

ARTÍCULO DE TEMA LIBRE

Implicancias de las medidas de mitigación adoptadas ante el avance del covid-19 en las microempresas de Paraguay

Implications of the Mitigation Measures Adopted in Light of the Spread of Covid-19 in Paraguay's Microenterprises

Raúl Marcelo Ferrer Dávalos

Universidad San Ignacio de Loyola, Paraguay

ferrermarcelo.py@gmail.com

Fecha de recepción: 21/10/2020. Fecha de aceptación: 22/2/2021



revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics | ISSN 2591-555X
Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

Resumen

El objetivo de este estudio fue analizar y documentar la percepción de los propietarios de las microempresas de Paraguay para entender las implicancias de las medidas preventivas adoptadas por el gobierno ante el avance del covid-19. A tal fin, se realizó una encuesta a propietarios y gerentes de microempresas de variados rubros y de los sectores de servicios, comercio e industrias de varias regiones del país. Los resultados señalan que, si bien la mayoría de los participantes están de acuerdo con las medidas preventivas, ellos afirman no estar en condiciones de aguantarlas por un período prolongado de tiempo. Esto evidencia la acuciante situación de los microempresarios, que deberán adaptarse para superar esta crisis, y la necesidad de respuesta urgente por parte del gobierno para asegurar la supervivencia de dichas organizaciones.

Palabras clave: microempresas, covid-19, crisis, mitigación

Abstract

The objective of this study was to analyze and document the perception of microenterprise owners from Paraguay in order to understand the implications of the preventive measures adopted by the government to face the spread of covid-19. For this purpose, a survey was conducted with owners and managers of microenterprises from various economic sectors, including service, trade and industry, from several regions of the country. The results indicate that, while most participants agree with the preventive measures, they state that they are not in condition to sustain these measures for a prolonged period of time. This shows the urgent situation of microentrepreneurs, who will have to adapt in order to overcome this crisis, and the need for an urgent response from the government to ensure the survival of these organizations.

Keywords: microenterprises, covid-19, crisis, mitigation

Journal of Economic Literature (JEL): M1, H12

Introducción

El día 7 de marzo de 2020, el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social de Paraguay confirmaba el primer caso de covid-19 en el país y, a partir del día 9 de marzo de 2020, mediante el Decreto del Poder Ejecutivo n.º 3442 se establecía la implementación de acciones preventivas ante el riesgo de expansión del coronavirus (covid-19) en el territorio nacional (MSPBS, 2020). Dichas acciones incluían el aislamiento social con el cese de todas las actividades en espacios donde pudieran congregarse personas y el paro casi total de las actividades educativas, deportivas, comerciales, industriales y empresariales en general, con algunas excepciones relacionadas a la cadena de suministro de alimentos y medicamentos y a los servicios esenciales para el funcionamiento del país. Las medidas adoptadas tuvieron un efecto inmediato en el funcionamiento normal de las empresas y, en particular, un impacto directo en las micro y pequeñas, que representan el 90,9 % de las unidades económicas del país y que generan el 49,4 % del empleo, según el último Censo Económico Nacional (INE, 2011a).

En Paraguay, al igual que en otros países de la región, muchas de estas microempresas dependen del flujo de caja y de los ingresos diarios para la supervivencia, mayormente no disponen de otros recursos y las familias viven exclusivamente de lo generado en dichas empresas. Así, estas microempresas requieren acciones inmediatas de parte del gobierno central de manera de subsistir durante el tiempo que se prolonguen las medidas de prevención adoptadas durante los períodos de crisis económicas o de desastres naturales y luego, una vez superadas las crisis, necesitarán de un programa integral para la reactivación de sus operaciones y la posterior recuperación económica. Según la clasificación del Ministerio de Industria y Comercio de Paraguay (2020), en el país se considera micro y pequeñas empresas a aquellas unidades económicas que ocupan entre 1 a 10 personas y que tienen una facturación total anual igual a 300.000.000 guaraníes (PYG) (aproximadamente 47.000 USD).

