

REACTIVACIÓN DE MIPYMES LATINOAMERICANAS FRENTE A LA CRISIS DEL COVID-19



 Aspen Network of
Development Entrepreneurs

NAUTA

EMPREENDEDORES
FRENTE AL

COVID - 19

VIVA  **IDEA**

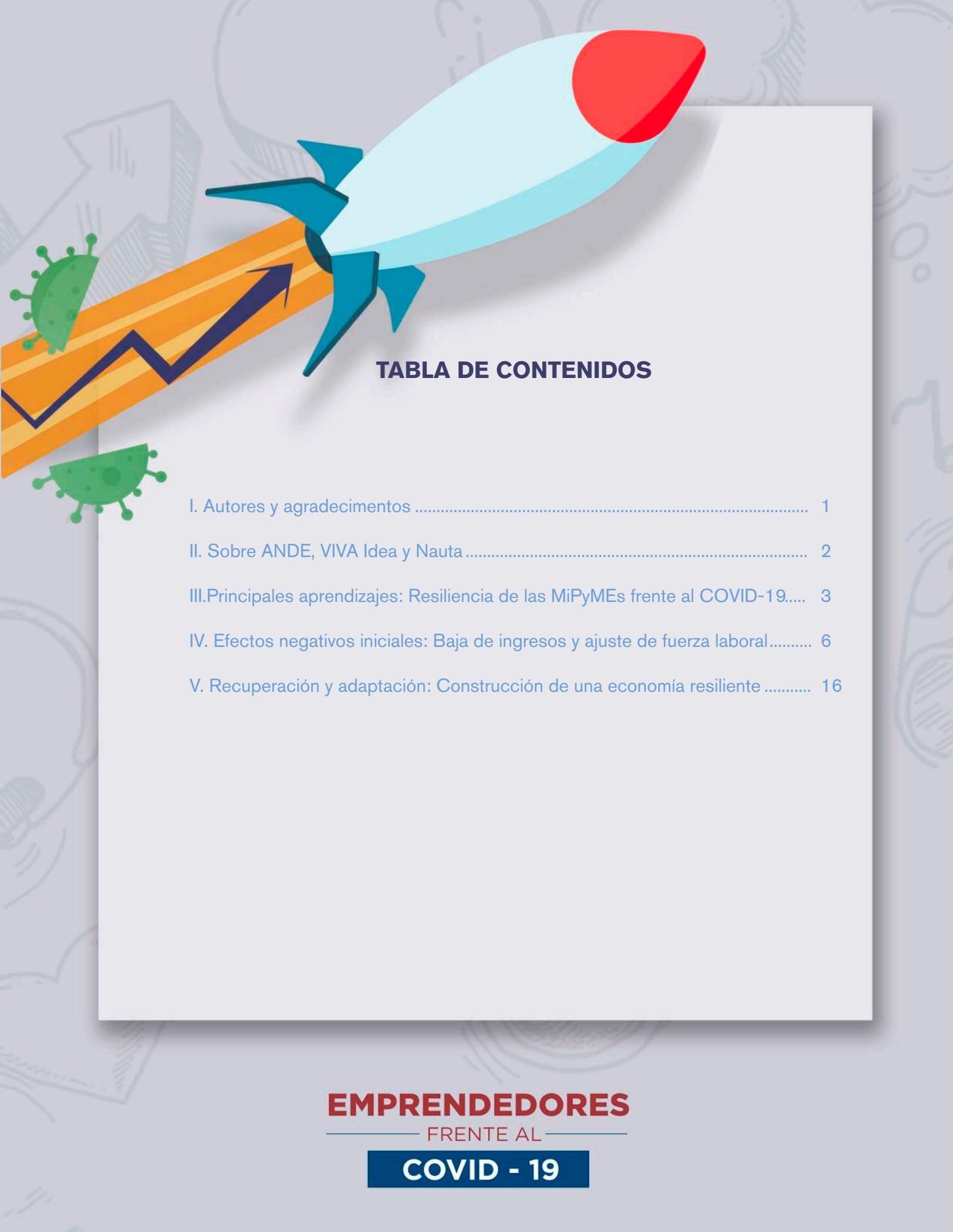


TABLA DE CONTENIDOS

I. Autores y agradecimientos	1
II. Sobre ANDE, VIVA Idea y Nauta	2
III. Principales aprendizajes: Resiliencia de las MiPyMEs frente al COVID-19.....	3
IV. Efectos negativos iniciales: Baja de ingresos y ajuste de fuerza laboral.....	6
V. Recuperación y adaptación: Construcción de una economía resiliente	16

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

I. AUTORES Y AGRADECIMIENTOS

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN:

Felipe Symmes, Co-director de Investigación VIVA Idea
Mónica Ducoing, Gerente Regional Centroamérica y México, ANDE
Rodrigo Morales, Coordinador de Programas Senior Centroamérica y México, ANDE

AGRADECIMIENTOS:

A Nauta, por su trabajo en la realización y visualización de la encuesta.

A la Asociación de Emprendedores de Latinoamérica (ASELA) y Sistema B, por su colaboración en la base de datos de emprendedores.

A Caracteres Taller de Diseño, por la ejecución gráfica del reporte.

Queremos agradecer especialmente a las MiPyMEs que se tomaron el tiempo para proporcionar datos valiosos de su empresa y del impacto del COVID-19. Sin su participación, este informe no hubiera sido posible.

MARCO COLABORATIVO DE LA ENCUESTA: EMPRENDEDORES FRENTE AL COVID-19

Este informe surge de la colaboración de diversas organizaciones de apoyo a emprendedores llamada “Emprendedores frente al COVID-19”. Esta es una red que busca apoyar a MiPyMEs con propósito en América Latina, que están enfrentando la crisis tanto de salud, como económica que provoca el COVID-19. Se busca que todos ellos puedan afrontar la crisis como agentes de cambio, mientras siguen haciendo su trabajo, empleando a miles de personas y ayudando a sus comunidades. Entre las organizaciones participantes de la red, se encuentran:

Agora Partnerships ▪ **Alterna** ▪ **Amplifica** ▪ **ANDE** ▪ **Angel Ventures** ▪ **ASEM** ▪ **Ashoka** ▪ **Aspen Institute** ▪ **Banca Sostenible** ▪ **Bridge for Billions** ▪ **CDI Chile** ▪ **Colaborativo** ▪ **CRS** ▪ **Efecto Colibri** ▪ **Emprendec** ▪ **Épico** ▪ **Fundación Avina** ▪ **FUNDES** ▪ **IKIGAI** ▪ **ILab** ▪ **Impact Hub Brasil** ▪ **Impact Hub Mexico** ▪ **Impaqto** ▪ **Kaya Impacto** ▪ **Koga** ▪ **Kunan** ▪ **Mosaico Ventures** ▪ **NESst** ▪ **New Ventures** ▪ **PECAP** ▪ **Promotora Social México** ▪ **REN** ▪ **Sistema B Centroamérica & Caribe** ▪ **Sistema B Ecuador** ▪ **Sistema B México** ▪ **SocialB** ▪ **SocialBaq** ▪ **Swiss Contact** ▪ **Unreasonable** ▪ **VilCap** ▪ **VIVA Idea** ▪ **Wingu Web**

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

II. SOBRE ANDE, VIVA IDEA Y NAUTA

SOBRE ANDE



La Red Aspen de Emprendedores para el Desarrollo (ANDE por sus siglas en inglés) es una red global de organizaciones que impulsan el emprendimiento en mercados emergentes. Los miembros de ANDE proveen servicios fundamentales de soporte financiero, educativo y de desarrollo de negocio a Pequeñas Empresas en Crecimiento (PECs), basados en la convicción de que estas últimas generan empleos, estimulan el crecimiento económico a largo plazo, y producen beneficios sociales y ambientales. Ultimadamente, creemos que las PECs pueden ayudar a los países a superar la pobreza.

Creada en 2009 con 34 miembros, hoy ANDE está compuesta por más de 270 miembros que operan colectivamente en más de 150 países.
Para conocer más visita: www.andeglobal.org

SOBRE VIVA IDEA



VIVA Idea es una organización latinoamericana creada en 2013 con el fin de investigar, gestionar y difundir el conocimiento sobre desarrollo sostenible en la región en cuatro áreas: Sostenibilidad y progreso social, Emprendimiento social y mercados inclusivos, Inversión de impacto, y Acción colectiva. Es el eslabón más reciente de la cadena que creó el filántropo y empresario suizo Stephan Schmidheiny en el año 2003, cuando donó sus empresas productivas al fideicomiso VIVA Trust con la intención de apoyar financiera y estratégicamente a sus empresas productivas y filantrópicas. De esta manera, VIVA Trust se consolidó como un modelo innovador que combina actividades productivas y filantrópicas en una sola estrategia. VIVA Idea, como la organización más reciente de este ecosistema, busca gestionar el conocimiento, el aprendizaje y el capital social para fortalecer a una nueva generación de líderes y emprendedores.

Bajo el compromiso de promover una región más próspera, equitativa y sostenible, VIVA Idea impulsa espacios para compartir experiencias y casos exitosos de líderes, autoridades políticas, empresarios, emprendedores, etc. que motivados con el mismo objetivo, buscan resolver los problemas complejos de Latinoamérica. Su meta colectiva es que cada día se cuenten con más recursos innovadores para articular mecanismos de cambio social hacia la sostenibilidad. Para conocer más visita: www.vivaidea.org

SOBRE NAUTA



NAUTA es una empresa latinoamericana que logra romper paradigmas de la investigación tradicional comprendiendo la forma en que las personas toman decisiones y entendiendo el comportamiento del consumidor. Cuentan con 16 años de experiencia en el rubro, habiendo realizado más de 1,500 estudios en este tiempo. Para conocer más visita www.nauta.com.py

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

III. PRINCIPALES APRENDIZAJES: RESILIENCIA DE LAS MIPYMES FRENTE AL COVID-19

Un reporte de ANDE publicado en mayo de 2020¹ resume los riesgos, impactos y necesidades actuales para que las organizaciones que apoyan a las micro, pequeña y medianas empresas (MiPyMEs)² a nivel mundial puedan comprender mejor lo que está sucediendo ante la crisis del COVID-19, y así tomar medidas para diseñar e implementar intervenciones más efectivas.

Los hallazgos más importantes fueron los siguientes:

- Existe un riesgo significativo de falla generalizada de las MiPyMEs en países emergentes en todo el mundo. Casi el 42% de las MiPyMEs de estos contextos estaban en riesgo de fallar en los próximos seis meses. Esta cifra fue consistente en todas las regiones. Muchas ya habían cerrado permanentemente como resultado del COVID-19 en mayo 2020³.
- Las MiPyMEs necesitan urgentemente financiamiento flexible debido a los bajos flujos de efectivo y la disminución de ingresos. La mayoría ya había reducido su tamaño y/o cerrado temporalmente sus negocios en mayo 2020.
- Las MiPyMEs necesitan asistencia técnica, principalmente para acceder a fondos de ayuda financiera e innovar en sus modelos de negocios para que puedan adaptarse a un mundo posterior al COVID-19.

¹https://cdn.ymaws.com/ande.site-ym.com/resource/resmgr/publications/COVID-19_and_sqbs_issues_brief-.pdf

²Por simplificación se utiliza el término MyPyME. El reporte al que se hace referencia, se enfoca en las Pequeñas Empresas en Crecimiento que ANDE define como empresas comercialmente viables con entre 5 y 250 empleados que tienen un gran potencial y ambición de crecimiento. Por lo general, las PEC buscan capital de crecimiento de \$20,000 a \$2 millones de dólares.

