección de las variables del cuestionario, indicadores y técnicas estadísticas utilizadas para el procesamiento y análisis de la información obtenida.

### 1.1. Estructura de la muestra

La muestra tuvo un diseño no probabilístico por conveniencia a través del cual las empresas que se consultaron fueron seleccionadas por la proximidad o disposición para responder el cuestionario, motivo por el cual los resultados no pueden generalizarse. Las características de la muestra se definieron teniendo en cuenta los objetivos del estudio, de la información disponible y de los recursos para la realización del trabajo de campo. Los criterios utilizados deben estar correlacionados con las variables objeto de estudio teniendo en cuenta que la ganancia en precisión es, en general, decreciente al aumentar el número de criterios. Por ello, el número de criterios debe ser moderado y congruente con el máximo tamaño de muestra con el que podamos trabajar. En este trabajo se fijaron dos variables: tipo de sector (Agropecuario, Industria, Construcción, Comercio y Servicios) y tamaños (microempresas, pequeñas y medianas empresas). Estos criterios se corresponden con la clasificación establecida por la Ley Argentina de Pymes.

En el desarrollo de toda la investigación, se respetó el secreto estadístico de la información obtenida por parte de los empresarios que participaron del estudio.

La muestra finalmente obtenida fue de 104 empresas de Chaco y Corrientes. En la tabla 1.1 puede verse la distribución por actividad económica y en la tabla 1.2 por provincias.

**Tabla 1.1. Cantidad de empresas incluidas en cada sector**

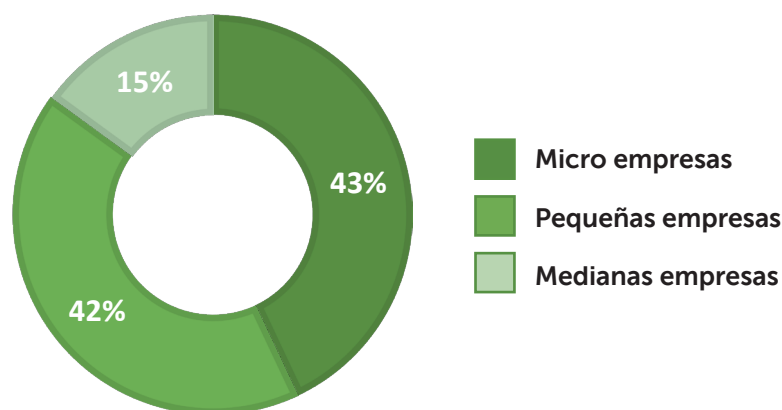
	N° empresas	Porcentaje
Sector primario	5	4,8%
Industria	11	10,6%
Construcción	5	4,8%
Comercio	36	34,6%
Servicios	37	35,6%
No informado	10	9,6%
<b>TOTAL</b>	<b>104</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 1.2. Distribución de empresas por provincia**

	N° empresas	Porcentaje
Chaco	91	87,5%
Corrientes	13	12,5%

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 1.1. Tamaño de las empresas**

Fuente: Elaboración propia

## 1.2. Selección de las variables y diseño del cuestionario

La selección de las variables es fundamental a la hora de configurar el análisis empírico y permitió afrontar adecuadamente el estudio del comportamiento de las empresas ante la crisis generada por el Covid-19. Para obtener la información de las variables se elaboró un cuestionario dirigido a los responsables de las Pymes. Con esta herramienta se ha buscado recoger de forma clara y concisa la información fundamental que constituye el objetivo de esta investigación. En su elaboración se ha prestado especial atención al orden y estructura de los bloques de preguntas, con la extensión más breve posible que permitiese una redacción clara y adecuada con el objetivo de reducir al máximo los posibles problemas de interpretación y obtención de datos en el proceso de cumplimentación del cuestionario.

La técnica de captación de información fue la encuesta autoadministrada electrónica a través de la plataforma Survey Monkey, utilizando como soporte un cuestionario cerrado. Su diseño se efectuó a partir de la revisión de la literatura científica existente sobre los diversos aspectos investigados, así como del conocimiento previo de la realidad de las empresas, lo que sustenta y justifica que las variables incorporadas son relevantes para alcanzar los objetivos planteados.

En este sentido, el cuestionario tuvo 62 preguntas en total y se ha estructurado en dos bloques. En el primero, se pregunta a los encuestados sobre los rasgos generales de sus empresas, como el sector de actividad, la ubicación geográfica, el número de empleados, el género del gerente, el control familiar de la empresa, las expectativas de crecimiento de empleo y ventas, el grado de internacionalización, y si han realizado o no teletrabajo.

En el segundo bloque se recoge información sobre: cómo ha impactado la actual crisis generada por el Covid-19 en determinados indicadores de su empresa, cómo ha afectado la crisis a la actividad de gestión de la empresa, y sobre el nivel de actividad desarrollada por la empresa, su acceso a la financiación y, finalmente, sus indicadores de rendimiento.

Las preguntas que se utilizaron fueron de respuestas cerradas dicotómicas y multicotómicas, y de escala.

Por último, es importante considerar el indicador denominado “saldo de expectativas” (Se). Este representa la esperanza empresaria en aumentar el empleo ( $Se > 0$ ) o en disminuirlo ( $Se < 0$ ). “Se” surge de la diferencia entre el porcentaje de las empresas que aumentan el empleo (A) y el porcentaje que lo disminuye (D). Entonces:  $Se = A - D$ . “Se” es especialmente significativo para el análisis de la fortaleza de las tendencias laborales.

## 2. DATOS GENERALES DE LAS EMPRESAS

### 2.1. Características de la muestra

Las empresas entrevistadas y que sirven de base para la elaboración de este informe, han sido 104 pymes de Chaco y Corrientes. En este apartado de caracterización se analizan distintos aspectos teniendo en cuenta las variables contingentes más importantes relacionadas con la empresa y que nos ayudan a hacer un primer diagnóstico de las pymes analizadas.

Las pymes que configuran la muestra tienen las siguientes características:

La antigüedad media de las empresas es de 20 años (gráfico 2.1).

El control de la gestión de las empresas es en su mayoría de tipo familiar. El 80% de las empresas están regidas en el entorno familiar (gráfico 2.2).

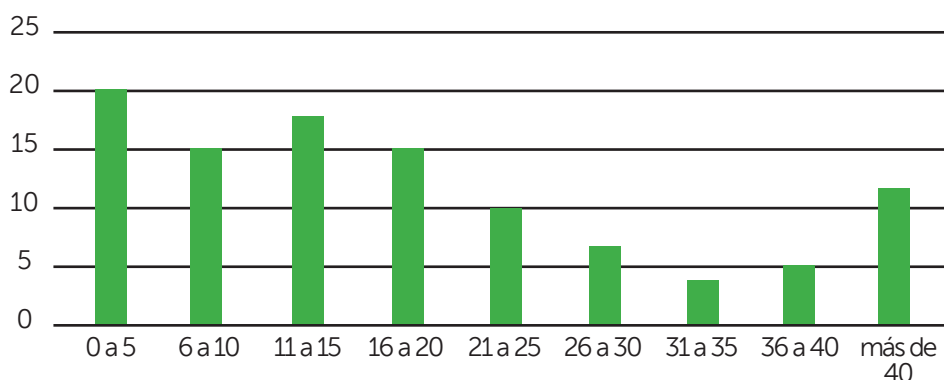
El 12 % de las empresas están gestionadas por mujeres (gráfico 2.3).

El 27% de los directivos dispone de estudios universitarios (gráfico 2.4).

El 17% de las empresas de la muestra manifiestan haber recibido algún tipo de subsidio por parte del estado por el Covid-19.

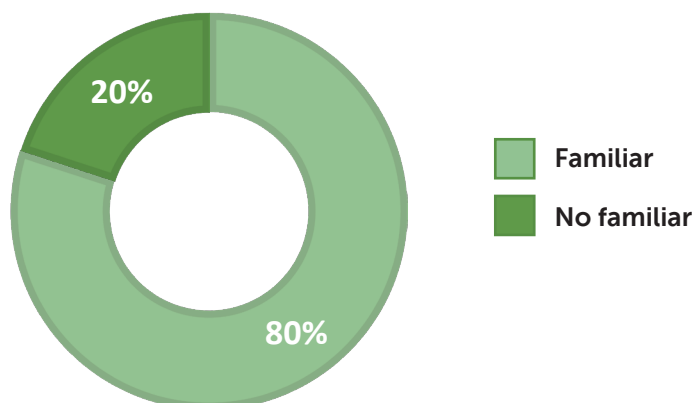
El 31% de las empresas está realizando en la actualidad teletrabajo. Y sólo el 27% de las mismas prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice el aislamiento por la pandemia.

**Gráfico 2.1. Antigüedad de las empresas**



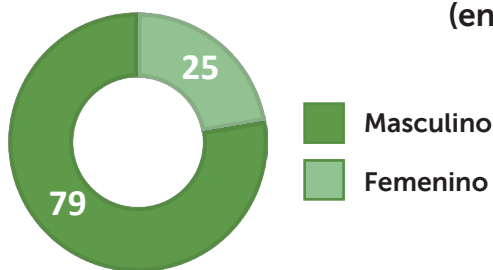
Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 2.2. Tipo de gestión**



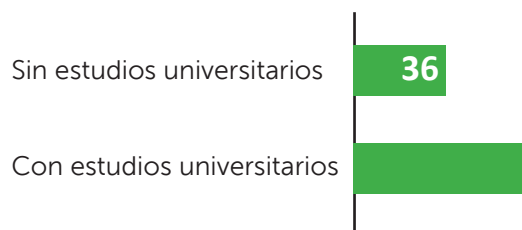
Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 2.3. Género del director**  
(en cantidades)



Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 2.4. Nivel de estudios del director**



Fuente: Elaboración propia

## 2.2. Procesos de apoyo a la Mipyme a nivel local

En cuanto a apoyos estatales en la pandemia para la Mipyme, en la provincia del Chaco, desde el Ministerio de Producción, Industria y Empleo y en el marco del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), se asistió a las empresas chaqueñas respecto al pago de una parte de los salarios de trabajadores privados de aquellas firmas de los sectores económicos y productivos considerados críticos.

Así también en la provincia del Chaco, se ha firmado un convenio entre el Ministerio de Producción, Industria y Empleo del Chaco y el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación para promover la inserción laboral de 500 personas. El mismo consistió en una relación laboral formal, en la que el Estado se hizo cargo de una parte del salario de los trabajadores que se incorporaron a cada una de las empresas, por un plazo máximo de 12 meses. Cabe destacar que, el Estado ha seleccionado y acercado a las empresas perfiles de personas consideradas adecuadas para ocupar determinados puestos.

Además, se han mantenido los beneficios a empleadores para la incorporación de personal provenientes del Programa Jóvenes con Más y Mejor Trabajo, como lo es el esquema de Entrenamientos Para el Trabajo (EPT) cuyo objetivo ha sido facilitar la transición hacia el empleo formal de jóvenes desempleados, debiendo los mismos, realizar procesos de capacitación y entrenamiento en ambientes de trabajo de empresas o comercios con el fin de desarrollar competencias similares a las que se requieren para desempeñarse en ámbitos laborales reales.

Del otro lado del puente, en la provincia de Corrientes, también la pandemia afectó la actividad productiva y comercial de formas diversas, en función de los sectores de actividad y de variables internas como ser tamaño, estructura, nivel de costos y de endeudamiento. El Gobierno de Corrientes implementó una estrategia de apoyo a las empresas en relación al mantenimiento de la fuerza laboral, y además llevó adelante una serie de políticas públicas que contemplaron continuar en su camino hacia la industrialización, la búsqueda nuevas inversiones y el fortalecimiento de sectores estratégicos de la economía.

El gobierno correntino, al comienzo de la crisis del Covid-19, marcó claramente una dirección estratégica. En el marco de las definiciones de política, se implementaron acciones de mejora de la infraestructura de la mayoría de los parques industriales de la Provincia de Corrientes y se concretaron proyectos de radicación de empresas en dichos parques industriales.

Implementó el Programa “Turismo somos todos”, con el objeto de asistir a prestadores de servicios turísticos y posterior relanzamiento del sector. En el mismo, se incluyen medidas de apoyo en lo que respecta a ventas anticipadas de paquetes, líneas de crédito y descuentos sobre la tarifa fija de la DPEC, entre otras.

### 3. IMPACTO ECONÓMICO

La pandemia Covid-19 ha supuesto un hecho sin precedentes en el contexto nacional e internacional. El Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio provocó un gran impacto en las empresas, al paralizarse sus actividades cotidianas de forma repentina. Ciertamente será difícil evaluar sus impactos hasta que no haya transcurrido un tiempo y dependerá del grado de intensidad en la evolución de la crisis.

A continuación se evalúa, en una primera aproximación, el impacto económico en dimensiones como el empleo, las ventas, indicadores económicos y financieros y en la internacionalización de las empresas.

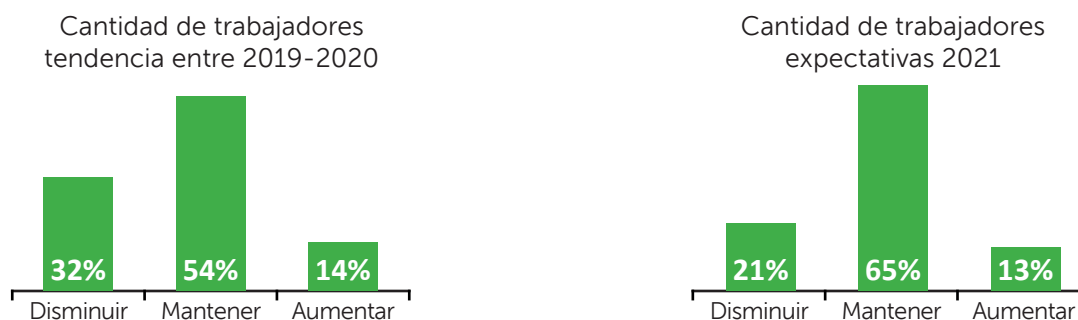
#### 3.1. Empleo

Respecto del impacto de la crisis por Covid-19 en el empleo, se preguntó a los encuestados por la cantidad de empleados en el año 2019 y en el 2020 y las expectativas para el 2021 (gráfico 3.1).