Marco teórico

Los distintos sectores empresariales son esenciales para la prosperidad de la comunidad y, por lo tanto, es importante investigar la recuperación de las empresas después de los desastres naturales (Huang et al., 2018), así como también estudiar

y entender su funcionamiento durante los períodos de crisis económicas y su posterior recuperación. Durante las fases prolongadas de crisis, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) pueden sufrir las recesiones económicas de una manera desproporcionada, debido, principalmente, a sus recursos financieros limitados y a la dependencia de los préstamos de bancos, por los que pagan tasas de interés muy altas (Bourletidis y Triantafyllopoulos, 2014). Teniendo en cuenta la importancia económica y la vulnerabilidad de este tipo de empresas, es necesaria una mayor atención para comprender cómo piensan y actúan sus propietarios en relación con los esfuerzos de gestión en tiempos de crisis y en casos de interrupciones comerciales (Herbane, 2010).

No existen estudios específicos suficientes sobre el impacto de una pandemia en microempresas en los países en desarrollo, aunque es importante entender de qué manera los microempresarios afrontan este tipo de crisis, cómo hacen para mantener sus empresas y si tienen alguna estrategia de recuperación (Fabeil et al., 2020). La literatura especializada sobre gestión en tiempos de crisis no ha tratado en profundidad la respuesta de las micro y pequeñas empresas en casos específicos como los desastres naturales o crisis económicas; por ejemplo, estudios realizados sobre las secuelas del huracán Katrina en las micro y pequeñas empresas de la zona del Golfo de los Estados Unidos identifican entre sus resultados a la falta de planificación, la vulnerabilidad a la interrupción del flujo de efectivo, la falta de acceso al capital para la recuperación, los problemas causados por la asistencia del Estado y los graves problemas de infraestructura como los principales factores que impiden la recuperación de dichas empresas (Runyan, 2006). Igualmente, en España y otros países europeos afectados anteriormente por la crisis económica, se han reportado peores efectos en la economía debido, tal vez, a su estructura empresarial, entre otros factores, compuesta mayormente por micro o pequeñas empresas, lo que también sucede en Paraguay y en los demás países de Latinoamérica. Teniendo en cuenta que el tamaño es un factor importante para la supervivencia de este tipo de empresas, es posible que uno de los principales obstáculos para la recuperación económica en estos países se deba, en parte, justamente al tamaño de la mayoría de las que operan en el sistema, donde la destrucción de las micro o pequeñas empresas y, por ende, de los puestos de trabajo de una gran parte de la población, tiene un impacto directo en la economía (Hernández et al., 2012).

Ninguna empresa es inmune a la posible devastación causada por una crisis económica y las micro y pequeñas, con sus recursos limitados, son especialmente vulnerables a sus consecuencias catastróficas (Spillan y Hough, 2003). La vulnerabilidad de las MIPYMES se convierte en un factor determinante en tiempos de crisis económicas o de desastres naturales y, aunque aún no es posible medir exactamente las consecuencias y el impacto de la emergencia sanitaria generada por el covid-19, estudios señalan que muchas de ellas terminarán en bancarrota (Gourinchas et al., 2020; Beraha y Đuričin, 2020; Fitriyasi, 2020). Además, el proceso de

recuperación de las empresas requiere de la participación activa de varios actores; por ejemplo, investigaciones realizadas luego del terremoto de Wenchuan, en la República Popular de China en el 2008, señalan que la recuperación no fue un proceso natural y requirió la participación completa del gobierno y de varias organizaciones comunitarias. Este proceso incluyó esfuerzos colectivos de capital humano, tecnología y financiación y fue dirigido por el gobierno central (Huang et al., 2018). Asimismo, otros estudios refieren que los altos impuestos y la falta de una política estatal clara con respecto a las micro y pequeñas empresas constituyen uno de los principales factores externos que impiden su pronta recuperación, mientras que la falta de flujo de caja así como la de habilidades de gestión estratégica son factores internos que también tienen una influencia directa en su capacidad de restablecerse en tiempos de crisis económica (Silineviča, 2011).