³En junio del 2020, ANDE hace una actualización que especifica que “si bien se estimó que un promedio del 42% de las PEC corrían el riesgo de falla, ahora se estima que un promedio del 12% ya ha fallado, con un 37% adicional en riesgo de falla, lo que significa que casi el 50% ya ha fallado o tiene un riesgo significativo de fallar”.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

- Las organizaciones enfocadas al desarrollo de capacidades de emprendedores (particularmente aquellas con sede en mercados emergentes) se enfrentan a graves crisis de liquidez y necesitan apoyo financiero para sobrevivir e introducir una nueva programación relacionada con el COVID-19 en su oferta de capacitación⁴.

Ante este escenario, decidimos hacer un esfuerzo para indagar la situación de las MiPyMEs latinoamericanas tras algunas semanas de haber dado inicio la emergencia sanitaria y, especialmente, las medidas de distanciamiento social. Principalmente se deseaba comprobar si el impacto negativo del COVID-19 era similar al esperado, debido a la falla institucional detectada a nivel mundial en las MiPyMEs en el informe anterior. Para cumplir este objetivo, se realizó una encuesta entre el 13 de marzo y el 1 de abril.

Los principales hallazgos de esta encuesta fueron los siguientes:

- Las MiPyMEs han sido fuertemente impactadas por la pandemia, afectando principalmente negativamente sus ingresos.
- Los flujos de efectivo de las MiPyMEs no les permitirían sobrevivir mucho tiempo a esta baja de ingresos, ya que un 77% dijo contar con la posibilidad de sobrellevar las dificultades generadas por la pandemia por un máximo de 2 meses.
- Las MiPyMEs han desarrollado ajustes en su fuerza laboral, relacionados con un aumento del trabajo en casa. Sin embargo, existe una incertidumbre respecto a la productividad del trabajo en los próximos meses. También debido a la falta de flujo de efectivo, existe un riesgo de no pago de sueldos y despidos.

⁴Un reporte de la OCDE sobre las repercusiones económicas del COVID-19 en Latinoamérica (<http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/COVID-19--in-latin-america-and-the-caribbean-regional-socio-economic-implications-and-policy-priorities-93a64fde/#p-d1e578>) hace énfasis en el papel de los intermediarios financieros y las medidas gubernamentales para las MiPyMEs ante la crisis. Específicamente se refiere a que "los intermediarios financieros, incluidos los bancos nacionales de desarrollo, han adoptado condiciones de facilidades para los reembolsos de préstamos (por ejemplo, hipotecas o créditos de consumo) a los hogares y han promovido garantías para nuevos créditos o aplazamientos en los reembolsos de préstamos a MiPyMEs vulnerables". También se refiere a que "las medidas gubernamentales para minimizar las bancarrotas han permitido aplazamientos de impuestos para las MiPyMEs, así como apoyo de nómina o aplazamiento en el pago de servicios públicos".

Para confirmar el impacto de la pandemia sobre las MiPyMEs determinado en la primera encuesta, y explorar si se mostraban signos de adaptación y reactivación económica, se realizó una segunda encuesta entre el 17 de junio y el 11 de julio.

Los principales hallazgos de esta encuesta fueron los siguientes:

- Al igual que en la encuesta anterior, los principales efectos negativos del COVID-19 estuvieron relacionados con una baja en los ingresos.
- El impacto en la baja de empleos en las MiPyMEs no ha sido tan alto como se pronosticaba en la encuesta anterior. Esto puede indicar un esfuerzo de las MiPyMEs por mantener su fuerza laboral. También parece ser que el flujo de efectivo con que cuentan las MiPyMEs para enfrentar la crisis les ha permitido a muchas de ellas continuar sus operaciones, a pesar de tener sólo un alcance en el corto plazo.
- La mayor parte de las MiPyMEs dicen que de la crisis han surgido oportunidades. La mayoría de ellas ha cambiado su modelo de negocio, demostrando una gran capacidad de adaptación e innovación para enfrentar el nuevo escenario económico y social. También las respuestas indican que las dinámicas de trabajo digital han resultado ser bastante más eficientes que las pronosticadas en la encuesta anterior.
- Las MiPyMEs muestran una incipiente recuperación operativa y económica. La mayor parte de las MiPyMEs indica que las capacitaciones técnicas y la asistencia financiera serán clave para la recuperación y construcción de una nueva economía.

Estos resultados cuestionan las hipótesis sobre las fallas institucionales de las MiPyMEs en América Latina. Más bien, las MiPyMEs han mostrado ser bastante más resilientes que lo esperado, reaccionando y adaptándose rápidamente. Los resultados resaltan la necesidad de apoyo financiero y técnico a las MiPyMEs por parte de los gobiernos y de organizaciones que apoyan el ecosistema emprendedor. Estos apoyos les permitirán continuar innovando y adaptándose a la crisis a través de nuevos modelos de negocio. De todas maneras, estos resultados deben ser interpretados con cautela. Principalmente, el hecho de que ambas encuestas fueron realizadas en diferentes momentos del tiempo con muestras diferentes, hace que estos resultados sirvan más como un diagnóstico guía y no resultados representativos de la situación actual de las MiPyMES en la región.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

IV. EFECTOS NEGATIVOS INICIALES: BAJA DE INGRESOS Y AJUSTE DE FUERZA LABORAL CON RIESGOS DE BAJA PRODUCTIVIDAD

Buscando entender el impacto inicial de la crisis del COVID-19 sobre los emprendedores latinoamericanos, se realizó una encuesta entre el 13 de marzo y 1 de abril. Se realizó en línea y tuvo una respuesta total de 5,200 personas. De este número, únicamente 4,472 encuestas se llenaron de manera completa y fueron incluidas para el análisis⁵. Los resultados mostraron un impacto negativo importante en los ingresos de las MiPyMEs, y un consecuente ajuste de su fuerza laboral y las prácticas de trabajo.

4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

Los encuestados reflejaron una distribución bastante equitativa entre ambos sexos. En su mayoría, se encontraron MiPyMEs de menos de 10 años de antigüedad y con ingresos mensuales menores a USD \$10,000.

a) Perfil de los emprendedores: Representación equitativa por género

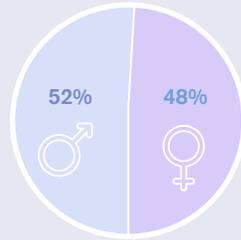
GRÁFICO 1. PAÍS DE ORIGEN

México	27.8%
Paraguay	22.7%
Perú	17.5%
Ecuador	11.6%
Colombia	6.2%
El Salvador	3.3%
Costa Rica	2.9%
Guatemala	1.4%
Chile	1.4%
Argentina	1.2%
Otros	4.0%

⁵Esta encuesta tuvo principalmente el apoyo de Sistema B y la Asociación de Emprendedores de Latinoamérica (ASELA)

La encuesta tuvo un total de 4,472 respuestas de emprendedores de 22 países diferentes de Latinoamérica y algunos con operaciones multinacionales. El mayor número de respuestas provino de México, Paraguay, Perú y Ecuador respectivamente.

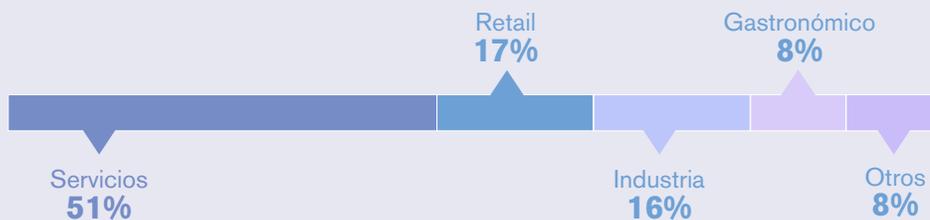
GRÁFICO 2. GÉNERO DE LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA



El 52% de los emprendedores que respondieron correspondió al género masculino, mientras que 48% al género femenino. Esto es interesante, ya que muestra una distribución bastante equitativa.

b) Perfil de las MiPyMEs: Mayormente del sector servicios con menos de 10 años de antigüedad y con ingresos mensuales menores a USD \$10,000

GRÁFICO 3. RUBRO DE LA EMPRESA



El 51% de las MiPyMEs encuestadas se encuentra en el rubro de servicios, seguido por la industria del retail con un 17%, industria con un 16% y el sector gastronómico con un 8%.

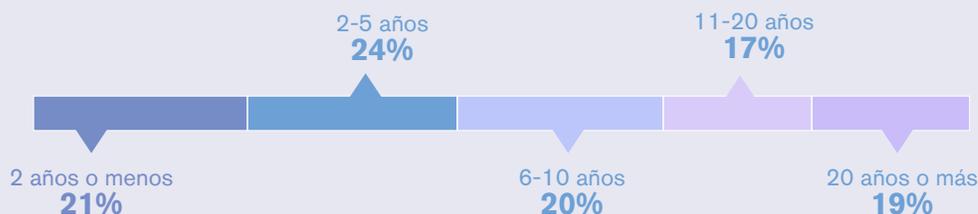
EMPREENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

GRÁFICO 4.

ANTIGÜEDAD DE LAS MIPYMES



VENTAS MENSUALES (EN MILES DE USD)



CANTIDAD DE COLABORADORES



Un 45% de las MiPyMEs que respondieron tiene menos de 5 años de antigüedad. La encuesta mostró de todas maneras diversidad en tiempos de operación, ya que un 20% tiene de 6 a 10 años de antigüedad, un 17% de 11 a 20 años de antigüedad, y un 19% tiene 20 años o más de antigüedad.

En términos de ingresos, los datos mostraron que 35% de las MiPyMEs se situaron con ventas menores a USD \$5,000. 18% con ventas entre USD \$5,000 y USD \$10,000 y un 11% entre USD \$10,000 y USD \$20,000 mensuales. Un 13% respondió que sus ventas ascendían al rango de USD \$20,000 y USD \$50,000 y un 23% respondió que sus ventas superan los USD \$50,000 mensuales.