Al considerar la evolución del 2020 con relación al 2019 los datos muestran que el 32% de las Pyme analizadas disminuyeron su empleo, un 54% lo mantuvo y un 14% lo aumentaron.

Las expectativas para el 2021 resultaron más favorables, ya que el 65% de las Pyme mantendrán su plantilla, el 13% aumentarán su empleo, sólo el 21% lo disminuirá.

**Gráfico 3.1. Variación del empleo entre 2019 - 2020 y expectativas para 2021**



Fuente: Elaboración propia

Si comparamos los datos locales con los resultados a nivel país se observa que el impacto negativo fue superior en estas provincias, y que las expectativas para 2021 son un poco menos favorables.

A continuación se presenta un análisis sobre el empleo en función a variables como ser tamaño de la empresa, si recibió subsidios durante el 2020, antigüedad y sector de actividad.

Esto nos permitirá identificar si se presentan diferencias en las tendencias entre distintos tipos de empresa y situaciones.

Asimismo, para conocer la variación en el empleo de cada período se determinó el “saldo de expectativas” (Se). Esto surge de la diferencia entre el porcentaje de empresas que aumentan el empleo y el porcentaje que lo disminuye. Se representa la esperanza empresaria en aumentar el empleo ( $Se > 0$ ) o en disminuirlo ( $Se < 0$ ).

“Se” es especialmente significativo para el análisis de la fortaleza de las tendencias laborales. Entonces y como analizamos a continuación, las expectativas empresariales para 2021 tienden a ser negativas. Aunque esta tendencia se ve bastante neutralizada en las medianas empresas.

En cuanto al tamaño, se observa en la Tabla 3.1 para el período 2019 - 2020 que la mayoría de las empresas encuestadas mantuvo el empleo. Luego, en cuanto al saldo de variación, tenemos que independientemente del tamaño el saldo para el período fue negativo, es decir que la disminución fue mayor que el aumento en todos los casos. Sin embargo, podemos ordenar de mayor a menor el valor de disminución, y en este sentido identificamos que las pequeñas empresas cuentan con el mayor valor, luego las micro y por último las medianas.

Sin embargo, cuando observamos las expectativas para 2021, los saldos de variación indican una tendencia al aumento del empleo en las empresas medianas y a la disminución en las micro y pequeñas en similar proporción.

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

Tendencia en la cantidad de trabajadores 2019 - 2020 (% de empresas)			
	Micro empresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Aumentar	13%	13%	27%
Mantener	61%	51%	36%
Disminuir	26%	36%	36%
Saldo de expectativas	-13%	-23%	-9%
Expectativa en la cantidad de trabajadores para 2021			
Aumentar	11%	9%	45%
Mantener	67%	70%	36%
Disminuir	22%	21%	18%
Saldo de expectativas	-11%	-13%	27%

Fuente: Elaboración propia

Al analizar la evolución del empleo considerando si la empresa que contestaba recibió apoyos estatales por el Covid-19, vemos en la Tabla 3.2 que el saldo de expectativas para 2019 - 2020 es negativo, y que la disminución fue superior en el caso de las empresas que recibieron apoyos. La expectativa considerando la variación neta es negativa para 2021, ya que las empresas esperan disminuir la plantilla en mayor medida que aumentarla.

**Tabla 3.2. Impacto de la crisis sobre el empleo según si recibió subsidios estatales**

Tendencia en la cantidad de trabajadores 2019 - 2020 (% de empresas)		
	NO	SI
Aumentar	17%	12%
Mantener	59%	48%
Disminuir	24%	40%
Saldo de expectativas	-7%	-28%
Expectativa en la cantidad de trabajadores para 2021		
Aumentar	19%	8%
Mantener	56%	76%
Disminuir	26%	16%
Saldo de expectativas	-7%	-8%

Fuente: elaboración propia

Respecto de la evolución del empleo en función de la antigüedad, se dividió el análisis entre aquellas empresas con menos de 10 años de antigüedad y aquellas con 10 años o más de trayectoria. En ambos casos la tendencia en el período 2019 - 2020 fue a disminuir la plantilla (Tabla 3.3). La tendencia para 2021 refleja que si bien el saldo de expectativas sigue siendo negativo, lo es en menor proporción, 6% para empresas jóvenes y 9 % para empresas maduras.

**Tabla 3.3. Impacto de la crisis sobre el empleo según antigüedad**

Tendencia en la cantidad de trabajadores 2019 - 2020 (% de empresas)		
	<= 10 años	>= 10 años
Aumentar	17%	13%
Mantener	49%	57%
Disminuir	34%	30%
Saldo de expectativas	-17%	-17%
Expectativa en la cantidad de trabajadores para 2021		
Aumentar	20%	10%
Mantener	54%	71%
Disminuir	26%	19%
Saldo de expectativas	-6%	-9%

Fuente: elaboración propia

Por último, cuando se realiza el análisis en relación con el sector de actividad de las empresas, se evidencia en la Tabla 3.4 que el saldo de evolución del empleo para 2019 - 2020 es negativo en cuatro de los cinco sectores analizados, siendo el más desfavorable el percibido por Industria. La evolución positiva sólo se observa para Comercio.

Las expectativas para 2021 reflejan diferentes situaciones. Los sectores de Construcción y Comercio registran tendencias favorables, el sector Primario sin variaciones y los sectores de Industria y Servicios con expectativas desfavorables.

**Tabla 3.4. Impacto de la crisis sobre el empleo según sector de actividad**

Tendencia en la cantidad de trabajadores 2019 - 2020 (% de empresas)					
	Primario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios
Aumentar	0%	9%	0%	22%	14%
Mantener	80%	36%	60%	69%	46%
Disminuir	20%	55%	40%	8%	41%
Saldo de expectativas	-20%	-45%	-40%	14%	-27%
Expectativa en la cantidad de trabajadores para 2021					
Aumentar	20%	9%	20%	19%	8%
Mantener	60%	64%	80%	72%	57%
Disminuir	20%	27%	0%	8%	35%
Saldo de expectativas	0%	-18%	20%	11%	-27%

Fuente: elaboración propia

Del análisis comparativo con las empresas a nivel nacional, se puede observar que en la evolución del empleo en el período 2019-2020, más del 50 % de las empresas locales y nacionales mantuvieron el nivel de empleo. El saldo de expectativas refleja que la tendencia fue negativa para el período pero con mayores valores para el estudio local (Tabla 3.5)

**Tabla 3.5. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo (% de empresas)**

2019-2020	Disminuir	Mantener	Aumentar	Saldo de expectativas
Chaco Corrientes	32	54	14	-18
Argentina	26.2	51.9	21.9	-4.3
2021				
Chaco Corrientes	21	65	13	-8
Argentina	15	64.7	20	5

Fuente: elaboración propia

Si bien apuestan a mantener el empleo en el 2021, ambos estudios en la misma proporción (65%). El saldo de expectativa muestra que en el análisis local la tendencia a disminuir el empleo es mayor.

Respecto al tamaño de la empresa las variación en la evolución de la empresa fue diferente. En el estudio local, independientemente del tamaño, el impacto en el empleo fue negativo, donde la pequeña empresa tuvo la mayor disminución (-23 %); en cambio a nivel Argentina solo la mediana empresa tuvo un impacto negativo (-4,4%). Las expectativas para el año 2021, continúan siendo negativas para la micro y pequeña empresa pero positivas para la mediana. Mientras que en Argentina las expectativas son positivas.

**Tabla 3.6. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según tamaño (% de empresas)**

2019-2020	Micro	Pequeña	Mediana
Chaco Corrientes	-13	-23	-9
Argentina	9.6	1.4	-4.4
2021			
Chaco Corrientes	-11	-13	27
Argentina	4.1	5.9	5.5

Fuente: elaboración propia

Respecto a la influencia de los subsidios recibidos en 2020 en la evolución del empleo, vemos que a nivel local no disminuyeron el impacto de la crisis por Covid-19. Sin embargo, a nivel país los valores fueron positivos, pero no presentan grandes diferencias entre quienes recibieron o no ayudas estatales. Las expectativas continúan siendo negativas en el estudio local para 2021, pero se muestran positivas a nivel país donde consideran que los subsidios mejoraría el desempeño para 2021.

**Tabla 3.7. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según subsidios (% de empresas)**

2019-2020	NO	SI
Chaco Corrientes	-7	-28
Argentina	5.1	5.8
España	-2.5	-26.1
2021		
Chaco Corrientes	-7	-8
Argentina	0.6	10.6
España	7.6	4.2

Fuente: elaboración propia

### Antigüedad

Sin importar la antigüedad, la tendencia 2019-2020 son negativas con excepción de las empresas de más de 10 años en Argentina. En 2021 las expectativas siguen teniendo la misma tendencia a nivel local y nacional. Se observa una tendencia positiva en empresas menores de 10 años de Argentina.

**Tabla 3.8. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según antigüedad (% de empresas)**

2019-2020	<10 años	>10 años
Chaco Corrientes	-17	-17
Argentina	-4.9	9.7
2021		
Chaco Corrientes	-6	-9
Argentina	15.2	-0.6

Fuente: elaboración propia

Si se analiza la variable empleo en función del sector de actividad, se evidencia que en el estudio local sólo el Comercio tuvo una tendencia positiva en el empleo durante 2020, y en Argentina esa tendencia se observó sólo en el sector Primario. Para el 2021 las expectativas de un aumento en el empleo continuó siendo positiva para el Comercio y se sumó la Construcción. A nivel país las expectativas para el 2021 son positivas en todos los sectores sobre todo en el sector de la construcción.

**Tabla 3.9. Comparativo del saldo de expectativas sobre el empleo según (% de empresas)**

2019-2020	Primario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios
Chaco Corrientes	-20	-45	-40	14	-27
Argentina	13,5	-10,7	0,0	-5,0	-1,7
España		-12,4	-7,4	-12,8	-16,5
2021					
Chaco Corrientes	0	-18	20	11	-27
Argentina	1,0	14,9	31,9	5,8	1,3
España		-1,2	13,3	10,2	5,4

Fuente: elaboración propia

El 80% de los empresarios han manifestado tener aproximadamente el 10% de sus trabajadores ejerciendo sus actividades de manera remota.

A pesar de que las empresas actualmente pudieran estar aplicando el teletrabajo, el 73% de los encuestados expuso no tener previsto continuar con la metodología cuando finalice el Covid-19.

**Tabla 3.10. Comparativo teletrabajo**

Teletrabajo	Actualidad	Previsión
Chaco Corrientes	31%	27%
Argentina	38%	28%

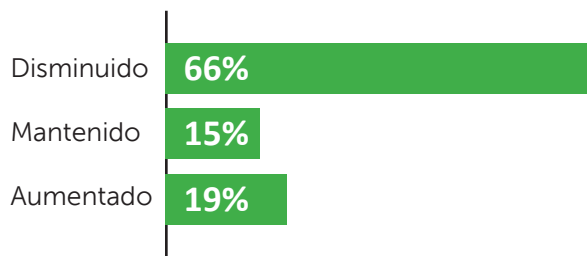
Fuente: elaboración propia

En cuanto al teletrabajo, en el estudio local y en el país más del 30 % lo ha utilizado y la previsión para el 2021 prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice las restricciones generadas por la pandemia del COVID-19 en valores similares a los actuales.

### 3.2. Ventas

La pandemia originada por Covid-19 ha azotado a las empresas en todas sus magnitudes, independientemente del sector al que pertenezcan. El 66% de las organizaciones encuestadas estima que ha visto reducidas sus ventas en 2020 con relación al 2019 como consecuencia de la crisis (gráfico 3.2), mientras que el 15% consiguió mantenerlas y un 19% las aumentó.

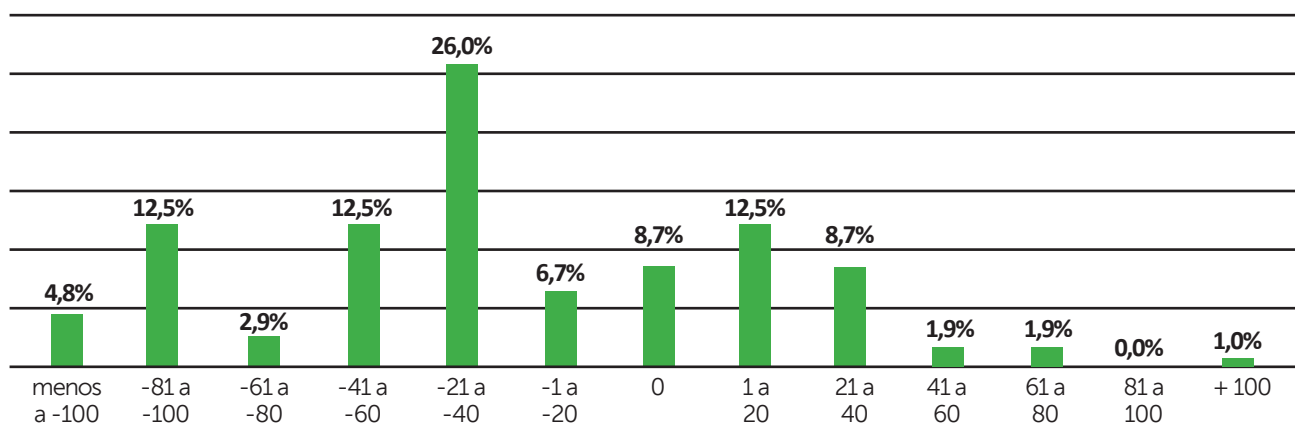
**Gráfico 3.2. Comparando sus ventas en 2020 con relación a 2019 éstas han...**



Fuente: elaboración propia

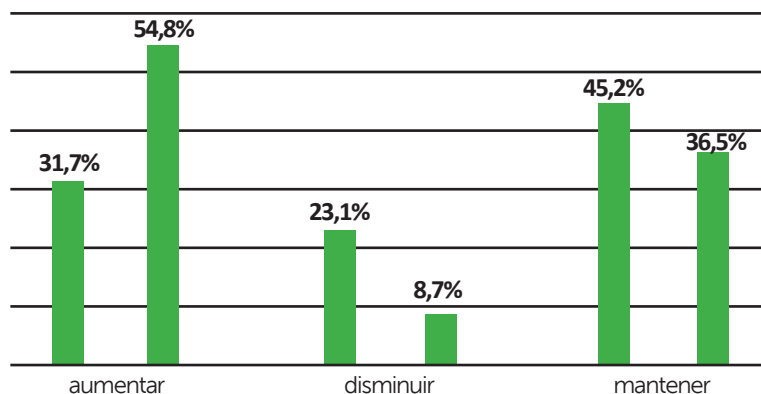
El gráfico 3.3. muestra el porcentaje de variación de las ventas en el periodo 2020 - 2019 por tramos de variación (positivos y negativos), entre los positivos un 12,5 percibió que sus ventas han aumentado entre 1 a 20, respecto a los negativos un 26% adujo que las mismas cayeron entre 21 a 40 y por últimos los neutrales sólo representaron un 8,7%