Groh (2014) señala que una implementación rápida y efectiva de las tareas previamente establecidas durante una crisis ayudará a una empresa a aumentar la eficiencia de sus medidas contra dicha crisis. Pero ninguna empresa, en general, estaba lo suficientemente preparada para una situación similar a la que se está viviendo en el mundo con la rápida expansión del covid-19 y mucho menos preparadas estaban las microempresas para hacerlo de manera satisfactoria. En un país como Paraguay, donde las micro y pequeñas empresas dan empleo al 59,6 % del personal ocupado en el sector comercial, así como al 45,3 % en el sector de servicios y al 34,3 % en el sector industrial, de acuerdo a los datos del Censo Económico Nacional (INE, 2011a), la situación planteada puede tener consecuencias devastadoras en caso de que no se tomen las medidas correctas de manera oportuna y acertada.

En condiciones normales de mercado, las MIPYMES tienen un acceso limitado al capital externo; esta limitación obliga a los propietarios de micro y pequeñas empresas a confiar en sus propios activos y en la financiación de amigos y familiares durante la puesta en marcha y las operaciones iniciales del negocio. Sin embargo, investigaciones recientes señalan que, a pesar de que el patrimonio de los propietarios sigue siendo una fuente importante de capital, las micro y pequeñas empresas dependen también, en gran medida, del crédito que puedan obtener de los servicios financieros tradicionales, ya sea para el inicio de una nueva empresa o para sus operaciones (Wille et al., 2017). Y esto es mucho más significativo cuando se trata de obtener créditos en condiciones favorables para la reactivación luego de un período de crisis económica.

La situación actual de las empresas que han tenido que cerrar sus puertas y cancelar sus operaciones de manera repentina por causa de las medidas de contención adoptadas por el gobierno nacional podría tener un impacto similar a lo sucedido en New Orleans, EE. UU., luego del paso del huracán Katrina, donde, según estudios realizados, las mayores víctimas comerciales fueron las micro y pequeñas empresas de la ciudad, las cuales perdieron de forma instantánea sus mercados debido al desastre natural. El desafío más grande que tuvieron que enfrentar fue la necesidad

de que los residentes que tuvieron que ser desplazados regresen a la ciudad (Kwun et al., 2010). De la misma manera, uno de los mayores desafíos que deberán enfrentar las micro y pequeñas empresas una vez que se levanten las medidas restrictivas implementadas a causa del covid-19 será que los clientes vuelvan a los negocios, ya que, según las estimaciones internacionales, el aislamiento social y otras medidas de prevención se prolongarán hasta tanto haya un tratamiento efectivo contra la enfermedad o se llegue a vacunar a un porcentaje significativo de la población nacional. Así, muchas de estas micro o pequeñas empresas no podrán operar en condiciones normales por un largo período de tiempo, que se extenderá más allá del levantamiento dichas medidas.

Sin embargo, el impacto de las anteriores crisis financieras no ha sido uniforme en todo el mundo, ya que, en general, los lugares que tienen una mayor dependencia para el comercio y para las finanzas de los mercados externos han tenido consecuencias más inmediatas y mayores que el resto. Las micro y pequeñas empresas, que generalmente tienen una menor diversificación de sus productos y muy pocas opciones de reducción de personal, han sufrido un impacto relativamente más homogéneo en todas las regiones del mundo, al margen de su dependencia comercial de la economía. Además, enfrentan un problema de acceso al crédito, ya que se las considera menos creíbles que a las grandes industrias, aunque en realidad son más dependientes de los créditos. Esto y otros factores específicos relacionados a las micro y pequeñas empresas hicieron que estas sean más vulnerables a los impactos de las crisis económicas (Chowdhury, 2011).