Por último, un 58% de las MiPyMEs contaban con 10 empleados o menos. Un 15% mostró tener una capacidad levemente mayor, contando con entre 10 y 20 empleados y un 26% contó con más de 20 empleados.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

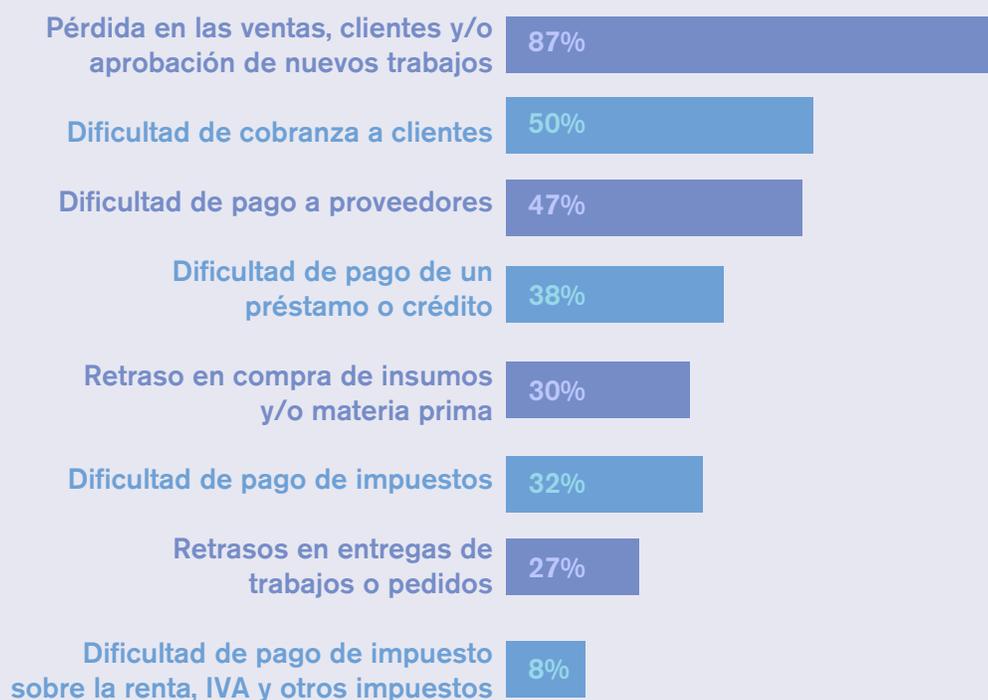
COVID - 19

4.2. EFECTOS ECONÓMICOS DISRUPTIVOS EN LA ETAPA INICIAL DEL COVID-19

Los principales efectos negativos del COVID-19 están relacionados con una baja en los ingresos. El flujo de efectivo con el que cuentan las MiPyMEs para enfrentar la crisis solamente les permitiría sobrevivir en el corto plazo.

a) Baja de ingresos

GRÁFICO 5. PRINCIPALES DIFICULTADES ENFRENTADAS



El 87% de los encuestados reportó disminución en ventas y pérdida de clientes como su principal dificultad. 50% detalló además tener dificultades de cobranza a clientes. Esto indica muy posiblemente una baja en los ingresos de las MiPyMEs. Esto también es apoyado por el hecho de que 47% de los encuestados, dijo tener dificultades con el pago a proveedores y un 38% dificultades con el pago de préstamos o créditos financieros. En menor grado, mostraron dificultad con respecto al pago de impuestos, lo cual puede ser interpretado como una obligación ineludible, hasta en momentos extremos de crisis. En términos operativos de las MiPyMEs, un 27% mostró retrasos en entregas o pedidos a realizar. Esto puede indicar efectos negativos en la eficiencia operativa y competitividad de las empresas.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

GRÁFICO 6. PRINCIPALES DIFICULTADES CON RELACIÓN A CLIENTES PARA MIPYMES DE MÁS DE 20 AÑOS DE ANTIGÜEDAD



Dependiendo de la antigüedad de las MiPyMEs, estos datos varían de manera que vale la pena resaltar. Por ejemplo, las MiPyMEs de más de veinte años, tuvieron un aumento considerable de sus dificultades de cobranza a clientes, llegando a un 61%.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

GRÁFICO 7. PRINCIPALES DIFICULTADES ENFRENTADAS POR LAS MIPYMES DE INGRESOS MENSUALES DE MÁS DE USD 50,000



Lo mismo sucede con aquellas MiPyMEs de ingresos mensuales mayores a USD \$50,000. Por ejemplo, las MiPyMEs muestran aún más problemas de cobranza a clientes y de cobranza a proveedores, llegando a un 66% y 55% respectivamente.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

GRÁFICO 8. PRINCIPALES DIFICULTADES ENFRENTADAS POR LAS MIPYMES DE MÁS DE 50 COLABORADORES



Las MiPyMEs de más de 50 colaboradores también muestran datos distintos. Es importante destacar el 61% en dificultad de cobranza a clientes, que es más de 10% mayor al mostrado en promedio de la muestra completa, como se vio anteriormente (gráfico 5).

Estos datos sugieren que las organizaciones más antiguas y grandes en términos de ingresos y colaboradores podrían haber enfrentado más problemas en las relaciones con sus proveedores y clientes. Esto podría indicar a su vez mayores problemas en su flujo de efectivo.

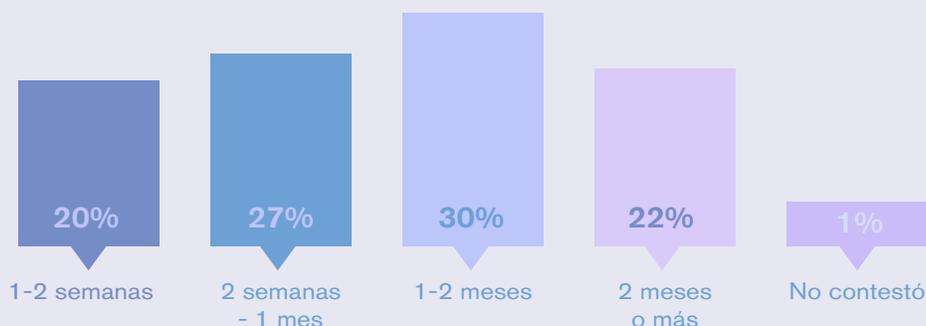
EMPREENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

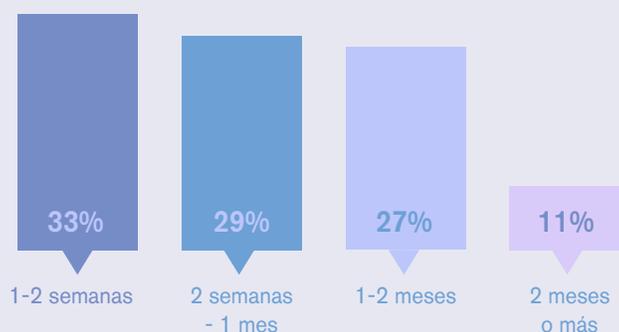
b) Flujos de efectivo cortoplacistas

GRÁFICO 9. TIEMPO POTENCIAL DE OPERACIÓN A PESAR DE LAS DIFICULTADES ENFRENTADAS



Respecto al tiempo en que las MiPyMEs podrían funcionar a pesar de la pandemia y sus efectos, el 47% de los encuestados dijo que no podría durar más de 1 mes. Un 30% de los encuestados reportaron que su empresa podría seguir operando de uno a dos meses bajo las circunstancias de la crisis del COVID-19, y un 22% reportó que tenía la capacidad de soportar una operación a pesar de las dificultades por más de dos meses. Estos datos indican que las MiPyMEs corren el riesgo de enfrentar serios problemas de flujo de efectivo y continuación de las operaciones, lo cual ponía bajo serio riesgo su existencia.

GRÁFICO 10. TIEMPO POTENCIAL DE OPERACIÓN A PESAR DE LAS DIFICULTADES ENFRENTADAS PARA MIPYMEs CON INGRESOS MENORES A USD \$5,000



Esta presión cortoplacista es más sufrida por las MiPyMEs con menos ingresos. Por ejemplo, en las empresas con ingresos mensuales menores a USD \$5,000, el porcentaje de MiPyMEs que sufrirían problemas en continuar sus operaciones más allá de un mes sube al 62%.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

4.3. TRANSICIÓN OBLIGADA A TRABAJO EN CASA CON BAJA PRODUCTIVIDAD, Y RIESGO DE NO PAGO DE SUELDOS Y DESPIDOS

La crisis del COVID-19 ha generado un cambio forzado a un trabajo desde los hogares de los colaboradores de las MiPyMES. Esta transición fue llevada a cabo de manera rápida e intensa, por lo que muchos encuestados declararon su desconfianza respecto a la productividad de esta nueva forma de trabajo. Las MiPyMEs también transparentaron sus problemas para mantener su fuerza laboral en el corto y mediano plazo.

a) Medidas reactivas adoptadas en formas de trabajo

GRÁFICO 11. MEDIDAS ADOPTADAS FRENTE AL COVID-19



Ante las restricciones de aislamiento impuestas en los diversos países, los emprendedores adoptaron diversas medidas. Un 45% de las MiPyMEs ofreció la posibilidad de hacer trabajo en casa y un 18% buscó formas alternativas, principalmente online, para realizar las gestiones administrativas. Algunas empresas tomaron medidas menos radicales. El 25% de las MiPyMEs continuó trabajando desde la oficina, pero con la implementación de protocolos de prevención.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

Destaca el hecho de que un porcentaje muy bajo de las MiPyMEs continuó funcionando de la misma forma que antes de la crisis, llegando este porcentaje a tan sólo 6%. Lo anterior nos habla de que las MiPyMEs vivieron un momento de adaptación al contexto: medidas de distanciamiento social, protocolos de seguridad e higiene, cambios en la manera de trabajar con su equipo, entre otros, que fueron prioridad.

Es importante destacar a su vez que un 19% cambió su modelo de negocio para aumentar o potenciar una unidad. Este dato puede indicar que un porcentaje de las MiPyMEs intentó desde los inicios de la pandemia replantear sus modelos de negocio para ser más competitivos en el nuevo contexto de la crisis.

b) Dificultades de pagos a empleados y baja productividad

GRÁFICO 12. IMPACTO ESPERADO EN LOS COLABORADORES DE LA MIPYMES



El principal impacto esperado en relación a los colaboradores en el futuro cercano, fue la dificultad de pago a empleados con un 57%, lo cual puede indicar la falta de flujo de efectivo enfrentada por las MiPyMEs en el corto plazo. También se mostró como relevante una incertidumbre respecto a la productividad de las nuevas formas de trabajo a distancia. Esto se muestra en la expectativa de una baja en la productividad en un 49% de los encuestados. Esto puede estar relacionado con un temor hacia los resultados que se podrían esperar de un aumento del trabajo en casa. Despidos con un 24% y ausencias de funcionarios con un 23% mostraron ser los siguientes principales impactos esperados de la pandemia en las MiPyMEs.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

V. RECUPERACIÓN Y ADAPTACIÓN: CONSTRUCCIÓN DE UNA ECONOMÍA RESILIENTE

En perspectivas de entender cómo los emprendedores latinoamericanos reaccionaron a la crisis de la pandemia reestructurando sus modelos de negocio y desarrollando otro tipo de iniciativas, se realizó una segunda encuesta entre el 17 de junio y el 11 de julio del 2020. Los resultados muestran una reactivación, así como una mayor resiliencia a la esperada por parte de las MiPyMEs, en comparación con los resultados del informe mundial y de la encuesta anterior. Las MiPyMEs se han enfocado en los cambios de modelos de negocio y de prácticas asociadas para adaptarse a las nuevas reglas del juego de los mercados de manera competitiva y eficiente. Para el futuro cercano, buscan capacitaciones y financiamiento flexible, para seguir innovando en sus modelos de negocio y ser más competitivos en la nueva economía. De todas maneras, estos resultados deben ser tomados con cautela, ya que las muestras de las encuestas fueron diferentes. Además, es posible que las organizaciones que quebraron en los primeros meses de la pandemia no respondieron esta segunda encuesta.