**Gráfico 3.3. ¿En qué porcentaje han variado sus ventas? (en valor positivo o negativo sin el signo de %)**



Fuente: elaboración propia

**Gráfico 3.4. Expectativas de ventas 2020 con relación a 2019 (total de ventas)**

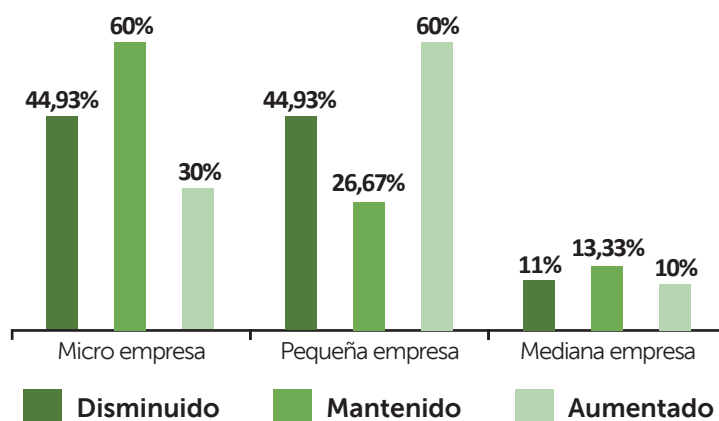


Fuente: elaboración propia

En relación con las expectativas de los empresarios locales para el período 2021 se infiere una respuesta positiva, con miras en aumento de sus ventas, tanto para el primer semestre como para el segundo. Se aprecia que las expectativas del segundo semestre son mejores que las del primer semestre (gráfico 3.4). En el primer tramo del año el 31,7% de las empresas consideran que incrementarán sus ventas, este valor se aumenta a 54,8% para la segunda parte del 2021. La tendencia a la baja en las ventas también es más fuerte en el primer semestre que en el segundo (23,1% contra 8,7% respectivamente). Se evidencia una tendencia positiva en ventas para los períodos venideros, entendiéndose que la situación coyuntural de la pandemia ha permitido realizar un proceso de aprendizaje y adaptación necesaria afectando a lo largo de una organización, de modo de estar mejor preparados operativamente en relación con instancias iniciales del Covid-19, momentos críticos aquellos vividos, para todo comerciante. Hoy día, quienes han podido superarla cuentan con herramientas más sólidas y aptitudes, quizás antes impensadas, fortaleciendo la estructura y alentando a animarse a seguir adelante.

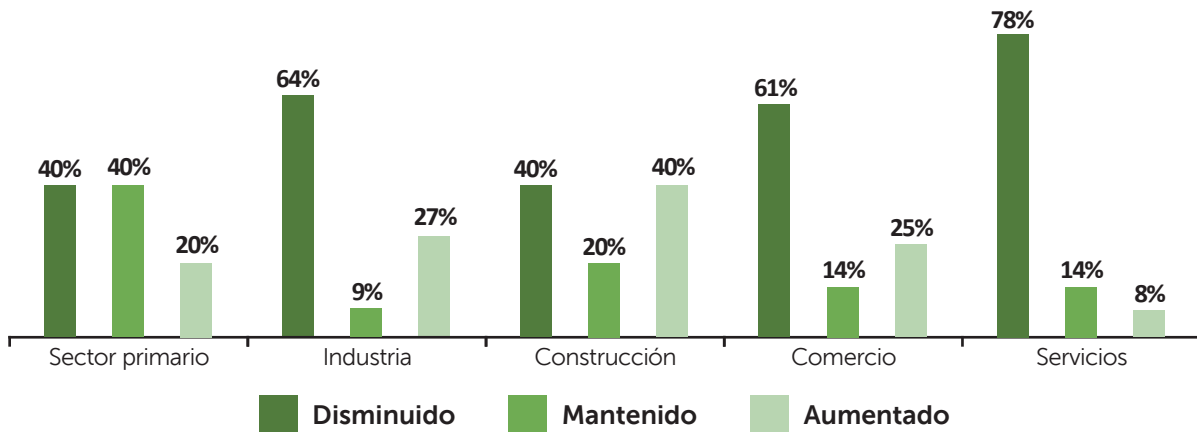
En el gráfico 3.5 se analizan las tendencias en las ventas por tamaño de empresa encontrándose importantes diferencias. Los sectores de las micro y pequeñas empresas fueron los de mayor impacto donde el 44,93% redujeron sus ventas; en las microempresas un 60% pudo mantener sus ventas; y las pequeñas empresas manifestaron un significativo incremento (60%).

**Gráfico 3.5. Impacto de la crisis sobre las ventas (según el tamaño de la empresa)**



Fuente: elaboración propia

**Gráfico 3.6. Impacto de la crisis sobre las ventas (según la actividad económica)**



Fuente: elaboración propia

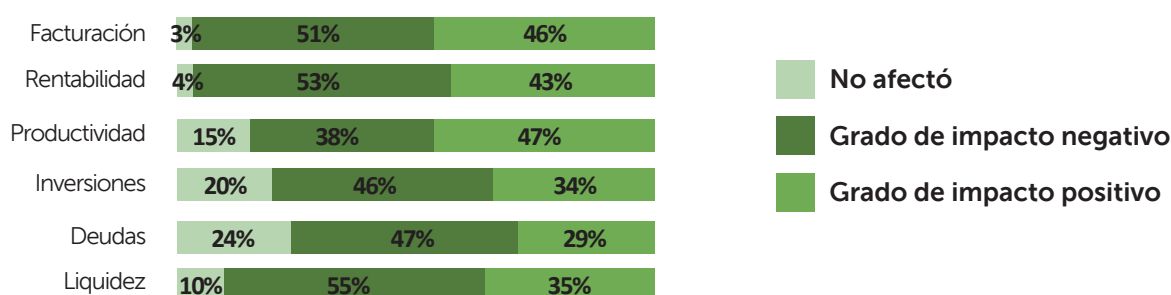
Asimismo, se realizó un análisis comparativo por sector (gráfico 3.6), y éste refleja que todas las actividades fueron golpeadas por el efecto de la pandemia destacándose el sector servicios con un 78% de disminución en sus ventas, seguido por la industria y el comercio también en altos porcentajes. Se evidencia además que el sector primario obtuvo los mejores resultados a la hora de sostener sus ventas.

## 4. INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS

En este apartado se refleja cómo la crisis generada por la pandemia ha impactado en algunos indicadores económicos y financieros de las empresas. Cada indicador evalúa el nivel de afectación, negativa o positiva, valorando en estos casos su grado de importancia.

En el gráfico 4.1 se observan los resultados globales que emergen de las opiniones de los encuestados. El indicador con mayor impacto negativo fue la liquidez, demostrando que el 55% afirmó haber tenido un impacto negativo, el 35% haber tenido un impacto positivo y el 10% que no tuvo efecto en dicho aspecto. Otro indicador que se vio incidido de manera negativa fue la rentabilidad, respecto del cual el 53% de los encuestados respondió su incidencia negativa y un 46% que tuvo un efecto positivo. Ello se encuentra vinculado con el indicador de facturación, para el cual el 51% afirmó su incidencia negativa por efecto de la pandemia mientras que el 46% afirmó respecto de su incidencia positiva. Lo anterior está en línea con lo observado en los indicadores de deuda e inversiones, en mayor medida, y de productividad, en menor medida.

**Gráfico 4.1. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros**



Fuente: Elaboración propia

En la tabla 4.1 se muestran los resultados en función del tamaño de las empresas. En cuanto al indicador de facturación, el segmento que se ha visto más perjudicado fue el de las pequeñas empresas (con un 55,3% de respuestas negativas), en comparación con las microempresas (con un 47,8%) y con las medianas empresas (un 45,5%). En éste sentido, llama poderosamente la atención que las microempresas han desarrollado estrategias de subsistencia e incrementado sus niveles de facturación (en un 50% de los casos), siendo el segmento que lo ha conseguido con mayor éxito. Asimismo, en materia de rentabilidad es el segmento de las pequeñas empresas el más afectado (con un 58,7% de participación), debido a su percepción respecto de la evolución en su facturación; en tanto que, el segmento de mayor impacto positivo respecto de la generación de rentabilidad fueron las medianas empresas (con un 50% de respuestas positivas) seguido por las microempresas (con un 46,7% de respuestas positivas). Sin embargo, en materia de productividad, son las microempresas las que han tenido una mayor respuesta positiva (50%), por encima de las pequeñas (con un 46,8%) y de las medianas (con un 36,4%).

Analizando las percepciones sobre las inversiones, el 53% de las pequeñas empresas manifestó haber sido perjudicada por la pandemia por Covid-19, seguido por el segmento de las microempresas (con un 46%). Aquí resulta llamativo que el 64% de las medianas empresas afirman haber sido beneficiadas en materia de inversiones, siendo interesante estudiar con mayor profundidad los motivos por los cuales respondieron de esa manera: ¿será que se tratan de inversiones que venían siendo planificadas y que tuvieron la posibilidad de concretarse durante la pandemia? Por su parte, en cuanto a los indicadores de deuda, tanto las pequeñas (en un 55,3%) como las medianas empresas (en un 54,5%) afirmaron haber sido afectadas de manera negativa producto de la crisis por la pandemia. Similar reflexión cabe en materia de liquidez, con una percepción negativa del 63,8% para el caso de las pequeñas empresas y del 54,5% para la categoría de las medianas empresas.

**Cuadro 4.1. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros****Tamaño de la empresa**

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)
<b>Facturación</b>			
Microempresas	2,2	47,8	50,0
Pequeñas	2,1	55,3	42,6
Medianas	9,1	45,5	45,5

**Rentabilidad**

Microempresas	2,2	51,1	46,7
Pequeñas	2,2	58,7	39,1
Medianas	8,3	41,7	50,0

**Tamaño de la empresa**

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)
<b>Productividad</b>			
Microempresas	10,9	39,1	50,0
Pequeñas	17,0	36,2	46,8
Medianas	18,2	45,5	36,4

**Inversiones**

Microempresas	23,9	45,7	30,4
Pequeñas	17,0	53,2	29,8
Medianas	18,2	18,2	63,6

**Deuda**

Microempresas	28,3	37,0	34,8
Pequeñas	19,1	55,3	25,5
Medianas	27,3	54,5	18,2

**Liquidez**

Microempresas	17,4	45,7	37,0
Pequeñas	4,3	63,8	31,9
Medianas	9,1	54,5	36,4

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 4.2 se muestran las diferencias en los indicadores analizados anteriormente, para empresas que se acogieron a los ATP y las que no. Respecto de las empresas con beneficios de ATP, se observan impactos negativos mayores en los indicadores de facturación, de rentabilidad, de inversiones y de liquidez, respecto de empresas que no fueron acogidas por ATP.

**Cuadro 4.2. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros**

**Empresas acogidas a ATP**

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)
<b>Facturación</b>			
Empresa No ATP	4,0	48,0	48,0
Empresa con ATP	2,0	54,0	44,0
<b>Rentabilidad</b>			
Empresa No ATP	2,0	52,0	46,0
Empresa con ATP	6,0	54,0	40,0
<b>Productividad</b>			
Empresa No ATP	11,0	39,0	50,0
Empresa con ATP	18,0	38,0	44,0

**Empresas acogidas a ATP**

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)
<b>Realización de inversiones</b>			
Empresa No ATP	19,0	41,0	41,0
Empresa con ATP	22,0	52,0	26,0
<b>Nivel de deuda</b>			
Empresa No ATP	24,0	50,0	26,0
Empresa con ATP	24,0	44,0	32,0
<b>Nivel de liquidez</b>			
Empresa No ATP	17,0	50,0	33,0
Empresa con ATP	4,0	60,0	36,0

Fuente: Elaboración propia

Considerando la antigüedad de las empresas, en el Cuadro 4.3 se observa una mayor tasa de impacto negativo en indicadores de facturación, rentabilidad, productividad, inversiones y, en menor medida, de liquidez por parte de las empresas maduras (con una antigüedad mayor a los diez años), respecto de las empresas más jóvenes. En este punto, cabría preguntarnos si las empresas maduras han perdido la capacidad de adaptarse a los cambios turbulentos y volátiles, o bien de que lo manifestado en las encuestas es sólo una sensación de inseguridad por la gestión ante contextos cambiantes. Por su parte, será que las empresas más jóvenes aún no se han estabilizado y tienen un entrenamiento mayor en la gestión de la incertidumbre.