Aunque normalmente se supone que las MIPYMES tienen una menor capacidad para lidiar con las crisis, comparadas con las grandes empresas, esto no necesariamente es así. Estudios realizados indican que pueden lidiar proactivamente con esos eventos, aun con sus limitados recursos. Ellas buscan inmediatamente la ayuda necesaria, comunicándose directamente con sus socios comerciales y sus clientes y promoviendo un entendimiento compartido para mitigar los efectos negativos. Pero, debido a sus limitaciones en recursos, generalmente se centran en una sola parte del proceso de gestión de crisis y la falta de un procedimiento formal constituye una debilidad en su capacidad para enfrentar las crisis (Hong et al., 2012).

Investigaciones sobre la crisis financiera en los Estados Unidos en el período 2007-2008 indican que los préstamos bancarios a empresas de ese país disminuyeron significativamente después de la crisis y que esa disminución fue mucho más significativa para las empresas pequeñas que para las grandes. Es muy importante entender la manera en que la crisis financiera afecta la disponibilidad de crédito para las MIPYMES, a fin de que los tomadores de decisiones puedan adaptar las políticas macroeconómicas, las regulaciones y los impuestos para ayudarlas a obtener los recursos necesarios, ya que al mejorar las posibilidades de capitalización de estas empresas se contribuye a un mayor crecimiento del empleo y de la producción (Cole, 2012).

Covid-19 y microempresas

Estudios recientes realizados durante la pandemia de covid-19 hablan de que la percepción es que esta tendrá un impacto considerable en la reanudación del trabajo, los ingresos y la confianza de las MIPYMES y que será un gran desafío para la supervivencia de muchas empresas de este tipo. En general, la mayoría de las MIPYMES no han podido reanudar el trabajo, principalmente debido a la incapacidad de los empleados para volver a trabajar, los estrictos requisitos de cierre del gobierno, la reducción de la demanda del mercado y la escasez de materiales de mitigación de epidemias (Lu et al., 2020). El impacto de la pandemia de covid-19 no solo se sintió en el sector de la salud, sino también en la productividad del sector de las MIPYMES. El bloqueo impuesto por los gobiernos como medida para contener la propagación del virus condujo al cierre de prácticamente todas las microempresas, lo que provocó una seria caída en la producción, que se tradujo en la pérdida de empleos. La mayoría de las microempresas no tenían la capacidad, ni los medios para permitir la producción mientras los empleados estaban en casa (Nyanga y Zirima, 2020).

El elevado número de personas que trabajan y dependen de las microempresas, así como los emprendedores que impulsan estas iniciativas, requieren de soluciones para permitir que aquellas sobrevivan y prosperen en un entorno en el que el desempleo va a ir en aumento, ya que la situación se ha vuelto financieramente insostenible para la mayoría de ellas y muchas no tienen más opciones que cerrar. Solo en los Estados Unidos, según Pickert (2020) citado por Yi (2020), las cifras de desempleo contabilizadas al 23 de abril de 2020 ya alcanzaban los 26,5 millones de personas. Observando la progresión del virus y sus efectos inmediatos, una recesión global parece inevitable. Pero cuán profunda y prolongada será la recesión dependerá del éxito de las medidas tomadas por cada gobierno para prevenir la propagación del covid-19 y de los efectos de las políticas gubernamentales para aliviar los problemas de liquidez en las MIPYMES, apoyar a las familias en dificultades financieras y asegurar empleos. También dependerá de cómo reaccionen las empresas y de cuánto tiempo durarán los bloqueos actuales. Las cadenas de suministro también son críticas (Fernandes, 2020).