5.1. CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

Poco más de la mitad de los encuestados participantes fueron de género femenino. Este dato nos habla de la gran importancia que tienen las mujeres en el liderazgo en la región. La muestra de MiPyMEs encuestadas fue mayoritariamente de empresas con menos de 5 años de antigüedad y con ingresos menores a USD \$5,000.

a) Perfil de los emprendedores: Mayormente mujeres emprendedoras

GRÁFICO 13. PAÍS DEL EMPRENDEDOR

México	22.7%	Costa Rica	3.8%
Chile	12.6%	Colombia	3.2%
Nicaragua	10.7%	Bolivia	2.3%
Guatemala	10.3%	Panamá	1.9%
El Salvador	8.6%	Venezuela	1.9%
Perú	7.4%	Argentina	1.3%
Ecuador	4.4%	Otros	4.00%
Honduras	4.8%		

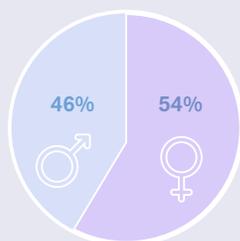
EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

La encuesta tuvo un total de 474 respuestas de emprendedores de 21 países diferentes de Latinoamérica y algunos con operaciones multinacionales, con el mayor número de respuestas provenientes de México, Chile, Nicaragua y Guatemala respectivamente. Incluso se encuentran emprendedores de fuera de la región, pero que tienen impacto en la región latinoamericana, como en el caso de Estados Unidos, Polonia, Francia, España y China.

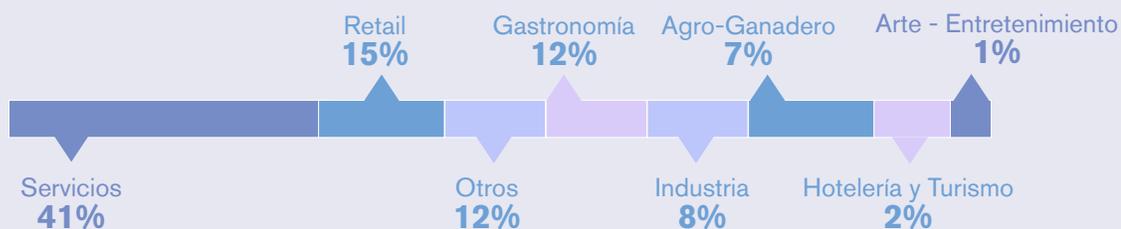
GÉNERO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA



54% de los emprendedores que respondieron corresponden al género femenino, y 46% al género masculino. Esto es interesante ya que las mujeres se mantienen como un porcentaje importante de los emprendedores de América Latina, incluso superando al número de hombres en esta encuesta.

b) Perfil de las MiPyMEs: Mayormente MiPyMEs de menos de 5 años de antigüedad y con ingresos menores a USD \$5,000

GRÁFICO 15. RUBRO DE LA EMPRESA



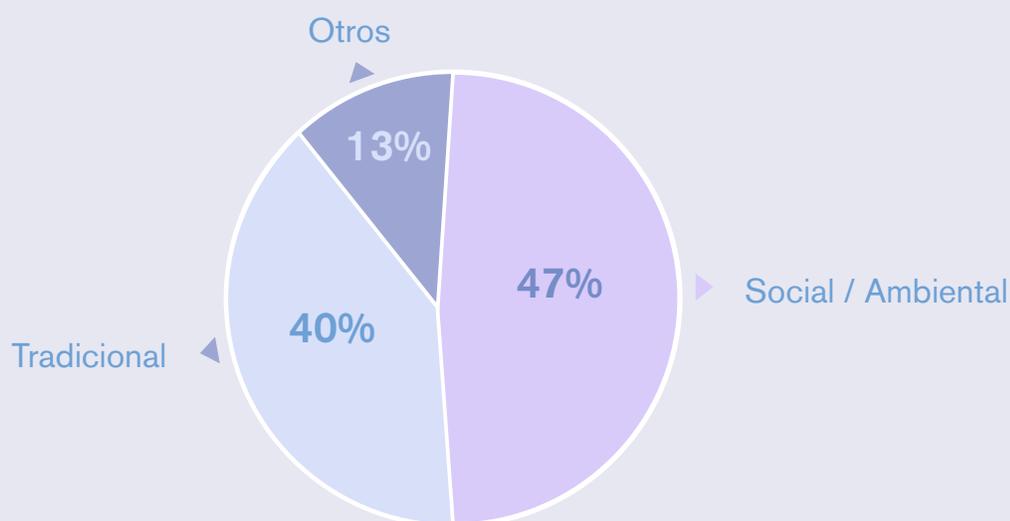
EMPREENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

El 41% de las MiPyMEs encuestadas se encuentra en el sector de servicios, seguido por la industria del retail con 15%, y por el sector gastronómico con un 12%. Con menor representación, el sector industrial con un 8% y el agro-ganadero con un 7%. Las industrias creativas del arte y el entretenimiento representaron poco más del 1% de los encuestados.

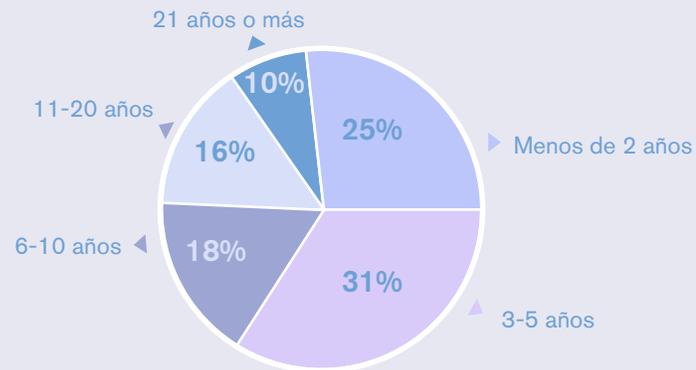
GRÁFICO 16. TIPO DE EMPRESA



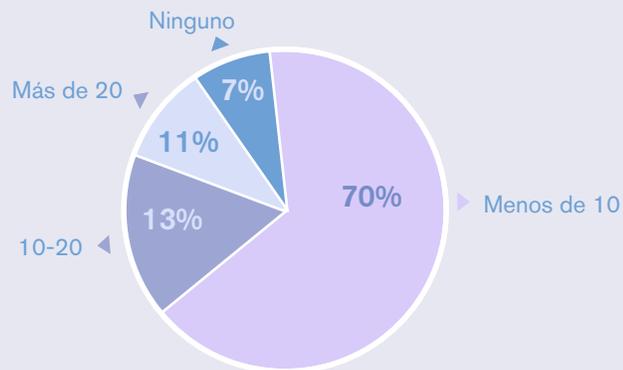
Para profundizar las características de las MiPyMEs que lideran la recuperación económica, se preguntó a los encuestados qué tipo de MiPyME dirigían. Destaca que un 47% de los encuestados lideran una empresa social.

GRÁFICO 17.

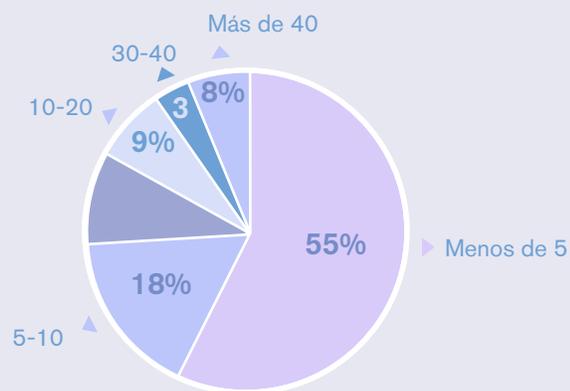
ANTIGÜEDAD DE LAS MIPYMES



CANTIDAD DE COLABORADORES A FREBERO DE 2020



VENTAS MENSUALES (EN MILES DE USD)



EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

Más de un 50% de las MiPyMEs mostró tener menos de 5 años de antigüedad. Un 18% tenía de 6 a 10 años de antigüedad, un 16% de 11 a 20 años de antigüedad, y 10% más de 21 años de antigüedad al momento de la realización de la encuesta.

La mayor parte de las MiPyMEs mostraron tener una baja capacidad de crear empleos. Un 70% de las MiPyMEs encuestadas tenía menos de 10 empleados en febrero 2020. Un 13% mostró tener una capacidad levemente mayor, con entre 10 y 20 empleados. Sólo un 11% contaba con más de 20 empleados. Un 7% afirma no generar empleos.

En términos de la situación económica de las MiPyMEs encuestadas, antes de que comenzara la pandemia (febrero 2020), más del 55% de las empresas vendía menos de USD \$5,000 dólares. Un porcentaje bastante menor, el 18%, vendía entre USD \$5,000 y USD \$10,000. El resto de las MiPyMEs vendía más de USD \$10,000 mensuales.

5.2. BAJA DE INGRESOS Y RESILIENCIA ECONÓMICA, PROBLEMAS DE FLUJO DE EFECTIVO Y ENDEUDAMIENTO EN CAPITAL DE TRABAJO

Al igual que en la encuesta anterior, los principales efectos negativos del COVID-19 están relacionados con una baja en los ingresos. Sin embargo, el impacto en la baja de empleos en las MiPyMEs no ha sido tan alto como se pronosticaba en la encuesta anterior. Esto puede indicar un esfuerzo de las MiPyMEs por mantener su fuerza laboral. Por otro lado, el flujo de efectivo con que cuentan las MiPyMEs para enfrentar la crisis, les ha permitido a muchas de ellas continuar sus operaciones, a pesar de tener este flujo sólo un alcance en el corto plazo. Por último, destaca la utilización de créditos para el pago de salarios y la continuidad de sus operaciones.

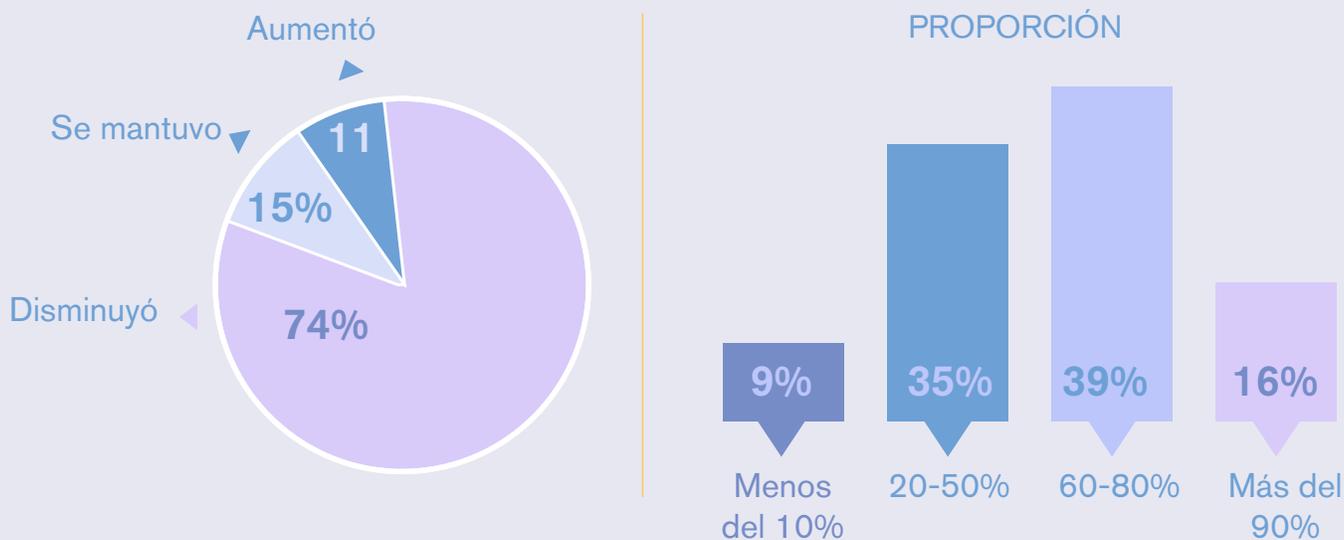
EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