**Cuadro 4.3. Impacto de la crisis sobre indicadores económicos y financieros****Antigüedad de la empresa**

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)
<b>Facturación</b>			
Mayor a 10 años	4,0	52,0	43,0
Menor a 10 años	0,0	49,0	51,0

**Rentabilidad**

Mayor a 10 años	3,0	55,0	42,0
Menor a 10 años	6,0	49,0	45,0

**Productividad**

Mayor a 10 años	15,0	42,0	43,0
Menor a 10 años	15,0	31,0	54,0

**Realización de inversiones**

Mayor a 10 años	23,0	52,0	25,0
Menor a 10 años	15,0	34,0	51,0

**Antigüedad de la empresa**

	No (%)	Si Negativamente (%)	Si Positivamente (%)
<b>Nivel de deuda</b>			
Mayor a 10 años	26,0	42,0	32,0
Menor a 10 años	20,0	57,0	23,0

**Nivel de liquidez**

Mayor a 10 años	12,0	55,0	33,0
Menor a 10 años	9,0	54,0	37,0

Fuente: Elaboración propia

**4.1. Análisis local del impacto de la crisis Covid-19 sobre el financiamiento de la MiPyme**

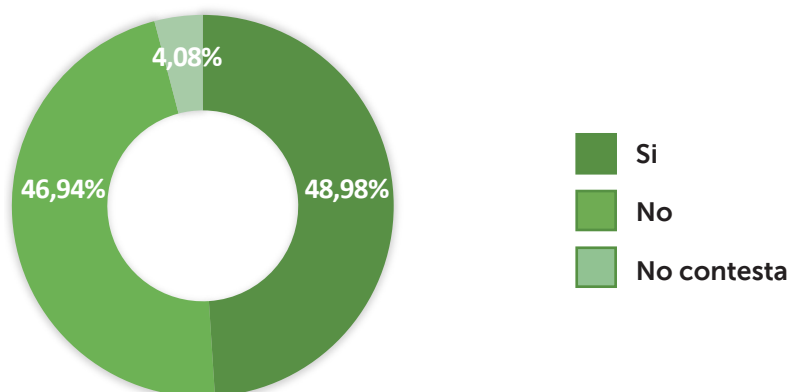
La relación entre las variables Adopción de medidas para gestionar la liquidez y Extensión de plazo de financiamiento a clientes indica que el 40,78% de las empresas encuestadas tuvieron que incrementar el período de financiamiento a sus clientes, producto de la pandemia. Asimismo, se puede inferir que esto no siempre trajo como consecuencia una situación de estrés financiero, ya que de las empresas que manifestaron haber incrementado el período de pago de sus clientes, solo el 42,86% expresaron tener que adoptar medidas para gestionar la liquidez de la compañía.

Al vincular *las variables Pérdidas por ventas incobrables y Adopción de medidas para gestionar la liquidez se observa que el 53,40%* de las empresas han expresado tener pérdidas por ventas incobrables, esto evidencia las consecuencias que trajo en su gestión financiera, ya que un 69% de las mismas expresó haber tomando medidas para gestionar su liquidez, en mediana y gran medida (valores superiores a 3 de la escala de likert planteada).

El cruce de las variables *Adquisición de Bienes de Capital y Acceso al Crédito* evidencia que sólo un 24,27% de las empresas encuestadas han pasado por procesos de adquisición de bienes de capital durante la pandemia. Esto indica que existe una escasa relación con el acceso al financiamiento bancario, ya que de estas empresas solo 24% accedieron a créditos en el año 2020 y un 8% tenían en su momento el crédito aún en gestión. Por lo cual se puede inferir que dichas inversiones se materializaron mediante recursos propios y financiamiento comercial.

Por otro lado, *la relación entre las variables Subsidios y Solicitud de crédito* advierte que no existe una relación directa entre la recepción de subsidios por parte de las pymes analizadas y la solicitud de crédito en el año 2020. De las empresas que han obtenido subsidios de algún tipo durante la pandemia, el 49,98% han hecho algún tipo de solicitud de crédito, y el 46,94% no lo han hecho, lo cual es bastante equilibrado como para considerar una relación entre estas variables.

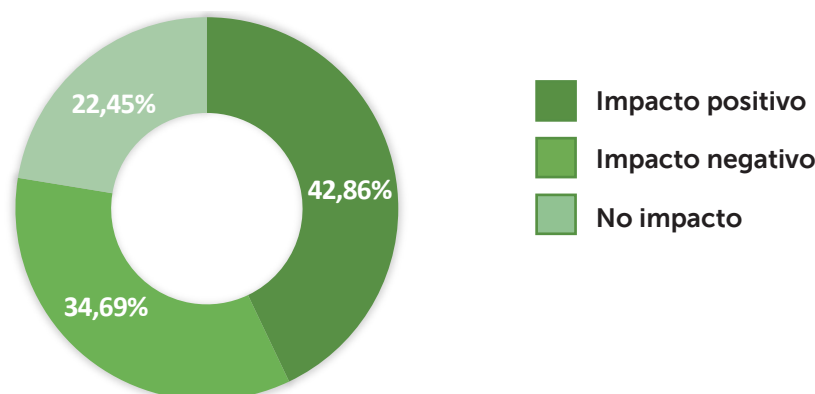
**Gráfico 4.2. Solicitudes de crédito de empresas que recibieron subsidios o beneficios económicos estatales por Covid-19**



Fuente: Elaboración propia

Al analizar la relación entre las variables *Subsidios y Concreción de inversiones* se observa que el otorgamiento de subsidios por parte del estado influye levemente en el proceso de inversión de las Pymes analizadas, ya que de las empresas que recibieron alguna clase de subsidio de estado el 42,86% manifestó que la pandemia tuvo un impacto positivo en la realización de inversiones. Mientras que el 49,06% de las empresas que no recibieron subsidios por parte del estado, manifestaron que la pandemia trajo consecuencias negativas en sus inversiones.

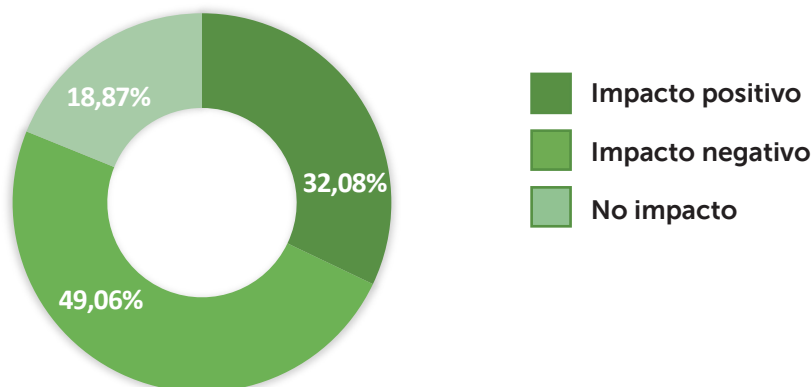
**Gráfico 4.3. Impacto de la pandemia en la concesión de inversiones en empresas que recibieron subsidios o beneficios económicos estatales por Covid-19**



Fuente: Elaboración propia

Razón por la cual se puede inferir que no existe una fuerte conexión entre la entrega de subsidios por parte del estado y la concreción de inversiones de las Pymes, entendiendo que el destino de los subsidios estuvo más vinculado con la subsistencia de las empresas.

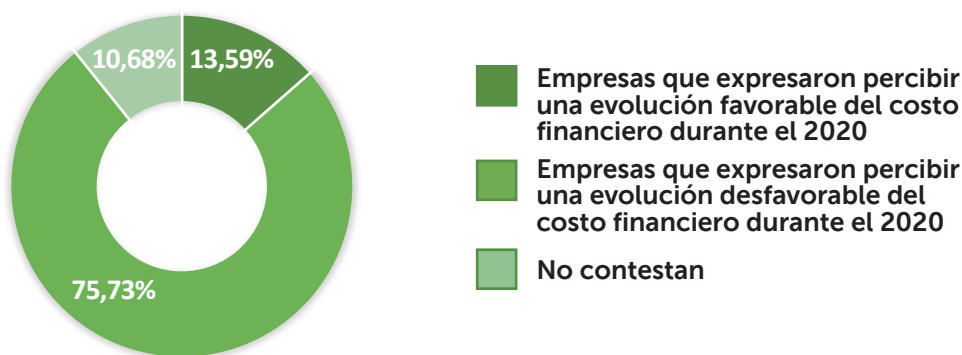
**Gráfico 4.4. Impacto de la pandemia en la concreción de inversiones en empresas que no recibieron subsidios o beneficios económicos estatales por Covid-19**



Fuente: Elaboración propia

En otro orden, *la relación entre las variables Subsidios y Rentabilidad de las Pymes expresa* que no existe un vínculo directo entre la recepción de subsidios y el impacto de la pandemia en la rentabilidad de las empresas. Ya que si bien de las empresas que han obtenido subsidio de algún tipo durante la pandemia, el 53,06% ha manifestado tener un impacto positivo sobre su rentabilidad, el 40,82% manifestó haber tenido un impacto negativo. Por lo cual no se puede inferir que exista una relación estrecha entre la ayuda económica brindada por el estado en la pandemia, y el impacto de la misma sobre la rentabilidad de las empresas. *Respecto de la relación entre las variables Costo Financiero y Evolución de ventas en el 2020 advierte* un alto porcentaje (75,73%) de las pymes que expresan que el costo financiero evolucionó desfavorablemente en el año 2020.

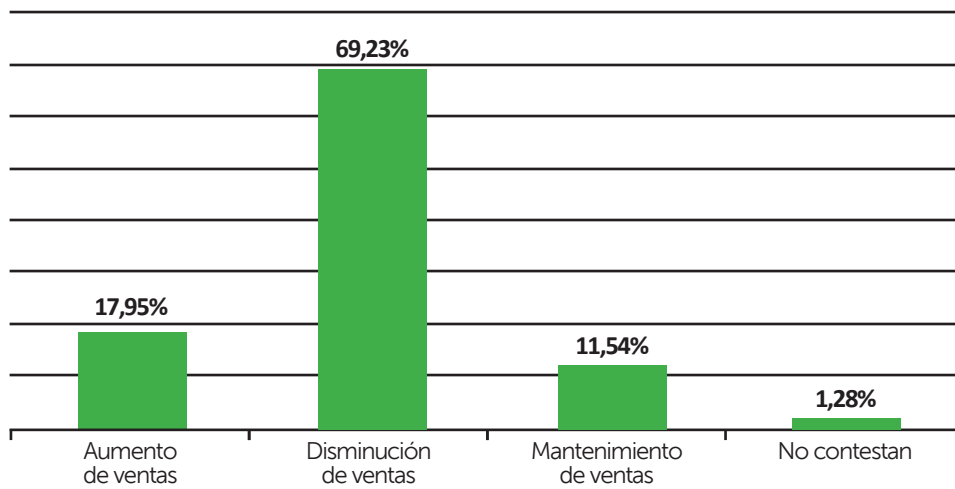
**Gráfico 4.5. Evolución del costo financiero durante el 2020**



Fuente: Elaboración propia

Ello puede vincularse a la mayor exposición al riesgo de los agentes monetizadores, ya que del total de las empresas que expresaron percibir la existencia de mayores costos financieros en el 2020, el 69,23% han experimentado disminuciones en su nivel de ventas durante ese período.

Gráfico 4.6. Evolución de ventas en el 2020 (empresas que expresaron percibir un cambio desfavorable en el costo financiero)



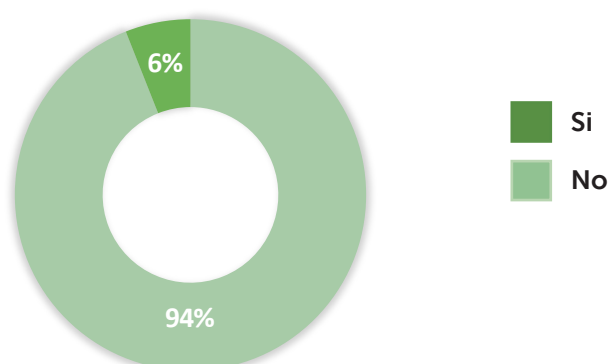
Fuente: Elaboración propia

## 5. INTERNACIONALIZACIÓN

La pandemia surgida en 2020 ha tenido graves consecuencias en un contexto global, impactando en los mercados internacionales. La región nordeste de Argentina (en adelante NEA) presenta a nivel general un posicionamiento estratégico en términos de internacionalización dada su localización cercana a países limítrofes como Uruguay, Paraguay y Brasil; y la consecuente ventaja en términos de costos y canales de exportación. En este apartado se analiza cómo la crisis por Covid-19 ha afectado a la región.

Para el análisis es necesario destacar que en la base de datos local, en base a la cual se realiza este informe, solo el 6% de las empresas encuestadas manifiestan haber realizado ventas en los mercados internacionales a lo largo de 2020 (ver gráfico 5.1). Estas empresas están categorizadas como micro empresas, excepto un caso de empresa mediana, y realizan actividades de servicio e industrias con menos de 10 años de antigüedad. El peso medio de sus ventas destinadas al exterior sobre las ventas totales fue del 32% en 2020.

**Gráfico 5.1. ¿Trabaja con mercados internacionales?**



Fuente: Elaboración Propia

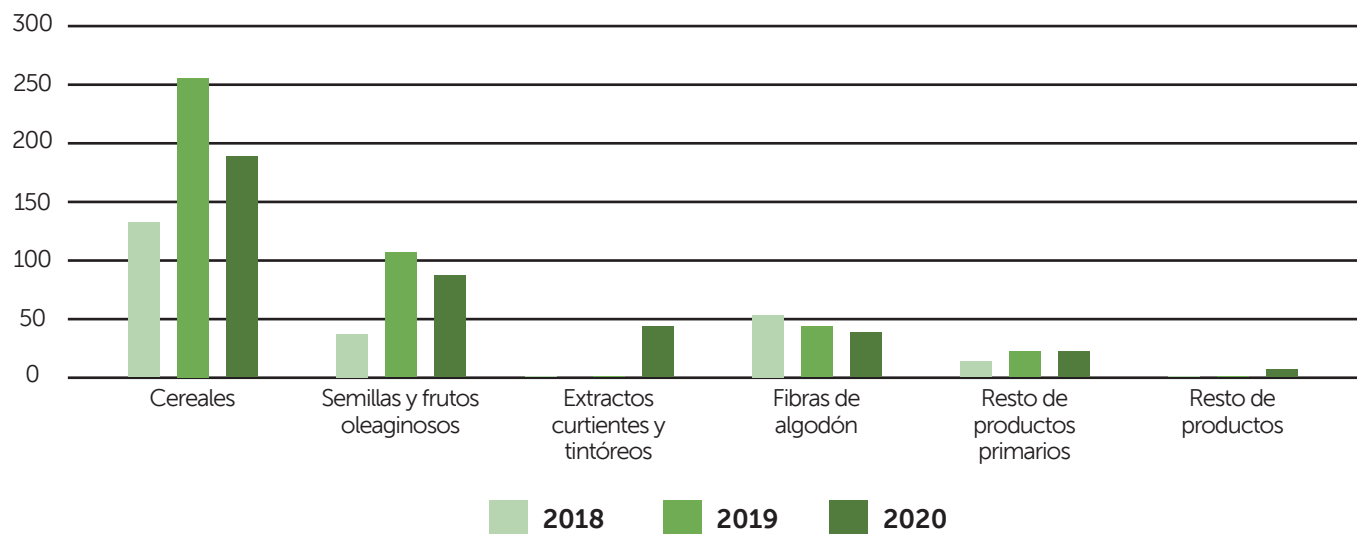
Mientras que para Argentina la cantidad de empresas que exportan es superior. El observatorio de la MiPyme identificó que el 26,6% de las empresas encuestadas realizaron a lo largo de 2020 ventas a mercados internacionales. A los fines de enriquecer el análisis en este punto, la información obtenida se complementa con la información de distintos informes y series históricas elaborados por el INDEC respecto del Origen provincial de las exportaciones que involucran el periodo 2020.