Varios estudios coinciden en la fragilidad financiera de la mayoría de las microempresas y las expectativas son que el covid-19, sin dudas, tendrá un impacto significativo en ellas a largo plazo (Bartik et al., 2020b; Cepel et al., 2020; Gourinchas et al., 2020). Evidencias resultantes de una encuesta realizada en los Estados Unidos al inicio de la crisis por el covid-19 sugieren que muchas pequeñas empresas son financieramente frágiles, al tener, por ejemplo, un promedio de gastos mensuales de 10.000 dólares americanos y menos de un mes de efectivo disponible en ahorros. Además, la mayoría de los microempresarios tienen opiniones y creencias muy diversas en cuanto a la duración de las medidas de restricción aplicadas y muchos planeaban buscar financiación, si bien se vieron afectados por problemas bu-

rocráticos para acceder a la ayuda (Bartik et. al, 2020a). Nadie está en condiciones de predecir el daño financiero final que ocasionará el covid-19, el cual dependerá, en gran medida, de la evolución de la pandemia en los próximos meses y de las respuestas políticas de los países. Lo cierto es que la economía global enfrenta probablemente la amenaza más grave en los últimos dos siglos (Fernandes, 2020).

Metodología

El objetivo de este estudio exploratorio secuencial con métodos mixtos cualicuantitativos fue analizar y documentar la percepción de los propietarios de microempresas de Paraguay y entender las implicancias de las medidas preventivas adoptadas por el gobierno nacional ante el avance del covid-19 en el funcionamiento y las operaciones de esas empresas. Para lograr el objetivo planteado, se realizó una encuesta a propietarios y gerentes de microempresas de variados rubros y de todos los sectores productivos, incluido el sector de servicios, el comercial y el industrial de varias regiones del país, de manera de obtener sus opiniones y percepciones. El relevamiento de datos fue realizado durante las primeras semanas de vigencia de las medidas de restricción más fuertes aplicadas por el gobierno nacional, durante el período comprendido entre el 23 de marzo de 2020 y el 6 de abril de 2020.

Los participantes de este estudio fueron seleccionados por criterio del investigador como parte de una muestra no probabilística. En primer lugar, se procedió a realizar dos entrevistas exploratorias, tipo grupos focales, con cinco integrantes en cada una. A partir de las informaciones obtenidas en esos grupos focales, se pudo diseñar el instrumento de recolección de datos utilizado para la encuesta. Dicho instrumento fue validado por pares y expertos y luego fue enviado a los encuestados en formato electrónico, a través de redes sociales. En total, se obtuvieron 104 respuestas válidas.

Finalizada la etapa de recolección de datos, se procedió a realizar su análisis cuantitativo, utilizando métodos de estadística descriptiva e inferencial, incluidos distribución de frecuencias, media, desviación estándar, prueba de t-Student y análisis de varianza. Para tal efecto, se emplearon las herramientas Excel y SPSS.

Resultados

Los encuestados son gerentes y propietarios que representan a microempresas de diversos rubros de comercio y servicios, que abarcan negocios gastronómicos, inmobiliarios, confecciones, gimnasios y escuelas de artes marciales, entre otros. El 66,3 % de ellos señalan que son los únicos dueños de sus empresas y el 33,7 % tienen un socio comercial. El promedio de empleados con los que cuentan estas microempresas es de cuatro, siendo que el 44,2 % de ellas poseen uno o dos empleados.

El 49 % de los encuestados son microempresas que operan en la capital del país, mientras que el 21,2 % corresponden al departamento central; 14,4 % al departamento del Alto Paraná; 7,7 % al departamento de Itapúa y el restante 7,7 % está distribuido en los otros 14 departamentos del país. Gran parte de las microempresas participantes (el 86,5 %) no cuentan con sucursales y los que refieren tenerlas señalan, en la mayoría de los casos, contar con solo una sucursal. La mayor parte de estas microempresas se encuentran formalizadas e inscriptas en el registro único de comercio, pagan impuestos municipales en su localidad y también los impuestos establecidos de acuerdo al tipo de registros que tienen en la Subsecretaría de Estado de Tributación, dependiente del Ministerio de Hacienda del Paraguay.