a) Baja de ingresos generalizada e indicios de resiliencia económica

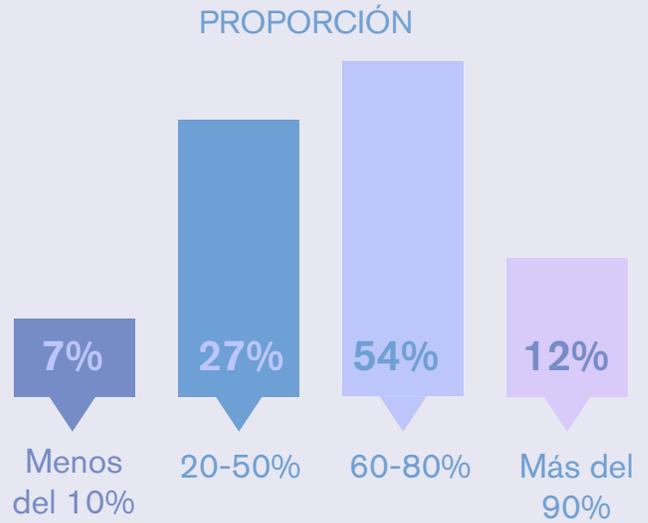
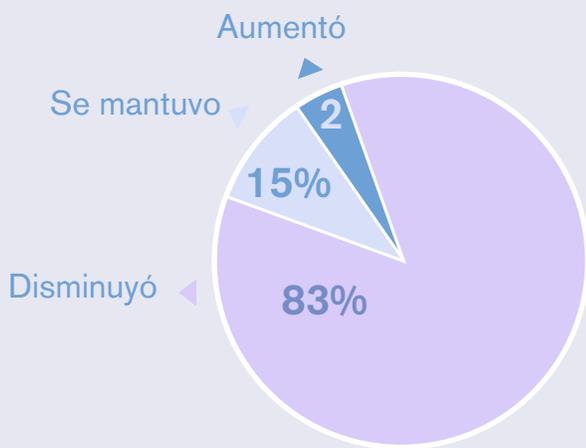
GRÁFICO 18. BAJA DE INGRESOS



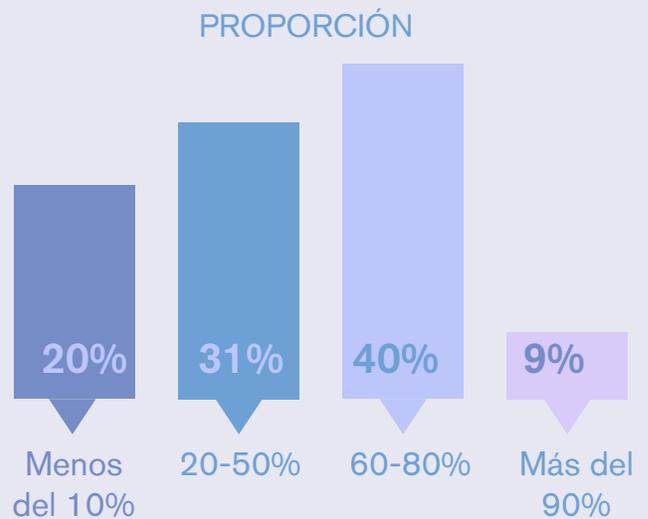
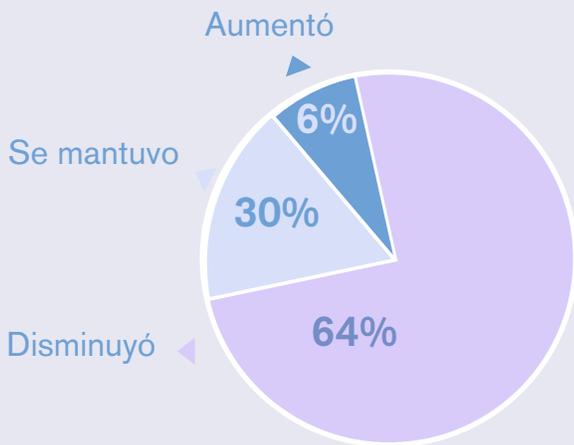
Los efectos económicos de la pandemia han sido bastante grandes. Un 74% de los encuestados declararon que sus negocios registraron una baja de ingresos. La baja de ingresos es significativa, con más de un 55% con una baja mayor al 60% de sus ingresos en comparación a aquellos de febrero 2020, y un promedio de la baja de 59%. Aunque en menor porcentaje, un 26% de las MiPyMEs considera que ha sido resiliente al cambio ocasionado por la pandemia. Destaca que un 11% haya aprovechado las oportunidades de cambio estructural generadas, incluso experimentándose como una oportunidad de crecimiento de ingresos.

GRÁFICO 19. BAJA DE INGRESOS EN TORNO A ANTIGÜEDAD Y COLABORADORES

CAMBIOS EN LOS INGRESOS DE FEBRERO A JUNIO DE 2020 EN EMPRESAS CON ANTIGÜEDAD DE MÁS DE 21 AÑOS



CAMBIOS EN LOS INGRESOS DE FEBRERO A JUNIO DE 2020 EN EMPRESAS CON MÁS DE 20 EMPLEADOS



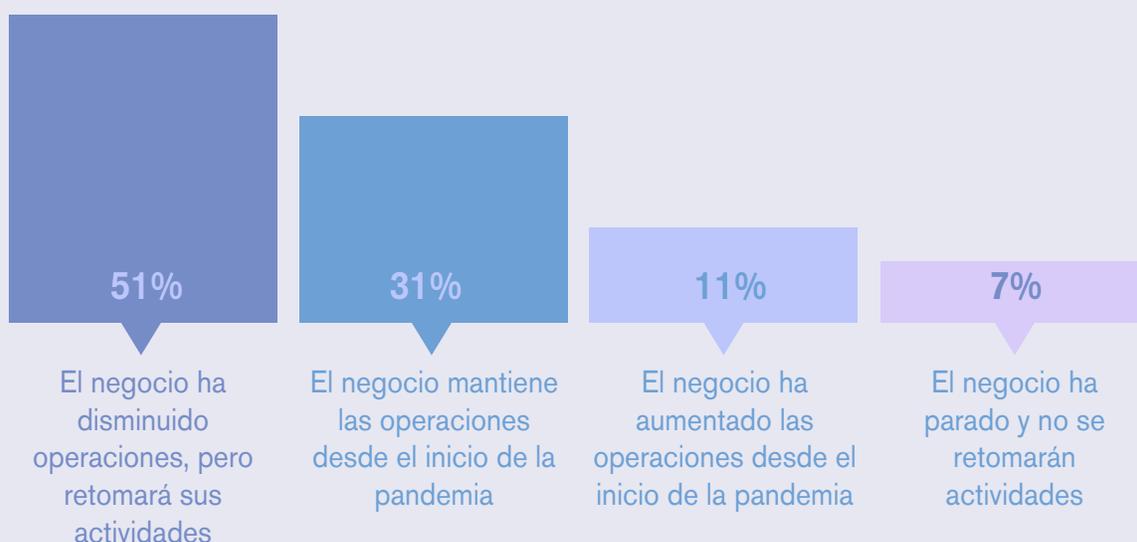
EMPRENEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

También destaca que las MiPyMEs de más de 21 años, mostraron menores grados de resiliencia, con una mayor baja de sus ingresos, llegando al 83% de los encuestados. También las empresas con más de 20 colaboradores formales mostraron una menor baja en sus ingresos, llegando al 64% y con un porcentaje promedio de la baja de un 51%.

GRÁFICO 20. RESILIENCIA DE LAS MIPYMES



Las operaciones de las MiPyMEs sufrieron una baja sustancial, con más de un 51% de las empresas con una disminución de sus operaciones. Sin embargo, un 42% mostró una resiliencia notable, ya sea manteniendo sus operaciones con un 31% o aumentando sus operaciones con un 11%. Solamente un 7% de las MiPyMEs no ha retomado sus actividades. Este bajo porcentaje muestra que la mayor parte de las organizaciones encuestadas ha sido capaz de sobrevivir el impacto de la pandemia.

EMPRENEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

b) Cuidado de empleos actuales

GRÁFICO 21. PROMEDIO DE COLABORADORES



El problema económico producido por la pandemia no parece haber generado una baja radical en el número de empleos creados. El cambio ha sido menor al 10%, lo cual comparado con la baja de ingresos de 59% promedio, demuestra un esfuerzo enfocado en mantener el empleo. Esto sugiere la capacidad de las MiPyMEs de mantener a su fuerza laboral en la situación de crisis actual.

GRÁFICO 22. MAYOR NÚMERO DE COLABORADORES EN MIPYMES SOCIALES Y DE MAYORES INGRESOS

PROMEDIO DE EMPLEOS PARA EMPRESAS SOCIALES EN FEBRERO Y JUNIO 2020



PROMEDIO DE EMPLEOS PARA EMPRESAS CON MÁS DE \$30,000 DÓLARES DE INGRESOS EN FEBRERO Y JUNIO 2020



EMPRENDEDORES

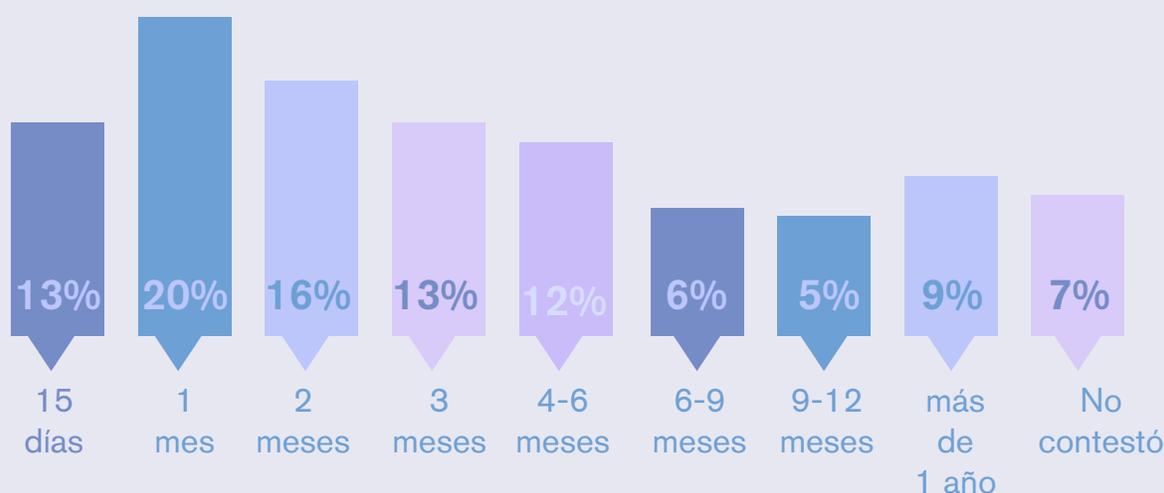
FRENTE AL

COVID - 19

Las empresas sociales han mostrado un aumento del empleo cercano al 3% comparado con febrero 2020. Dada la poca representatividad de la muestra, no se puede afirmar que esto está sucediendo en la mayor parte de las MiPyMEs. Sin embargo, destaca que notoriamente son menos impactadas en términos de empleo que las empresas tradicionales. Lo mismo sucede con las MiPyMEs de más ingresos antes de comenzar la pandemia en febrero 2020, especialmente aquellas que vendían más de USD \$30,000 mensuales, las que se vieron positivamente afectadas, aumentando el número de su fuerza laboral en un poco más del 7%.