### 5.1. Principales rubros de exportación

El INDEC contempla como rubros principales de exportación para la región NEA la exportación de cereales, semillas y frutos, extractos curtientes, fibras de algodón y otros productos primarios; mientras que en nuestro estudio fueron las empresas vinculadas a los rubros industrial y servicio las que manifestaron trabajar con mercados internacionales.

Presentamos a continuación la evolución de las ventas en los principales rubros identificados por el INDEC para los años 2018, 2019 y 2020 (ver gráfico 5.2) donde se observa una disminución de las exportaciones en todos los rubros.

**Gráfico 5.2. Origen de las exportaciones - por principales rubros (en millones de dólares) Años 2018-2020**



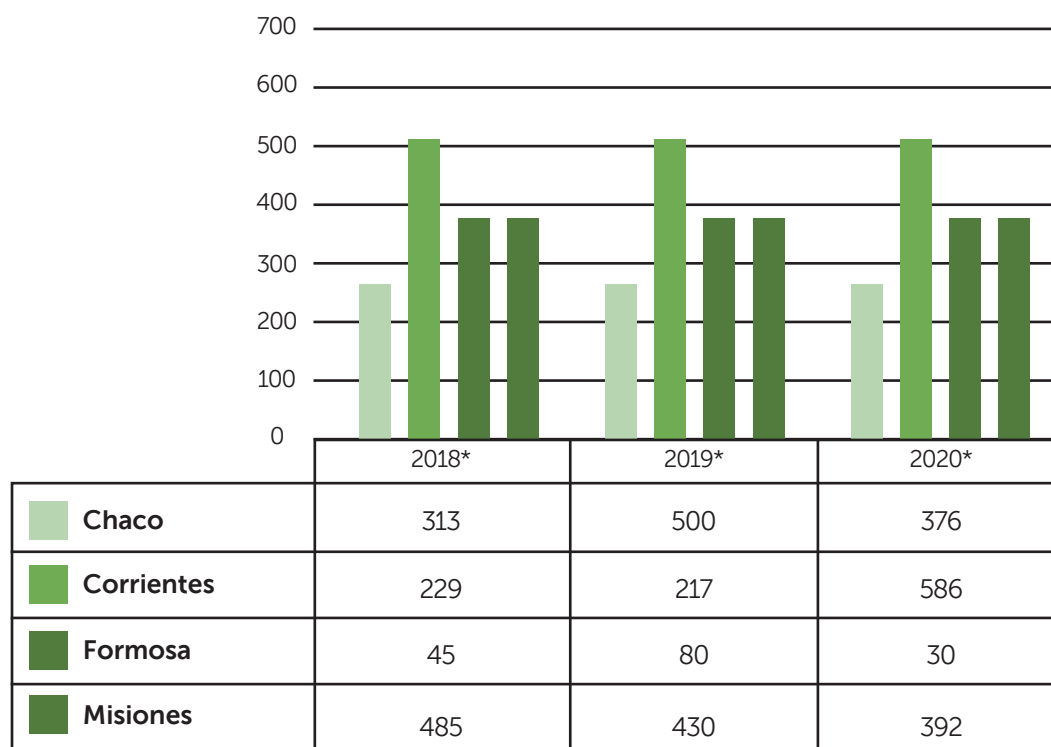
Fuente: Elaboración propia en base a la serie histórica Origen provincial de las exportaciones por regiones económicas y otros, según Grandes rubros, en millones de dólares. Años 1993-2020 del INDEC

### 5.2. Impacto en el nivel de facturación

Si analizamos el impacto de la crisis en las empresas encuestadas, observamos que afectó negativamente el nivel de facturación (ver gráfico 5.3).

A su vez, considerando los valores analizados por el INDEC en la serie histórica sobre Origen provincial de las exportaciones por regiones económicas, se observa que Chaco tuvo una disminución del 25% de su volumen de exportación en millones de dólares, mientras que Corrientes, por el contrario, presentó un incremento del 169% atribuible principalmente al rubro ‘Combustibles y energía’<sup>1</sup>

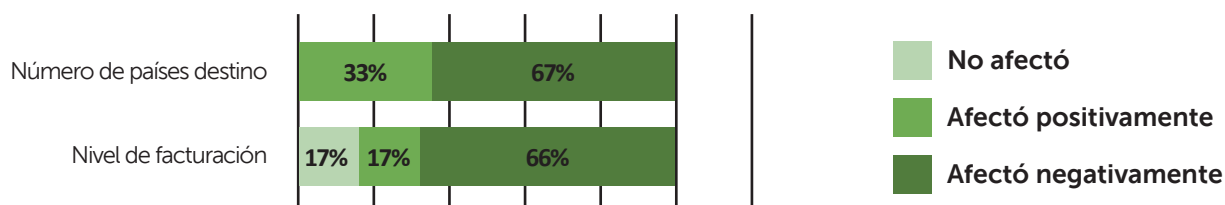
**Gráfico 5.3. Origen provincial de las exportaciones Región NEA Totales anuales en millones de dólares. años 2018-2020**



Fuente: Elaboración propia en base a la serie histórica de Origen provincial de las exportaciones por regiones económicas y otros, según grandes rubros, en millones de dólares. Años 2017-2020 del INDEC

Los datos del INDEC condicen con las respuestas de los rubros de nuestro informe donde aproximadamente un 66% afirma haber disminuido su nivel de facturación. Por otra parte, en cuanto al número de países de destino de sus ventas internacionales, se observa que las empresas encuestadas también se vieron afectadas negativamente en este sentido (ver gráfico 5.4).

#### Gráfico 5.4. Impacto de la crisis en la internacionalización



Fuente: elaboración propia en base a los datos del relevamiento PYME

Si comparamos los resultados del observatorio a nivel local con los resultados del observatorio para Argentina, observamos que el impacto negativo fue menor. En cuanto al nivel de facturación el 34,4% observa un impacto negativo. Asimismo, un 29% vio afectado negativamente el número de países de destino de la internacionalización.

Otra diferencia es el impacto positivo que identificaron el 25% en cuanto a facturación (que a nivel local fue del 17%) y el 22,6% respecto del número de países de destino en su internacionalización, que a nivel local no fue identificado. Se puede observar que la situación de COVID también ha presentado una oportunidad de crecimiento a nivel internacional para algunas empresas principalmente del rubro de servicios.

#### 5.3. Efecto de ayudas estatales (ATP)

Por último, respecto del impacto de las ayudas estatales, observamos que el 80% de las empresas exportadoras locales encuestadas no recibió ayudas estatales, quienes recibieron apoyos identificaron impacto negativo en su facturación como en los países de destino. Mientras que el estudio realizado a nivel nacional indica que las empresas que no estuvieron acogidas a un ATP han tenido un mayor impacto negativo de la crisis tanto a nivel de facturación como en el número de países de destino.

## 6. IMPACTO SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

La crisis sanitaria no sólo ha impactado en el crecimiento económico y en el empleo de las empresas, sino que también ha impactado en la gestión de las actividades de las empresas. En este apartado, se preguntó a los encuestados sobre el impacto que habían sufrido diferentes actividades de gestión, a partir de una escala Likert de 5 puntos. En donde el valor 1 está totalmente en desacuerdo y el valor 5 totalmente de acuerdo. Las actividades se han clasificado en: actividades con clientes y proveedores, actividades operativas y actividades estratégicas

### 6.1. Actividades con clientes y proveedores

El impacto más significativo de la crisis ocasionada por el Covid-19 en cuanto a la actividad con clientes y proveedores es que se han visto afectadas al sufrir un endurecimiento de los plazos de pago (3.42 en una escala de 1 a 5), seguido de la afectación de la cadena de proveedores (3.23) y del alargamiento del plazo de pago de los clientes (3.16). Los demás indicadores referidos a la actividad con clientes y proveedores tuvieron menores valoraciones pero todas arriba de la media.

**Gráfico 6.1. Actividades con clientes y proveedores**



Fuente: elaboración propia

En el gráfico 6.2 se visualiza los mismos indicadores en función al tamaño de empresa evidenciándose que para las empresas medianas el impacto fue menor en todos los indicadores analizados. Las micro y pequeñas empresas poseen similares mediciones, aunque los promedios más altos respecto a la mayor duración en las condiciones de pago de clientes se evidencia en las pequeñas empresas.

**Gráfico 6.2. Actividades con cliente y proveedores en relación con el tamaño de la empresa**


Fuente: elaboración propia

Ante la consulta sobre la mayor duración de las condiciones de pago, se evidencia que el sector Primario y el de Construcción son los más afectados por este factor. Por otro lado, el aumento de la cancelación de pedidos de clientes ha sido significativo en el Sector Primario, aunque el mayor valor se observa en Actividades no contempladas. Así también, el aumento de las pérdidas por impago de clientes es un factor que ha impactado en mayor medida en el sector Primario, Construcción y en otras Actividades no contempladas.

**Tabla 6.1. Impacto de variables externas en la gestión durante 2020 según sector de actividad - Clientes**

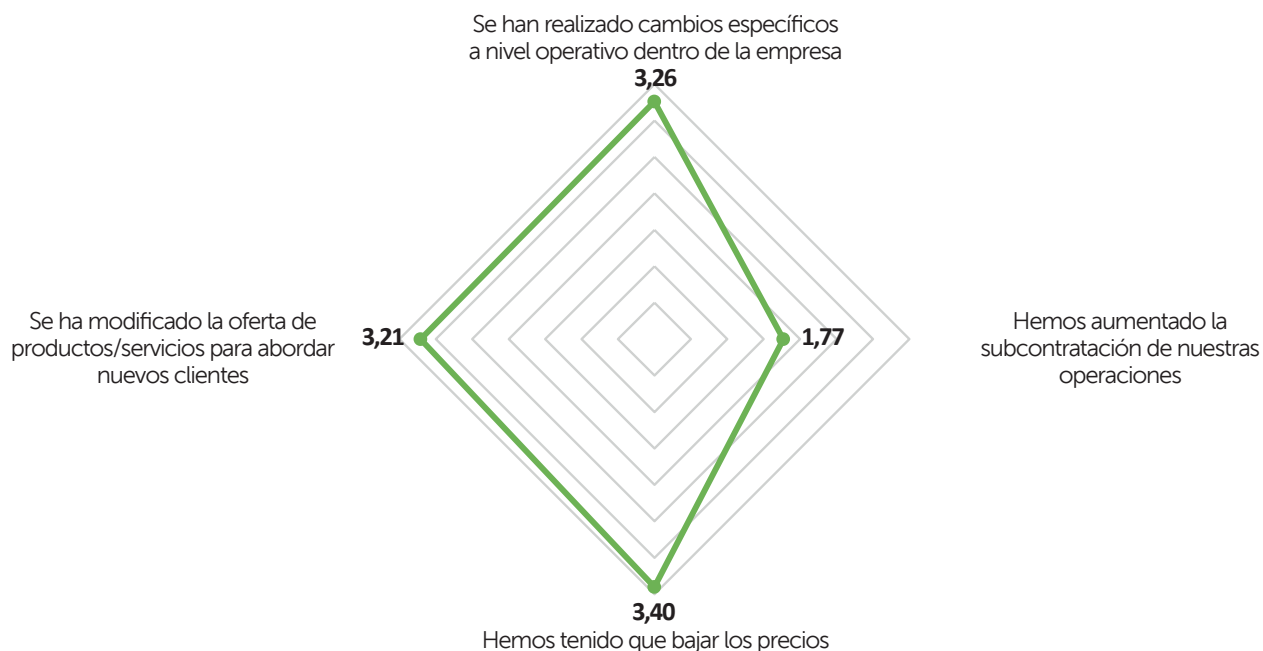
	Primario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otras
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	3,75	3,43	4	2,66	3,33	3,67
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	3,5	3,43	3,2	2,55	3,24	3,83
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	3	2,71	3	2,6	2,76	4

Fuente: elaboración propia. Promedios de la escala (1-total desacuerdo 5-total acuerdo)

## 6.2. Actividades operativas

En las actividades operativas de las empresas analizadas se aprecia que también han sufrido impacto sobre todo en cuestiones relativas a la baja de precios (3,40 sobre 5), asimismo son altos los valores manifestados en los indicadores que implican los cambios que debieron realizar a nivel operativo, así como la necesidad de modificar la oferta para llegar a nuevos clientes (3,26 y 3,21 respectivamente).