c) Flujo de efectivo que da sostenibilidad en el corto plazo

GRÁFICO 23. TIEMPO DE OPERACIÓN DE ACUERDO AL FLUJO DE EFECTIVO



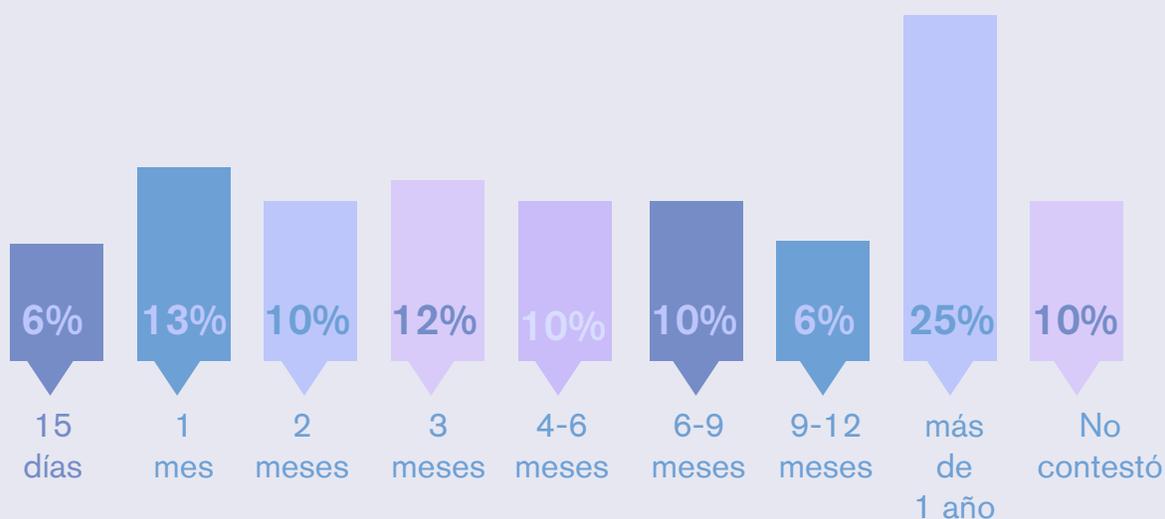
Las MiPyMEs muestran una presión en el flujo de efectivo con el que cuentan, con un promedio de 3.8 asegurados de operación en el futuro cercano. En este sentido, 62% mostró tener hasta 3 meses de flujo de efectivo. Más del 33% cuenta con un flujo de efectivo que les permite continuar sus operaciones hasta 1 mes.

EMPREENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

GRÁFICO 24. TIEMPO DE OPERACIÓN DE ACUERDO AL FLUJO DE EFECTIVO EN LAS MIPYMES DE INGRESOS DE MÁS DE USD \$30,000



Las MiPyMEs con más de USD \$30,000 mensuales mostraron tener un mayor flujo de efectivo, con un promedio de 6.1 meses. Incluso, el 25% de estas empresas cuenta con un flujo de efectivo que les permite operar más de 1 año. Esto supone que las MiPyMEs con este nivel de ingresos se encontraron más fortalecidas en este ámbito para enfrentar la crisis.

d) Créditos, principal fuente de financiamiento para solventar salarios y continuidad de operaciones

GRÁFICO 25. REQUERIMIENTOS DE CRÉDITOS



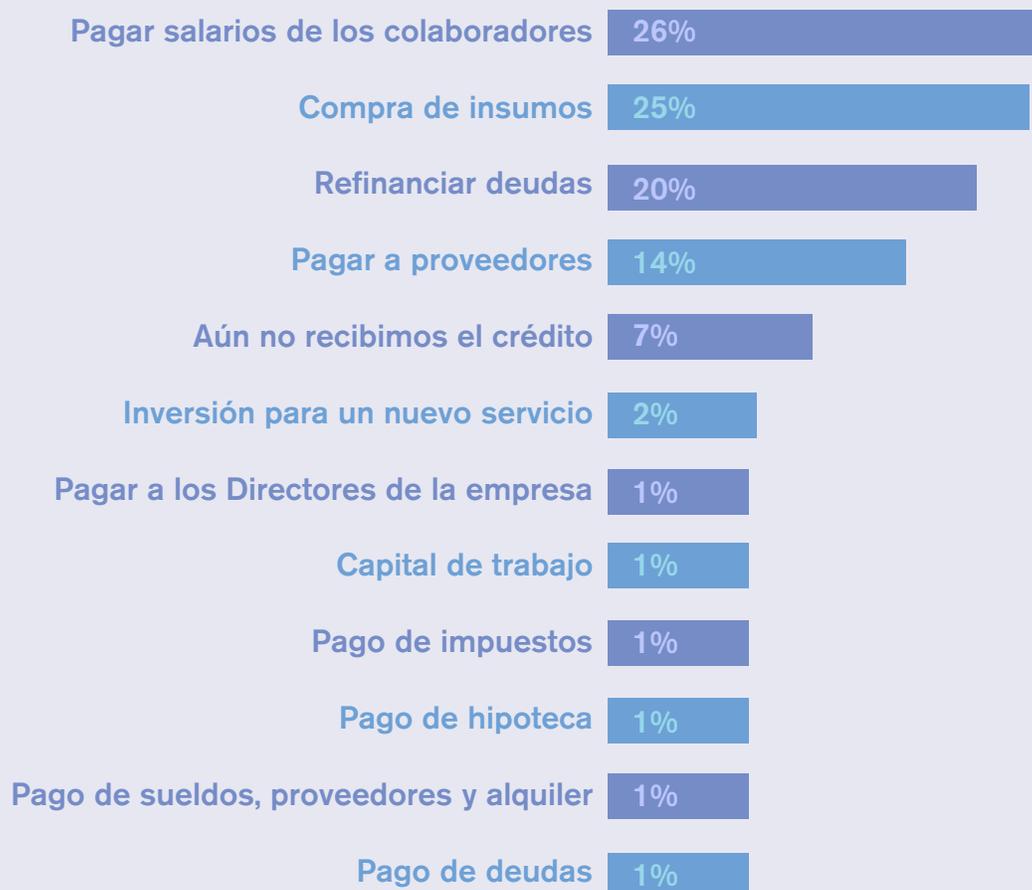
EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

Solamente un 31% de las MiPyMEs ha accedido al mercado financiero para solventar sus operaciones. Esto puede hablar de dos posibles causas. Primero, que los emprendedores han preferido otras maneras de enfrentar esta crisis, como por ejemplo innovar en sus modelos de negocio. Segundo, posiblemente este dato muestra el bajo acceso al mercado financiero de la mayor parte de las MiPyMEs. Particularmente, destaca el hecho de que en el caso de las empresas que no generan empleo, sólo el 13% de los emprendedores solicitó préstamos. Este dato puede estar relacionado con este poco acceso al mercado financiero.

GRÁFICO 26. DESTINO DEL CRÉDITO



En línea con la información anterior, el uso de los créditos muestra el gran interés de las MiPyMEs en mantener su fuerza laboral. También muestra la relevancia en el uso de esos recursos para la compra de insumos, lo que puede estar relacionado con la importancia del capital de trabajo para la continuidad de sus operaciones.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

GRÁFICO 27.

DESTINO DE CRÉDITOS EN MIPYMES MENORES DE 2 AÑOS



DESTINO DE CRÉDITOS EN EMPRESAS SOCIALES



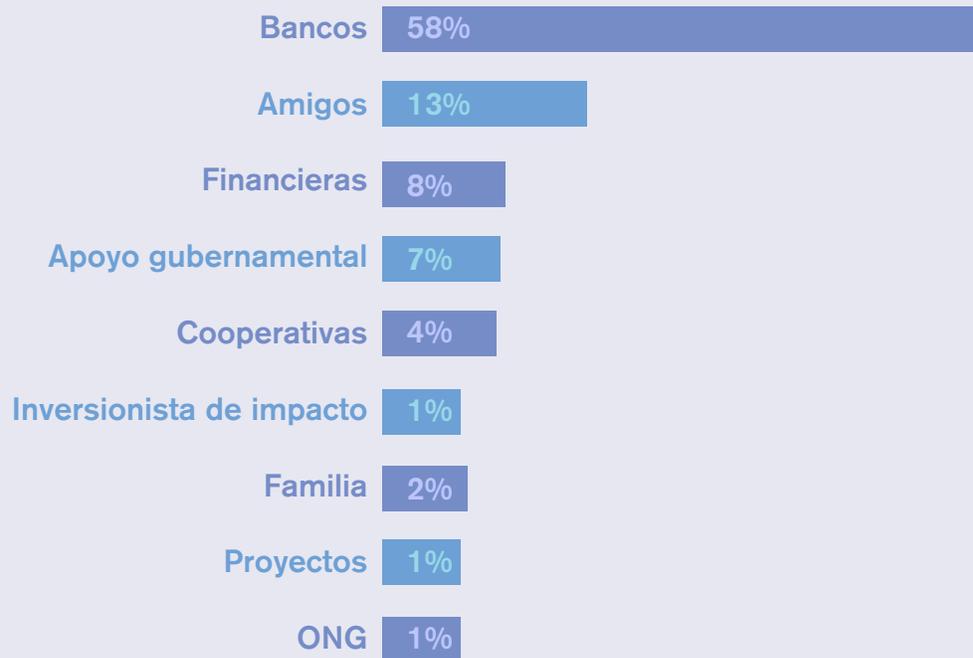
Destaca que las MiPyMEs más nuevas, con menos de 2 años de antigüedad, le dan mayor importancia a la compra de insumos, llegando a un 38%. También destaca que las empresas sociales destinan mayormente este crédito al pago de salarios con un 36% en comparación con las empresas tradicionales con un 20%, aumentando en estas últimas la necesidad de refinanciar deudas (27%).

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

GRÁFICO 28. ORIGEN DEL PRÉSTAMO



La mayor parte de los préstamos fueron tramitados a través de bancos. Solamente aquellas MiPyMEs que no generan ningún empleo, solicitaron en un 100% los préstamos a amigos, lo cual está en línea con la probable baja bancarización de las MiPyMEs más pequeñas.

5.3. ADAPTACIÓN E INNOVACIÓN DE LAS MIPYMEs PARA UNA NUEVA ECONOMÍA

La mayor parte de los encuestados afirma que han surgido oportunidades de la crisis. En este sentido, parte de las empresas también han cambiado sus modelos de negocio, demostrando una gran capacidad de adaptación e innovación para enfrentar el nuevo escenario económico y social. Las respuestas indican que las dinámicas de trabajo digital han resultado ser bastante más eficientes que las pronosticadas en la encuesta anterior. Las MiPyMEs muestran así una incipiente recuperación operativa y económica. La mayor parte de las empresas indican que las capacitaciones técnicas y asistencia financiera serán clave para la construcción de la nueva economía. Esto sugiere la importancia de este tipo de apoyo de los gobiernos y organizaciones que apoyan el ecosistema emprendedor para que las empresas puedan continuar innovando y adaptándose a la crisis a través de sus modelos de negocio.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

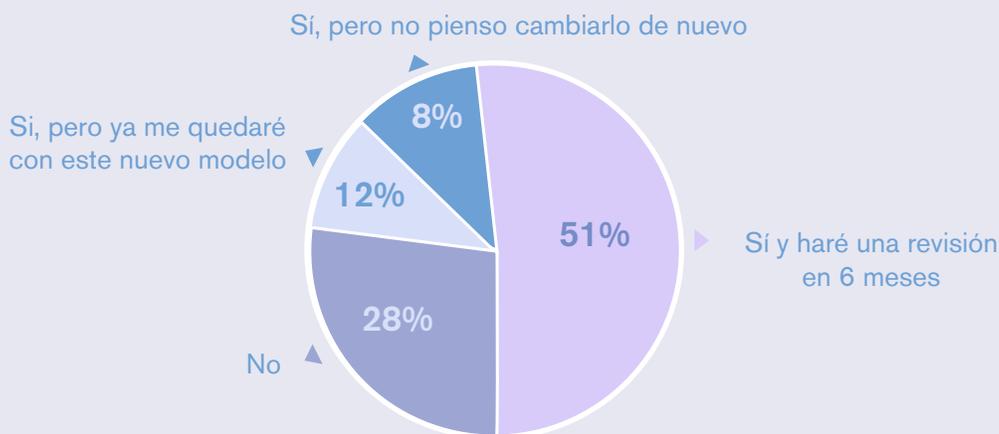
a) Emergencia de oportunidades y cambios de modelos de negocio

GRÁFICO 29. SURGIMIENTO DE NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



El 75% de los encuestados respondió que han encontrado oportunidades en la crisis generada por la pandemia. Destaca la diversidad de estas oportunidades, ya que un 51% dice que ha aprovechado oportunidades con remuneración económica, y un 24% que estas oportunidades no necesariamente han sido de esta índole.

GRÁFICO 30. CAMBIOS DE MODELOS DE NEGOCIO



El 71% de los encuestados respondió que ha cambiado el modelo de negocio, lo cual demuestra el cambio estructural fundamental que ha tenido la economía, debido a la crisis. Sin embargo, la mayoría no está completamente certero de este cambio. El 51% responde que ha cambiado el modelo de negocio y que lo volverá a revisar en 6 meses. Sólo un 20% plantea la posibilidad del nuevo modelo a más largo plazo.

b) Cambio a dinámicas eficientes de trabajo digital

GRÁFICO 31. PRINCIPALES SITUACIONES EXPERIMENTADAS DESDE EL INICIO DE LA PANDEMIA



Los encuestados demuestran haber experimentado una gran diversidad de situaciones de cambio, a lo largo de los meses desde que inició la pandemia. Particularmente, respondieron experimentar la presión por disminuir costos y la imposibilidad de aumentar la fuerza laboral. Un 34% mencionó la transición a trabajar desde casa. También existió una gran presión por bajar los precios y así ser más competitivos. Estos datos parecen indicar un cambio radical no solamente en los modelos de negocio, sino también en las formas de organizarse y colaborar. Las MiPyMEs han buscado maneras de eficientizar sus procesos al mismo tiempo que experimentan una transición intensa al modo de trabajo en casa.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

c) Emergente recuperación operativa y económica

GRÁFICO 32. SEGURIDAD DEL EMPRENDEDOR SOBRE LA RECUPERACIÓN DE SU EMPRESA



Respecto a la esperanza de recuperación, los encuestados demostraron relativamente altos niveles de optimismo de volver a los niveles de operación e ingresos anteriores a la pandemia. En este sentido, 78% tiene confianza en que la MiPyME volverá a operar al menos a los niveles anteriores a la pandemia. Sólo un 10% respondió estar seguro de que la MiPyME no volverá a operar los niveles anteriores a la pandemia. Un 9% declaró sentirse incierto sobre cuál será la situación futura de su empresa.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

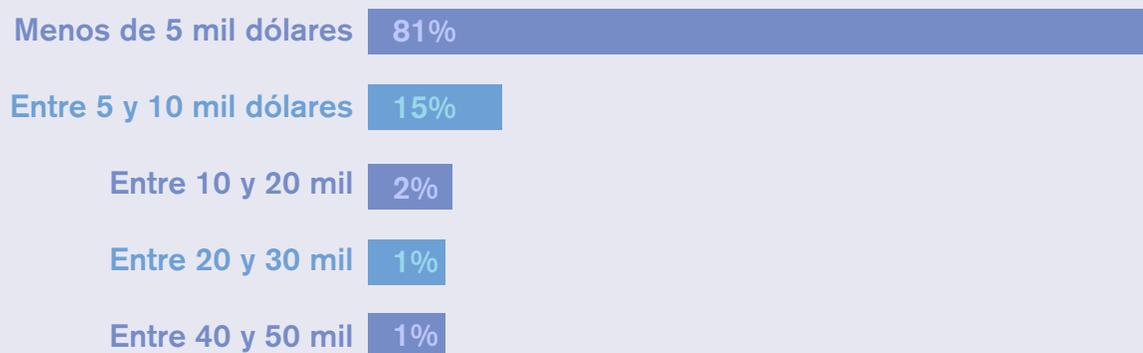
COVID - 19

GRÁFICO 33. NIVELES DE ACTIVACIÓN DE OPERACIONES EN TÉRMINOS DE TIEMPO



Las MiPyMEs muestran niveles de resiliencia y reactivación variados. Un 22% de las empresas ha reaccionado rápidamente y a junio 2020 ya operaba como antes de la pandemia. Un 39% afirmó que volverá a este nivel en alguna parte del transcurso del 2020. Un 27% respondió volver a estos niveles durante el 2021. Sólo un 11% se mostró incierto y respondieron que no sabrían cuándo volvería al nivel de operaciones anterior al inicio de la pandemia.

GRÁFICO 34. RANGO DE VENTAS PRÓXIMOS 3 MESES PARA MIPYMES CON INGRESOS MENORES DE USD \$5,000 ANTES DE LA PANDEMIA



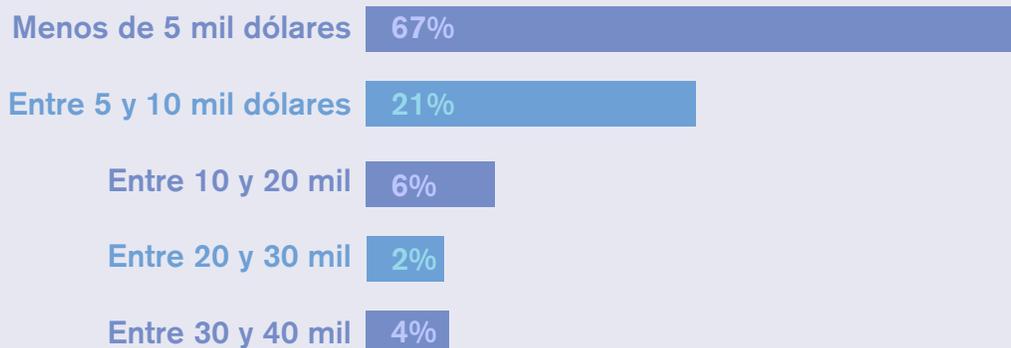
En el rango de las MiPyMEs que vendían menos de USD \$5,000 antes de la pandemia, un 81% de las empresas demuestran que seguirán vendiendo en ese rango. Sin embargo, un 15% pretende llegar a un rango de entre USD \$5,000 y USD \$10,000, lo cual demuestra un repunte económico, e incluso un porcentaje del 4% pretende vender por encima de este rango. Esto puede ser un indicio de una incipiente reactivación.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

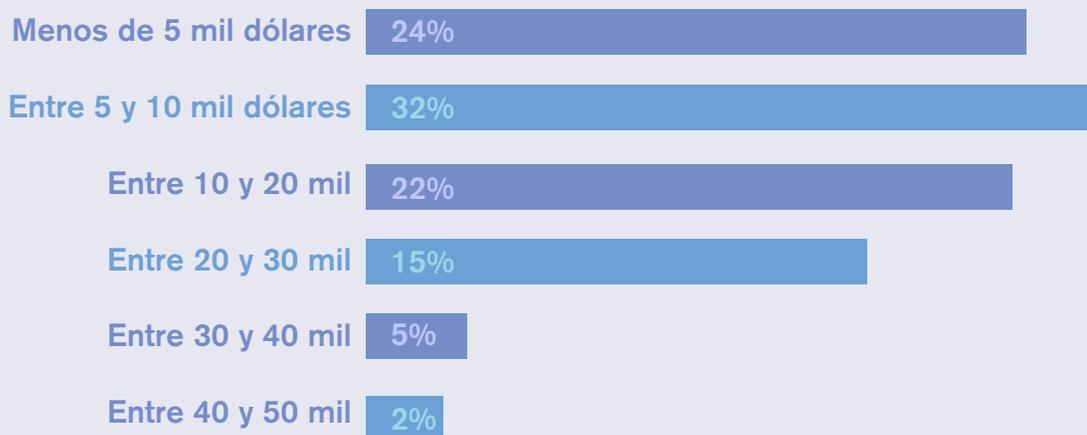
COVID - 19

GRÁFICO 35. RANGO DE VENTAS PREVISTO PARA LOS PRÓXIMOS 3 MESES PARA MIPYMES CON INGRESOS ENTRE USD 5,000 Y USD 10,000 ANTES DE LA PANDEMIA



En el rango de las MiPyMEs que vendían entre USD \$5,000 y USD \$10,000 antes de la pandemia, un 67% de las empresas demuestran que bajarán sus ventas al rango menor a USD \$5,000 mensuales. Sólo un 21% pretende llegar a su rango anterior de entre USD \$5,000 y \$10,000. Un 12% vislumbra subir este rango. Esto puede indicar que este tipo de MiPyMEs se mantiene relativamente similar en el ingreso en comparación a febrero 2020, antes de la pandemia.

GRÁFICO 36. RANGO DE VENTAS PRÓXIMOS 3 MESES PARA MIPYMES CON INGRESOS ENTRE USD \$10,000 Y USD \$20,000 ANTES DE LA PANDEMIA



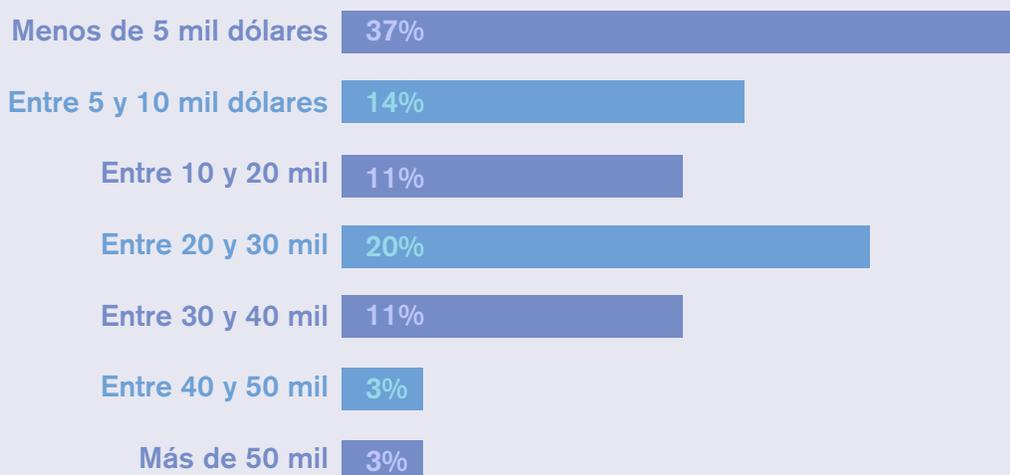
En el rango de las MiPyMEs que vendían entre USD \$10,000 y USD \$20,000 antes de la pandemia, sólo un 22% de las empresas se mantiene en su rango. Un 56% bajará sus ventas, demostrando efectos de la crisis económica. Sin embargo, un 22% vislumbra subir sobre su rango, lo cual muestra un emergente repunte económico para algunas MiPyMEs. En su conjunto, esto puede indicar que este tipo de empresas se mantiene levemente más bajo en el ingreso en el agregado en comparación a febrero 2020, antes de la pandemia.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