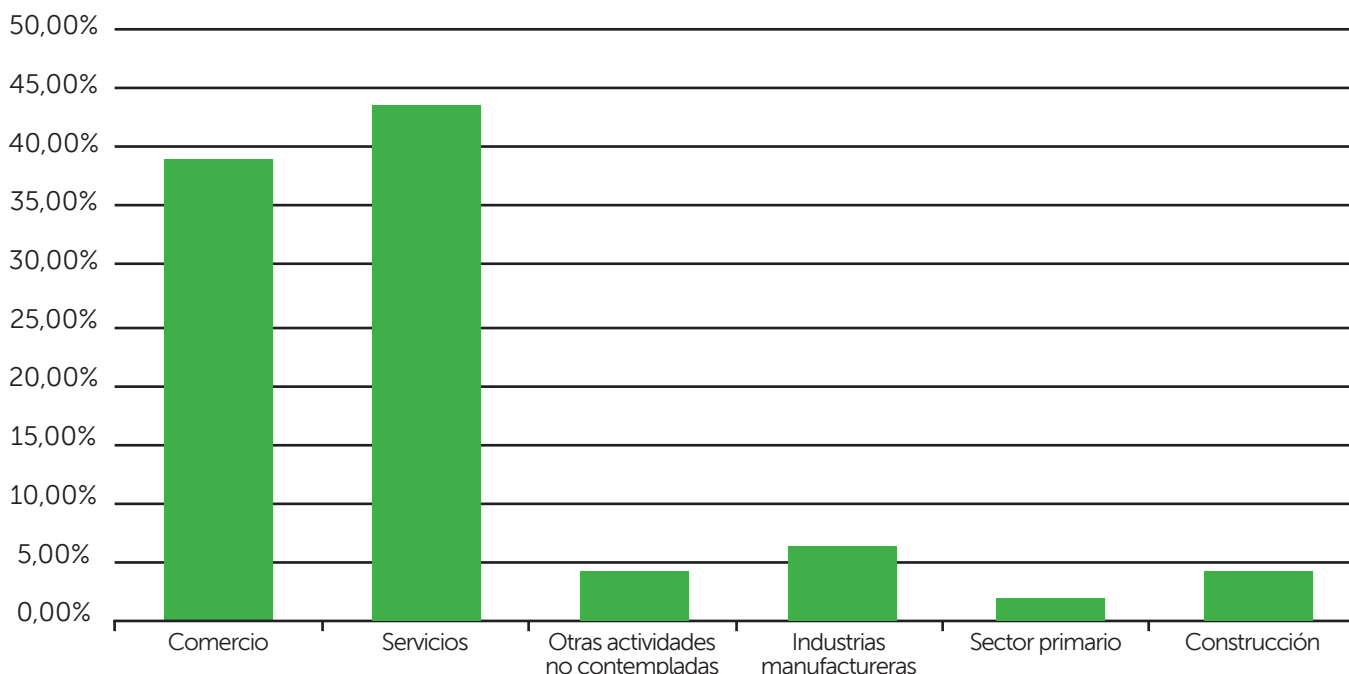
### Gráfico 6.3. Actividades operativas



Fuente: elaboración propia.

Si el análisis se realiza por sector de actividad se evidencia que Comercio y Servicios son los que mayormente debieron adaptar operativamente sus empresas.

### Gráfico 6.4. Sectores de empresas que han realizado cambios específicos a nivel operativo dentro de la empresa.



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las adaptaciones específicas a nivel operativo dentro de la empresa, observamos que el sector Servicios seguido por Comercio manifiestan haberlas realizado. En relación con la adopción de medidas para gestionar la liquidez, el sector Industrial se destaca por su mayor grado de acuerdo, seguido por el sector Primario.

La variable que presenta mayor desacuerdo entre las empresas es la subcontratación de las operaciones, que fue una actividad poco relevante en general; sólo los sectores Primario y de la Construcción superaron la media de la escala.

**Tabla 6.2. Efecto de indicadores operativos según el sector económico**

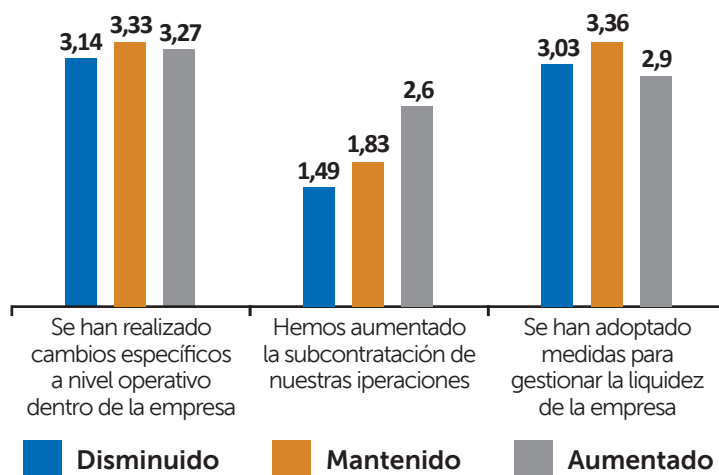
Sector agrupado	Primario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otras
Las condiciones de pago de nuestros clientes se han vuelto más largas	3	3,14	3	3,25	3,47	2,5
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	3,5	4,14	2,8	2,91	3,38	2,5
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	2,75	1,86	2,8	1,44	1,86	1,67

Fuente: Elaboración propia

Independientemente del tamaño de la empresa, las opiniones sobre los cambios específicos a nivel operativo interno y la adopción de medidas para gestionar la liquidez superaron la media de la escala en todos los casos, como se observa en el Gráfico 6.3..

Sólo las empresas medianas sostienen que han aumentado la subcontratación de sus operaciones.

**Gráfico 6.5. Efecto de indicadores operativos según el tamaño de la empresa**

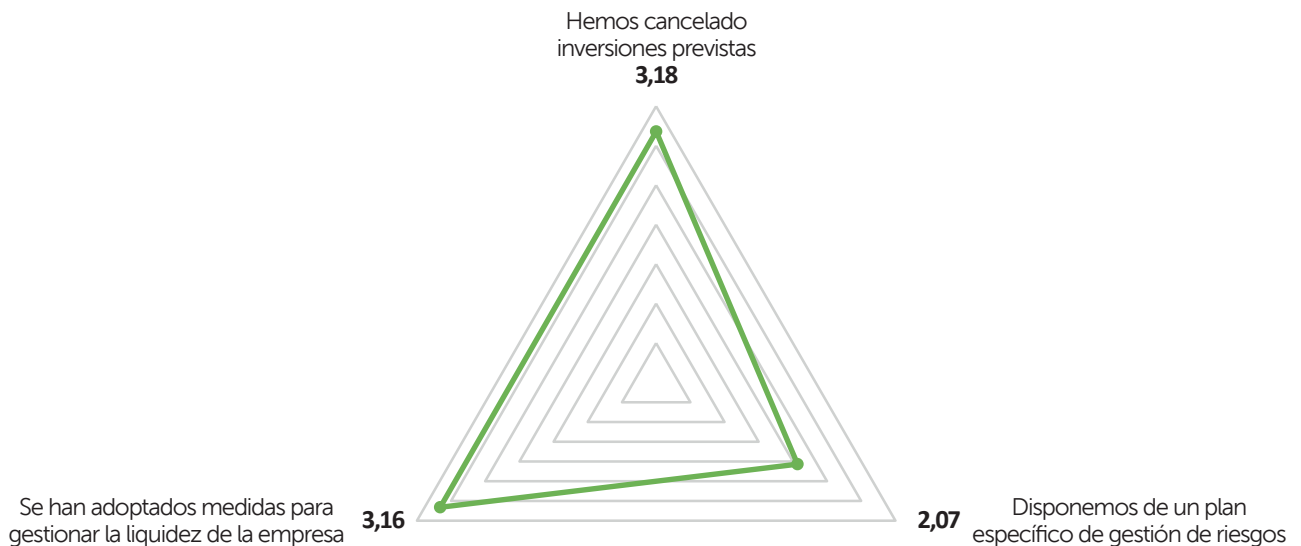


Fuente: Elaboración propia

### 6.3. Actividades estratégicas

En general, la opinión de los encuestados es que esta crisis ha generado la necesidad de cancelar inversiones que tenían previstas. Los encuestados dan una valoración de 3,18 en una escala de 1 a 5. Seguido de la necesidad de adoptar medidas para gestionar la liquidez de la empresa (3.16). No supera la media las empresas que disponen de un plan específico para la gestión de riesgos (2,07).

### Gráfico 6.6. Actividades estratégicas



Fuente: Elaboración propia

Analizando tomando como variable el sector económico al que pertenecen las empresas se observa que todos los sectores han cancelado sus inversiones previstas y que es el sector Primario es el que muestra los mayores valores promedio.

Tabla 6.3. Efecto de indicadores estratégicos sobre el sector económico

Sector agrupado	Primario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Otras
Hemos cancelado inversiones previstas	4,25	3,29	2,8	2,97	3,37	2,83
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	1,5	1,71	2,4	2,29	2,03	1,83

Fuente: elaboración propia. Promedios de la escala (1-total desacuerdo 5-total acuerdo)

Si se contempla este factor en función al tamaño de la empresa, vemos que para las micro y pequeñas la cancelación de inversiones fue una cuestión relevante en su operatoria, por superar la opinión promedio de la escala.

El factor que presenta mayor desacuerdo entre las empresas es la disponibilidad de un plan específico de gestión de riesgos, donde se puede visualizar que las empresas estudiadas no utilizan esta herramienta.

## 7. ACTIVIDAD INNOVADORA

En líneas generales, en Chaco y Corrientes, se observa que la crisis provocada por Covid-19 ha tenido un impacto a favor del nivel de innovación de las empresas encuestadas por este estudio ya que el 93,27% de las Pymes manifiesta haber realizado al menos un tipo de innovación<sup>2</sup> y el 59% ponderó mayor relevancia en la innovación (puntuación de 4 o 5) durante el año 2020.

**Tabla 7.1. Innovaciones por tamaño a nivel local**

	Micro	Pequeña	Mediana
<b>Innovación en productos</b>			
Cambios o mejoras en productos/servicios	48,39%	41,94%	9,68%
Comercialización nuevos productos/servicios	37,50%	54,17%	8,33%
<b>Innovación en procesos</b>			
Cambios o mejoras en los procesos de producción	52,17%	26,09%	21,74%
Adquisición en nuevos bienes de equipo	48,00%	40,00%	12,00%
<b>Innovación en procesos</b>			
Organización y gestión	33,33%	50,00%	16,67%
Compras y aprovisionamientos	42,31%	46,15%	11,54%
Comercial/ventas	35,48%	51,61%	12,90%

Fuente: Elaboración propia

Considerando las empresas que mayor relevancia reflejaron en la innovación (puntuación 4 o 5), se puede decir que, las micro y pequeñas empresas fueron las que realizaron mayor porcentaje de innovaciones. Por tipo de innovación, se destaca la relevancia de innovación en productos.

### 7.1. Innovación por subsidios

**Tabla 7.2. Comparativo de empresas (Chaco - Corrientes) que recibieron algún subsidio o apoyo económico en términos relativos**

Subsidios (ATP-ERTE/ERE) realización	CHACO CORRIENTES	
	NO	SI
TIPOS DE INNOVACIÓN		
EN PRODUCTOS		
Cambios o mejoras en productos/servicios existentes	53,16	46,84
Lanzamiento al mercado de nuevos productos/servicios	51,47	48,53

<sup>2</sup>Para este análisis se emplea una escala de <sup>1</sup> a <sup>5</sup> donde <sup>1</sup> es poco importante y <sup>5</sup> muy importante y <sup>0</sup> no innovó; se considera que una empresa innovó si valora al menos con <sup>1</sup> punto cada innovación.

<b>Subsidios (ATP-ERTE/ERE) realización</b>	<b>CHACO CORRIENTES</b>	
TIPOS DE INNOVACIÓN	NO	SI
<b>EN PROCESOS</b>		
Cambios o mejoras en los procesos productivos	52,38	47,62
Adquisición de nuevos bienes de equipo	59,32	40,68
<b>EN GESTIÓN</b>		
Nuevos cambios o mejoras en organización y/o gestión	53,09	46,91
Nuevos cambios o mejoras en compras y/o aprovisionamientos	51,25	48,75
Nuevos cambios o mejoras en comercial y/o ventas	54,12	45,88

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al impacto de los subsidios o ayudas económicas, desde el gobierno, no se observa un impacto significativo en la realización de innovaciones, observándose incluso una leve diferencia positiva en las innovaciones de las empresas que no recibieron subsidios.

## 7.2. Innovación por antigüedad

Tabla 7.3. Innovación por antigüedad

	≤ 10	> 10 años
<b>Innovación en productos</b>		
Cambios o mejoras en productos/servicios	35,44%	64,56%
Comercialización nuevos productos/servicios	38,24%	61,76%
<b>Innovación en procesos</b>		
Cambios o mejoras en los procesos de producción	56,52%	43,48%
Adquisición en nuevos bienes de equipo	40,00%	60,00%
<b>Innovación en procesos</b>		
Organización y gestión	33,33%	66,67%
Compras y aprovisionamientos	50,00%	50,00%
Comercial/ventas	38,71%	61,29%

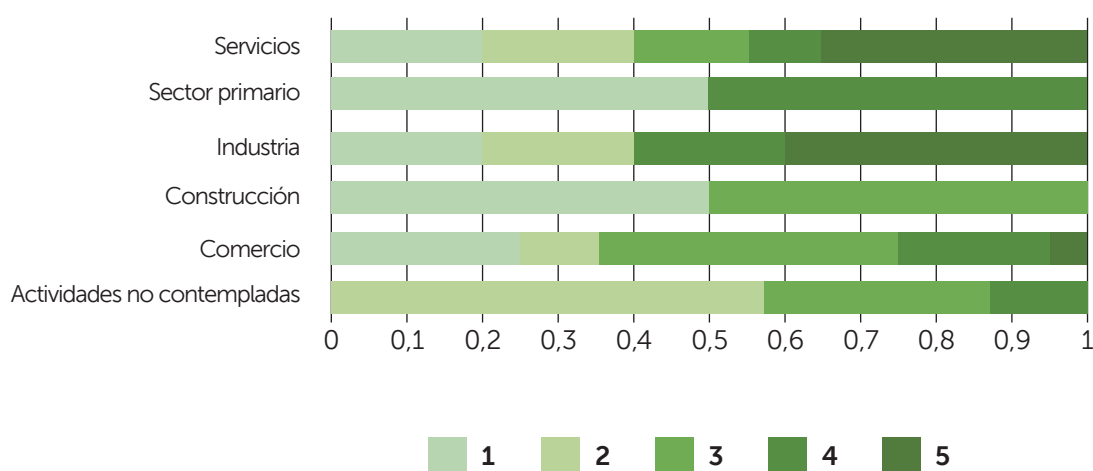
Fuente: Elaboración propia

En general, se destacaron las empresas jóvenes (menores o iguales a 10 años) en los tres tipos de innovaciones. Las empresas más antiguas, solo le dieron mayor importancia a las innovaciones en cambios o mejoras en procesos de producción (56,52%).