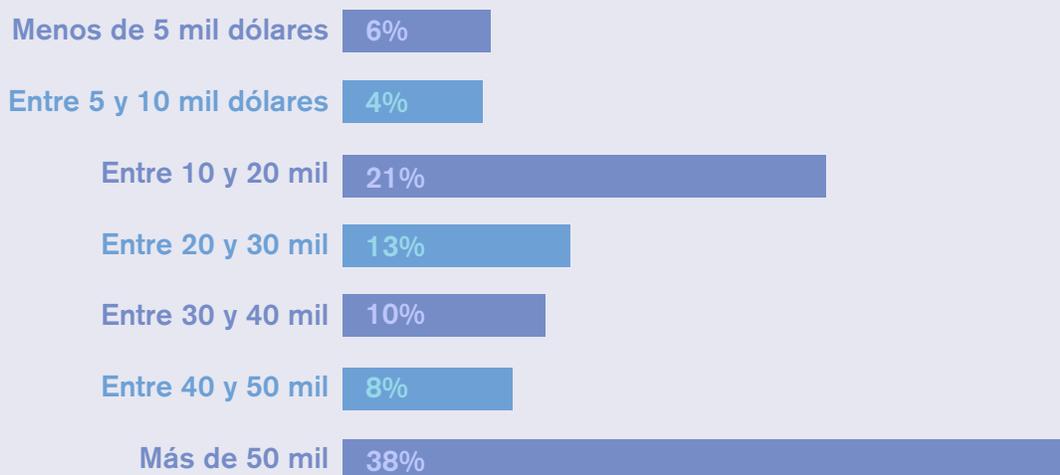
COVID - 19

GRÁFICO 37. RANGO DE VENTAS PRÓXIMOS 3 MESES PARA MIPYMES CON INGRESOS ENTRE USD \$20,000 Y USD \$30,000 ANTES DE LA PANDEMIA



En el rango de las MiPyMEs que vendían entre USD \$20,000 y USD \$30,000 antes de la pandemia, se nota una baja sostenible en los ingresos de los próximos 3 meses. La baja más importante se da hasta alcanzar el rango de menos de USD \$5,000, lo que muestra un rasgo preocupante en estas empresas. Sólo un 20% de las MiPyMEs se mantiene en su rango. Un 14% vislumbra subir sobre su rango, lo cual muestra un emergente repunte económico de algunas empresas. En conjunto, estos datos pueden indicar que este tipo de MiPyMEs se mantiene bastante más bajo en el ingreso antes de la pandemia.

GRÁFICO 38. RANGO DE VENTAS PRÓXIMOS 3 MESES PARA MIPYMES CON INGRESOS MAYORES A USD \$30,000 ANTES DE LA PANDEMIA



En el rango de las MiPyMEs que vendían más de USD \$30,000 antes de la pandemia, destaca que 44% bajarán en los ingresos de los próximos 3 meses. Esto indica que este tipo de MiPyMEs se mantiene en un ingreso similar al anterior de la pandemia en el agregado.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

d) Asistencia financiera

GRÁFICO 39. SOLICITUD DE CRÉDITOS PARA REACTIVACIÓN



Un 54% de los encuestados planteó la necesidad de optar por créditos para continuar su adaptación e innovación en el futuro cercano. Este es un número mayor a los que han tenido acceso a créditos hasta el momento, como se vio anteriormente, con un 31%. Los emprendedores consideraron que necesitarán un apoyo financiero para seguir operando en los próximos meses y continuar con los cambios sustantivos en sus formas de trabajo y modelos de negocio.

GRÁFICO 40. DESTINO DE CRÉDITOS PARA REACTIVACIÓN



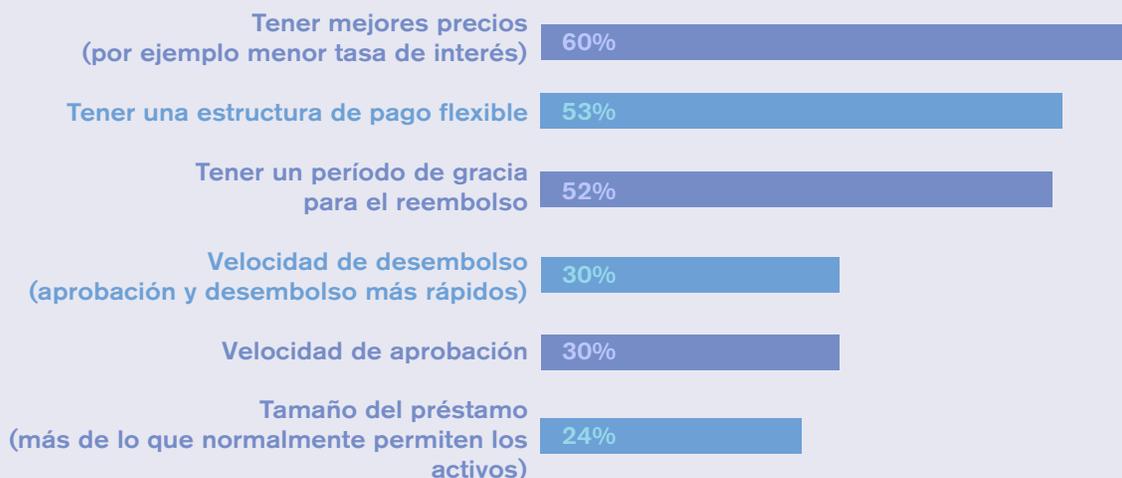
La mayor parte de las MiPyMEs muestra interés en trabajar en las nuevas oportunidades de negocio gracias al crédito con un 58%, así como en fortalecer su capital de trabajo a través de la compra de insumos, con un 48%. En menor grado de importancia está el pago de salarios a colaboradores, con un 28%, refinanciar deudas, con un 25%, y pago a proveedores, con un 22%. Esto muestra grandes diferencias con la encuesta anterior en la cual se destinaban estos créditos mayormente al pago de salarios. Esto puede indicar que los créditos están enfocados más bien a la adaptación y creación de nuevos negocios que a mantener la fuerza laboral, en línea con datos anteriores de esta encuesta y el comportamiento emergente de las MiPyMEs.

EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

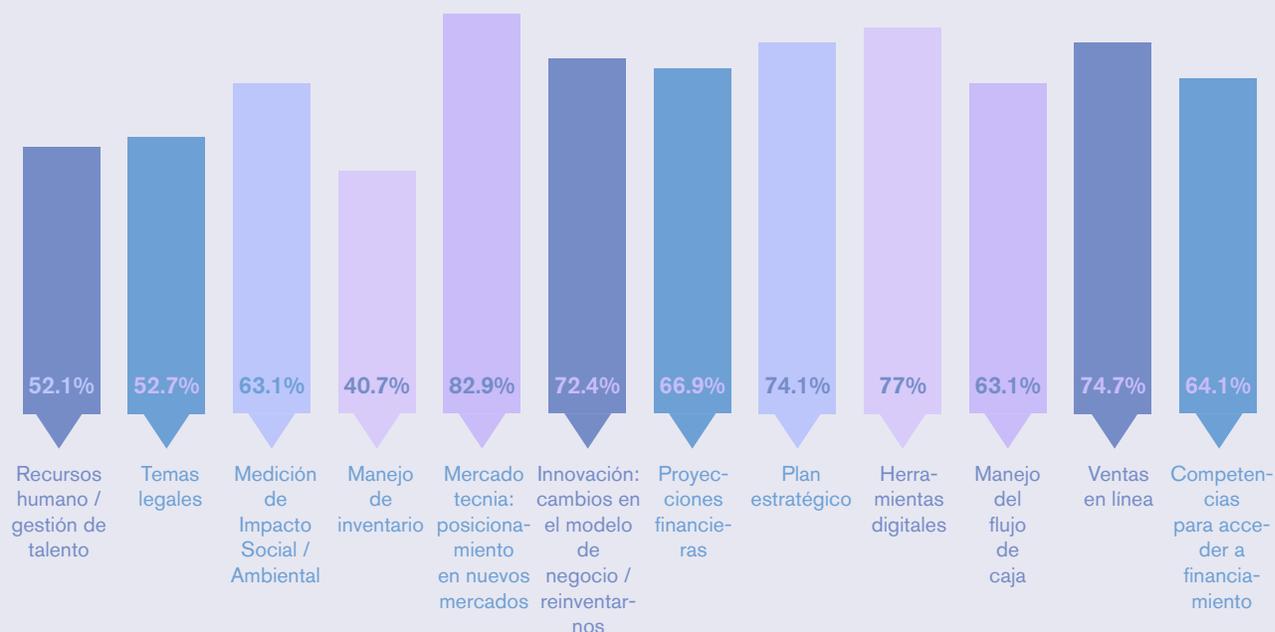
GRÁFICO 41. CARACTERÍSTICAS DE LA ASISTENCIA FINANCIERA PARA REACTIVACIÓN



Los emprendedores plantean las características que deben tener los apoyos financieros para la reactivación. Las más importantes son: mejores tasas de interés, con un 60%, pagos flexibles, con un 53%, y períodos de gracia, con un 52%. Estos datos invitan a una innovación de los instrumentos financieros para enfrentar la crisis.

e) Asistencia técnica

GRÁFICO 42. ÁREAS DE ASISTENCIA TÉCNICA MÁS RELEVANTES PARA LA REACTIVACIÓN



EMPRENDEDORES

FRENTE AL

COVID - 19

Los emprendedores plantean la necesidad de capacitación en diferentes ámbitos. Por ejemplo, en mercadotecnia se manifestó un interés de un 82.9%, en ventas en línea de 74.7%, en planes estratégicos, innovación y cambios de modelo de negocio de 72.4%. El 63% están interesados en medir el impacto social/ambiental, lo que puede estar en línea con la necesidad de obtener recursos económicos por parte de empresas sociales a cambio del impacto generado.

GRÁFICO 43. CARACTERÍSTICAS DE LAS CAPACITACIONES



Los emprendedores muestran una apertura a diferentes tipos de capacitaciones que les ayuden a seguir adaptándose e innovando frente a la crisis. Destaca su preferencia por la capacitación en línea. De todas maneras, no hay que dejar atrás los talleres presenciales, ya que un 24% sigue interesado en ellos a pesar de los problemas generados por la pandemia.

Esperamos que los datos de este reporte den luz a las organizaciones que apoyan a las micro, pequeñas y medianas empresas, para sensibilizarse ante los retos que están enfrentando, pero especialmente que permitan vislumbrar la resiliencia que han mostrados las MiPyMEs latinoamericanas y aprovechar este impulso para que más empresas puedan mantener sus operaciones, innovar, adaptarse a un contexto distinto e incluso identificar nuevas oportunidades y crecer.

EMPRENDEDORES

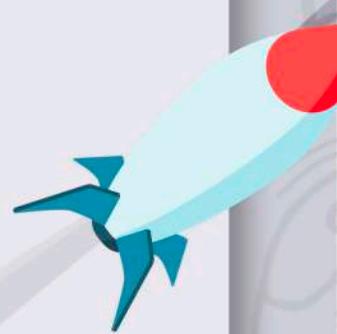
FRENTE AL

COVID - 19

REPORTE PRODUCIDO POR



2020



EMPRENEDORES

FRENTE AL

COVID - 19