### 7.3. Innovaciones por sector

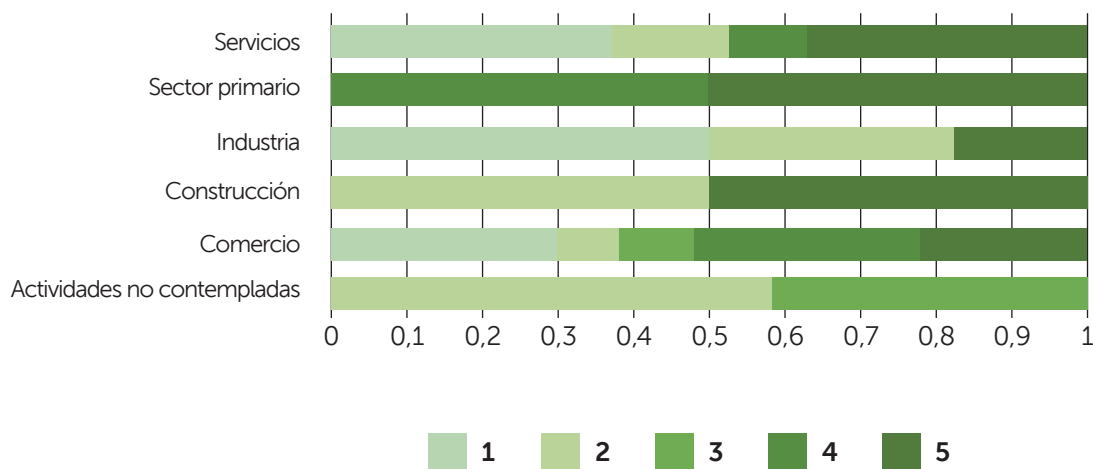
Quienes lo hicieron indicaron en cuanto a cambios o mejoras en los procesos productivos (v. *infra*, Gráfico 7.1), tanto el sector de la construcción como el primario, estuvieron muy divididos en sus declaraciones, donde al 50% de ellos la pandemia les resultó poco importante y hasta igual para realizar cambios y un 50% de ellos los percibió como muy importantes. Acerca de la adquisición de nuevos equipos, entre el 30% y 50% del sector comercial y de servicios, comunicaron que la compra de nuevos equipos fue muy importante para sobrellevar esta pandemia. Mientras que la construcción, la industria y la actividad primaria tienen opiniones divergentes (v. *infra*, Gráfico 7.2). Por último, respecto a los cambios en la organización o gestión, la mayoría de los sectores, entre un 33% y 50%, identificó la importancia de haberse replanteado la gestión de su organización para el cumplimiento de sus objetivos. No obstante, un 33% del sector de la construcción no lo consideró como relevante (v. *infra*, Gráfico 7.3).

**Gráfico 7.1. Cambios o mejoras en los procesos productivos**



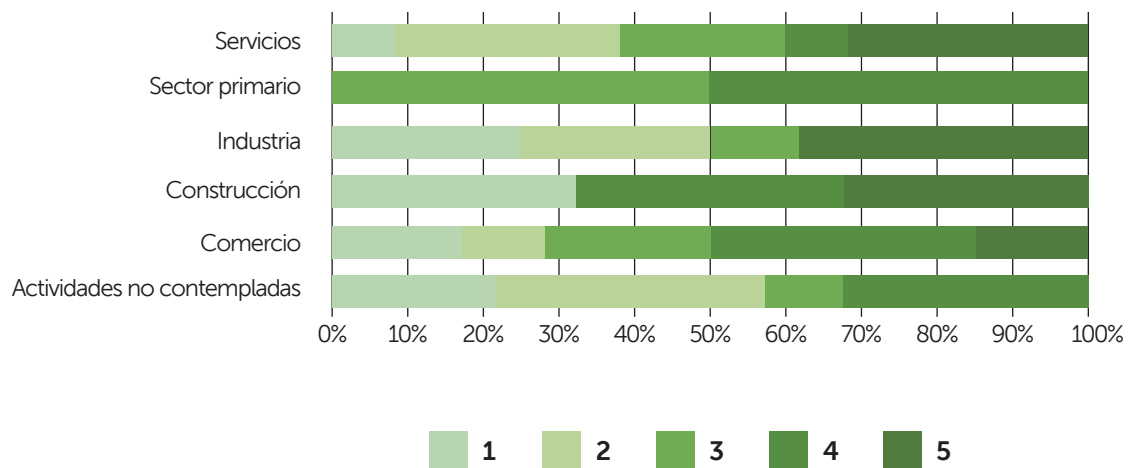
Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 7.2. Adquisición de nuevos bienes de equipo**



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 7.3. Nuevos cambios o mejoras en organización y/o gestión

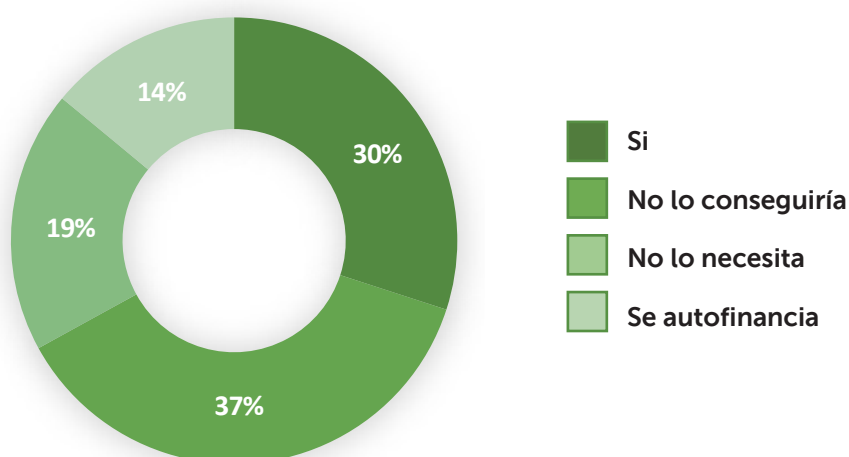


Fuente: Elaboración propia

## 8. ACCESO A LA FINANCIACIÓN

Para analizar la financiación de las Pymes se preguntó a sus administradores si la empresa ha intentado acceder a líneas de financiación en la actualidad, así como la decisión del banco en caso de haberla solicitado. El gráfico 8.1 muestra que el 30% de las Pymes han solicitado líneas de financiación de entidades de crédito, mientras que el 19% no han realizado la solicitud porque no lo necesitan y el 14% no lo han solicitado porque se autofinancian. Por otra parte, el 37% declara que no han intentado acceder a líneas de financiación pese a necesitarlo porque creen que no lo conseguirían, es decir, se autoexcluyen por sentirse desanimadas (borrower discouragement).

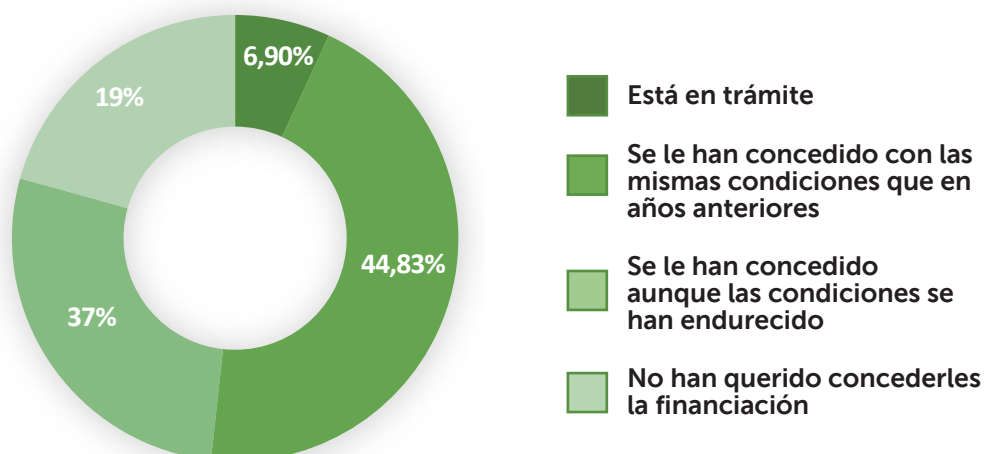
**Gráfico 8.1. Acceso a líneas de financiación**



Fuente: Elaboración propia

El gráfico 8.2 muestra el resultado de las negociaciones entre las entidades de crédito y aquellas empresas que han intentado contratar líneas de financiación. Se puede apreciar que un 20,69% de los participantes declaran que la entidad de crédito no ha querido concederles la financiación o en un 4,8% ellos no la han aceptado. Para un 6,9% la solicitud se encuentra en trámite. El resto de las solicitudes de financiación han sido aceptadas por las entidades de crédito en las mismas condiciones que en años anteriores (44,83%) o en peores condiciones (27,59%).

**Gráfico 8.2. Situaciones presentadas por quienes accedieron a líneas de financiación**



Fuente: Elaboración propia

Las diferencias en la solicitud y acceso a la financiación se analizan considerando el tamaño, estar acogida o no a un ATP, la antigüedad y el sector de actividad de la empresa.

Por lo que respecta al tamaño (tabla 8.1), se aprecia que 1 de cada 3 microempresas y el 43% de las pequeñas empresas no solicitaron financiación por temor a no obtenerla. El 20% de las micro que accedieron, lo hicieron en los mismos términos que años anteriores y para las pequeñas empresas las condiciones se endurecieron. El análisis situacional de las medianas empresas refleja que el 45% solicitó financiación, pero al 40% de ellas no se lo concedieron, y a quienes accedieron lo hicieron en iguales condiciones que años anteriores. Los resultados obtenidos a partir de la segmentación de la muestra según si está acogida a un ATP o no (tabla 8.2) muestran que las empresas acogidas a un ATP son las que han solicitado en mayor porcentaje financiación, de las cuales el 54% accedieron en iguales condiciones que años anteriores. Aquellas empresas que no recibieron ATP en su mayoría no lo solicitaron por temor a no obtenerlo.

En cuanto a la antigüedad de la empresa (tabla 8.3) se puede observar que las más antiguas solicitan más créditos a las entidades financieras, que las jóvenes. Así, el 36,1% de las maduras solicitaron un crédito frente al 27,3% de las jóvenes

**Tabla 8.1. Financiación de la empresa**

Tamaño de la Empresa	Micro	Pequeña	Mediana
<b>A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN</b>			
Si, la empresa ha solicitado financiación	20%	34%	45%
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	30%	15%	9%
No, porque la empresa se autofinancia y no la necesita	17%	9%	18%
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	33%	43%	27%
<b>B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b>			
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	67%	33%	40%
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	11%	40%	-
No han querido concederles la financiación	22%	20%	40%
Está en trámite	-	7%	20%

Fuente: elaboración propia

**Tabla 8.2. Financiación de la empresa**

Acceso a ATP	No ATP	Si ATP
<b>A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN</b>		
Si, la empresa ha solicitado financiación	11%	48%
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	28%	18%
No, porque la empresa se autofinancia y no la necesita	20%	6%
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	41%	28%
<b>B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b>		
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores		54%
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	17%	29%
No han querido concederles la financiación	67%	13%
Está en trámite	17%	4%

Fuente: elaboración propia

**Tabla 8.22. Financiación de la empresa**

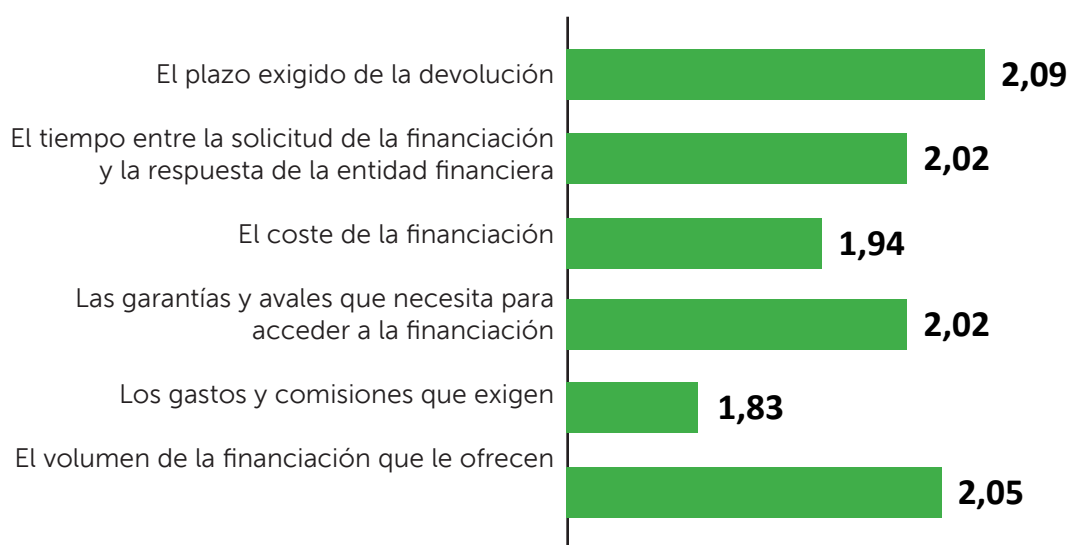
Antigüedad	Jóvenes >10	Maduras >= 10
<b>A. SOLICITUD DE FINANCIACIÓN</b>		
Si, la empresa ha solicitado financiación	34%	26%
No, porque la empresa no está invirtiendo y no la necesita	17%	26%
No, porque la empresa se autofinancia y no la necesita	17%	12%
No, porque pese a necesitarla la empresa teme no obtenerla	31%	36%
<b>B. ACCESO A LA FINANCIACIÓN</b>		
Se le han concedido con las mismas condiciones que en años anteriores	33%	53%
Se le han concedido, aunque las condiciones se han endurecido	33%	18%
No han querido concederles la financiación	25%	24%
Está en trámite	8%	6%

Fuente: elaboración propia

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

En el gráfico 8.1 se observa la evolución de estos elementos a lo largo del 2020 periodo de la pandemia (medido en una escala de 1 a 5, de muy desfavorable a muy favorable).

Los elementos que menos han evolucionado desfavorablemente fueron el plazo exigido para la devolución (2.09) y el volumen de la financiación ofrecida (2.05). Después se ubica el tiempo entre la solicitud y la respuesta del organismo como así también las garantías y avales solicitados. Las condiciones más desfavorables son las que implican costos de la operación, tanto los financieros como los gastos y comisiones.

**Gráfico 8.1. A lo largo del 2020 ¿cómo cree que han evolucionado las siguientes variables?**

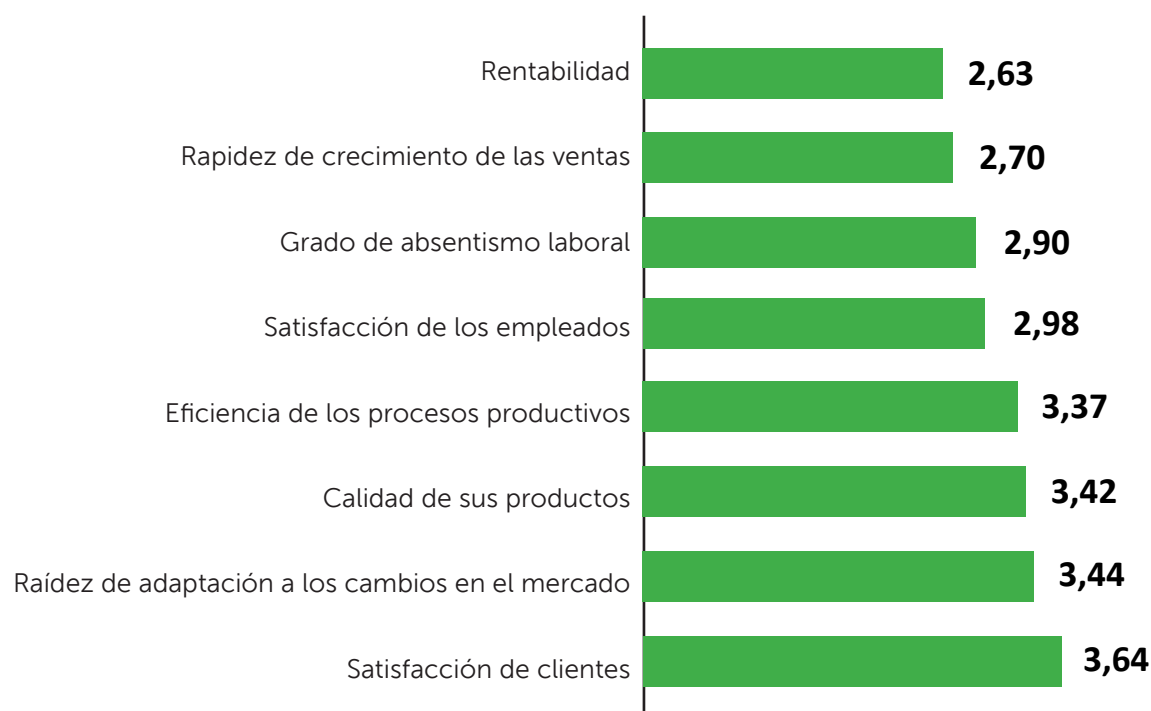
Fuente: elaboración propia

## 9. INDICADORES DE RENDIMIENTO

El rendimiento de una empresa puede medirse de diferentes formas: a partir de los datos obtenidos de la contabilidad o los que tienen como insumo la percepción del gerente respecto de su posición competitiva. Aunque no sean excluyentes, este capítulo está enfocado en el segundo tipo porque en un momento como éste, caracterizado por la rapidez de los acontecimientos, la información suministrada por el sistema contable recoge eventos pasados sin permitir una proyección sencilla hacia el futuro

De forma específica, se han utilizado ocho variables basadas en el trabajo de Quinn y Rohrbaugh (1983) para medir el rendimiento empresarial. A los directivos se les ha pedido que muestren su grado de acuerdo (en escala 1 a “total desacuerdo” a 5 “total acuerdo”) con las siguientes afirmaciones en comparación con sus competidores más importantes: ofrece productos de mayor calidad, dispone de procesos internos más eficientes, cuenta con clientes más satisfechos, se adapta antes a los cambios en el mercado, está creciendo más, es más rentable, tiene empleados más satisfechos y motivados, y finalmente, tiene menor ausentismo laboral.

**Gráfico 9.1. Indicadores de rendimiento frente a sus competidores (escala 1 a 5)**



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 9.1 se observa que los aspectos más favorables para las Pymes regionales encuestadas en relación con sus competidores son: la satisfacción de clientes (3,64), la rapidez de la empresa para adaptarse a los cambios del mercado (3,44), la calidad de sus productos (3,42) y, la eficiencia de los procesos productivos (3,37). Dentro de los aspectos menos favorables, con valores menores al valor medio se encuentran la satisfacción de los empleados (2,98), el menor grado de ausentismo laboral (3,02), la rapidez de crecimiento de las ventas (2,70) y por último la obtención de una rentabilidad adecuada (2,63).

Si se analiza el rendimiento según el tamaño de la Pyme (tabla 9.1.), se evidencia que todos los indicadores tienen valoraciones mayores a la media. Las pequeñas empresas son las que presentan las mayores valoraciones en todos los indicadores, sobre todo en lo que refiere a satisfacción del cliente (3,89). El indicador con menor valoración es el de rentabilidad en la mediana empresa (2,55).

**Tabla 9.1. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores**

Tamaño de la Empresa	Micro	Pequeña	Mediana
Satisfacción de clientes	3,50	<b>3,89</b>	3,18
Rapidez de adaptación a los cambios en el mercado	3,18	3,70	3,45
Calidad de sus productos	3,40	3,54	3,00
Eficiencia de los procesos productivos	3,29	3,52	3,10
Satisfacción de los empleados	2,73	3,25	2,86
Grado de absentismo laboral	2,86	2,95	2,86
Rapidez de crecimiento de las ventas	2,74	2,79	2,64
Rentabilidad	2,62	2,66	<b>2,55</b>

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Fuente: elaboración propia

Al analizar si la empresa está o no acogida a un ATP (tabla 9.2) los datos muestran que las que se acogieron a un ATP muestran clientes más satisfechos y un menor grado de ausentismo laboral.

En cuanto a la edad de la empresa (tabla 9.3) se puede apreciar que existen diferencias significativas en cuanto a que las empresas maduras tienen menor grado de ausentismo (3.09), mayor satisfacción de los empleados (3.03) y rapidez de adaptación a los cambios de mercados (3.52). En cambio las empresas jóvenes se ven mejor posicionadas en cuanto a la calidad de sus productos (3.54) y la eficiencia en sus procesos productivos (3.47), no existiendo diferencias significativas en el resto de los ítems analizados. El indicador con mayor valoración es el de calidad de productos, sin discriminar en cuanto a la antigüedad de la empresa.

**Tabla 9.2. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores**

Acceso a ATP	No ATP	Si ATP
Satisfacción de clientes	3,52	3,77
Rapidez de adaptación a los cambios en el mercado	3,38	3,51
Calidad de sus productos	3,46	3,38
Eficiencia de los procesos productivos	3,46	3,28
Satisfacción de los empleados	2,90	3,06
Grado de absentismo laboral	2,69	3,13
Rapidez de crecimiento de las ventas	2,85	2,53
Rentabilidad	2,66	2,60

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Fuente: elaboración propia

**Tabla 9.3. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores**

Antigüedad	Jóvenes	Maduras
Satisfacción de clientes	<b>3,65</b>	<b>3,63</b>
Rapidez de adaptación a los cambios en el mercado	3,29	3,52
Calidad de sus productos	3,54	3,36
Eficiencia de los procesos productivos	3,47	3,32
Satisfacción de los empleados	2,88	3,03
Grado de absentismo laboral	<b>2,51</b>	3,09
Rapidez de crecimiento de las ventas	2,74	2,69
Rentabilidad	2,66	<b>2,62</b>

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Fuente: elaboración propia

**Tabla 9.4. Rendimiento de las pymes frente a sus competidores**

Sector económico	Sector primario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios
Satisfacción de clientes	3,60	3,80	3,40	3,74	3,59
Rapidez de adaptación a los cambios en el mercado	3,20	3,90	3,00	3,74	3,11
Calidad de sus productos	3,40	3,64	2,60	3,55	3,30
Eficiencia de los procesos productivos	3,80	3,70	3,40	3,40	3,25
Satisfacción de los empleados	3,00	2,60	3,20	2,74	2,66
Grado de absentismo laboral	3,40	3,11	3,00	3,37	2,72
Rapidez de crecimiento de las ventas	2,60	3,10	3,00	2,85	2,44
Rentabilidad	2,40	2,80	2,80	2,74	2,51

En una escala de 1 = Total desacuerdo a 5 = Total acuerdo

Fuente: elaboración propia

Finalmente, con relación al sector de actividad los datos mostraron, por un lado en el sector industrial existe una alta valoración respecto al indicador Rapidez de adaptación a los cambios del mercado (3.90) y en el sector primario la eficiencia en los procesos productivos (3.80). Por otro lado, la rapidez en el crecimiento de las ventas es el indicador de menor valoración en el sector servicios; la rentabilidad se ve afectada negativamente en todos los sectores respecto de sus competidores.

## CONCLUSIONES

El objetivo principal de la presente investigación es suministrar información continuada de las estrategias y expectativas de las empresas, en orden a apoyar y facilitar la toma de decisiones públicas y privadas; políticas, empresariales y académicas. Esto, como parte de un proceso continuo que involucra a toda Ibero América y que recién está comenzando.

En síntesis, el impacto del Covid 19 sobre las MIPYMES de Corrientes y Chaco es predominantemente negativo.

Se produjo un shock en la oferta por fallas y estrangulamientos en algunas cadenas de suministro y un shock en la demanda. Lo cual provocó una disminución de los ingresos de la gran mayoría de MIPYMES de Corrientes y Chaco, durante 2020.

Ello generó una reducción de la actividad productiva, con impacto negativo en el mercado de trabajo y sus expectativas empresarias.

El COVID-19 provoca una crisis muy particular debido a la velocidad con la que se ha extendido por todo el mundo, causando estragos en la salud, economía global y nuevos riesgos aún vigentes.

Sin embargo es destacable la elevada resiliencia, flexibilidad e innovación competitiva demostrada por las MiPYMES de Chaco y Corrientes, con fuertes desafíos aún pendientes. La capacidad de innovación –especialmente táctica- de nuestras MIPYMES regionales es destacable dentro de Argentina e Iberoamérica. Pero, necesita ser planificada, apoyada y gestionada para que produzca los debidos frutos de desarrollo.

Estamos frente a un momento crucial que exige decisiones rápidas, pero bien fundamentadas, por sus importantes consecuencias futuras. Máxime, cuando toda crisis es también una gran fuente de oportunidades para encauzar cambios positivos.

Por último, no podemos dejar de señalar que este informe es el primer paso de un proceso orientado a la gestión del conocimiento sobre nuestras MIPYMES, entendidas como parte de redes institucionales para el desarrollo humano sobre bases locales.

Estas son empresas y emprendimientos caracterizados por su dinamismo y flexibilidad, pero que necesitan de una urgente planificación y gestión pública, privada y académica para su consolidación competitiva e internacionalización.

## REFERENCIAS

**Banco Mundial**, 2020. *La economía en los tiempos del Covid-19*.

**Banega, A., Blanque, S. y Chavez, A.** (2021). *Principales adaptaciones en la gestión en PyMES chaqueñas y correntinas ante la crisis provocada por COVID-19*. (Pp. 668-680). XXVI Reunión Anual Red Pymes Mercosur "Pymes, desarrollo sustentable e innovación productiva a nivel sectorial y territorial". Universidad Nacional de los Comedores. Merlo, San Luis. Disponible en: <https://lnkd.in/dUyMVnAv>

**BBVA Research**, 2020. *Impacto del Covid-19 en la economía: la inacción es más peligrosa que la sobreacción, tanto para la salud pública como para la economía*.

**Boston Consulting Group** (2020). *Covid-19 BCG Perspectives. Facts, scenarios, and actions for business leaders*.

**CaixaBank Research**, 2020. *Crisis Covid-19: un shock sin precedentes*.

**Cepeda, L.** (2021). *Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción. Ministerio de Producción, Industria y Empleo*. Chaco, Argentina. Recuperado de: [agenciadeempleo@chaco.gob.ar](mailto:agenciadeempleo@chaco.gob.ar)

**Consejo General Economistas** (Junio de 2020). *Impacto económico de el COVID-19 sobre la empresa. Colección Estudios*.

**Corrientes.com** (14 de mayo de 2020) *El Gobierno presentó un programa para recuperar al sector turístico, por los efectos económicos del CoViD-19*. En: <https://www.corrientes.gob.ar/noticia/el-gobierno-presento-programa-para-recuperar-al-sector-turistico-por-los-efectos-economicos-del-covid-19>

**Deloitte** (2020). *Impacto y Escenarios de recuperación en Consumo y Distribución*.

**Donthu, N., & Gustafsson, A.** (2020). *Effects of COVID-19 on business and research*. Journal of Business Research, 117(June), 284–289.

**Fink, H., et al. (Coord.)**. (2021). *Impacto económico de la crisis Covid-19 sobre la Pyme en Argentina*. 1a ed. [Libro digital, PDF]. Universidad Nacional de Villa María. Secretaría de Internacionalización. Villa María, Córdoba. Disponible en: [http://si.unvm.edu.ar/wp-content/uploads/2021/10/informe\\_PYME\\_siunvm.pdf](http://si.unvm.edu.ar/wp-content/uploads/2021/10/informe_PYME_siunvm.pdf)

**García Pérez de Lema, D., et. al. (Coord.)**. (2021). *Impacto económico de la COVID-19 sobre las PYME en España*. [Libro digital, PDF]. España: Consejo General de Economistas. Disponible en: Observatorio

**INDEC** (2021) *Origen provincial de las exportaciones. Primer semestre de 2021*. Disponible en: 08/09/21. *Origen provincial de las exportaciones. Primer semestre de 2021*

**Infobae** (3 de mayo de 2020) *Gustavo Valdés, gobernador de Corrientes: "Hay que combinar salud y economía, comenzar a producir y evitar que los comerciantes se fundan"*. En: <https://www.infobae.com/politica/2020/05/03/gustavo-valdes-gobernador-de-corrientes-hay-que-combinar-salud-y-economia-comenzar-a-producir-y-evitar-que-los-comerciantes-se-fundan/leido>

**OECD** (2020). *Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses*.

**PWC** (2020). *Guía para la gestión empresarial de la crisis generada por el COVID-19*

**Quinn, R. E., & Rohrbaugh, J.** (1983). *A spatial model of effectiveness criteria: Towards a competing values approach to organizational analysis*. Management Science, 29(3), 363-377.

**Sharma, P., Leung, T. Y., Kingshott, R. P. J., Davcik, N. S., & Cardinali, S.** (2020). *Managing uncertainty during a global pandemic: An international business perspective*. Journal of Business Research, 116(May), 188–192



ISBN 978-987-3619-75-5