Se procedió al análisis de la variación conjunta de las consultas: “¿Tiene usted otros ingresos, además de los que genera en su propia micro o pequeña empresa?” y “En el caso de contar con otros ingresos personales, ¿estos son fijos o son ocasionales?”. En la tabla 1 se puede observar que el 64,4 % de los participantes no cuentan con ningún otro ingreso, además de lo generado en su microempresa, mientras que del 35,6 % que sí disponen de otro ingreso, el 48,7 % han afirmado que dichos ingresos son recibidos solamente de manera ocasional. Por otro lado, para el 51,3 % de los participantes, los ingresos extras son recibidos de manera regular. En el 57,7 % de los casos, los participantes refieren que su familia depende exclusivamente de los ingresos generados mensualmente por sus microempresas. En general, los participantes tienen dos a tres personas de su familia en dependencia directa de esos ingresos.

Tabla 1. Disponibilidad y tipos de ingresos

Cuenta con otros ingresos			Son ingresos fijos u ocasionales		
SÍ	35,6 %	37	Fijos	51,3 %	19
NO	64,4 %	67	Ocasionales	48,7 %	19
	100.0 %	104		100.0 %	38

Fuente: elaboración propia.

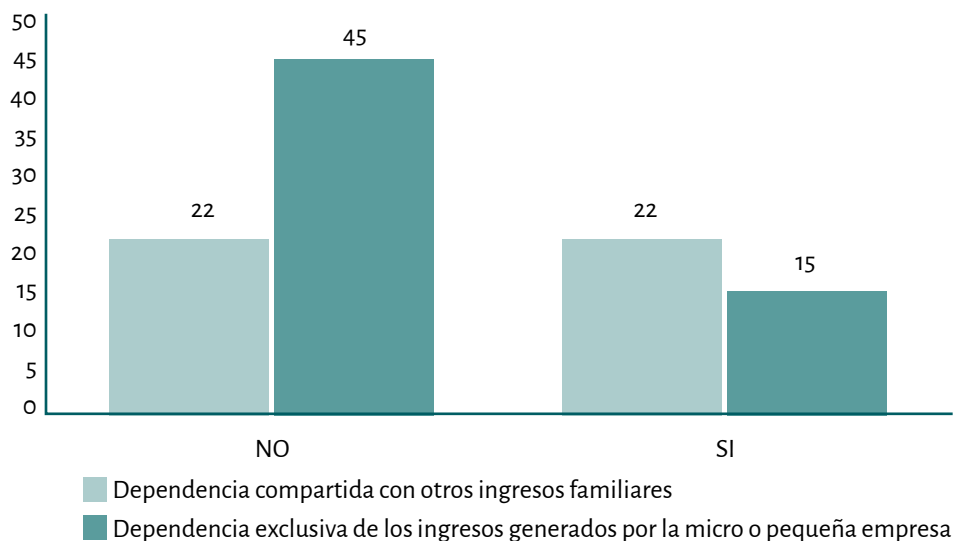
Se realizó el análisis de la relación entre las respuestas a las consultas: “¿Tiene usted otros ingresos además de los que genera en su propia micro o pequeña empresa?” con “¿Su familia depende exclusivamente de los ingresos que usted genera en su micro o pequeña empresa o tiene algún otro ingreso familiar?”. En la tabla 2 y en el gráfico 1 se observa que, de las 67 personas que indicaron no tener ingresos extras, el 67 % señala que su familia depende exclusivamente de los ingresos generados por la micro o pequeña empresa, mientras que el 59 % de los encuestados que indicaron tener otro ingreso mencionaron la dependencia familiar de ingresos compartidos con otras actividades lucrativas.

Tabla 2. Ingresos y tipos de dependencia

Otros ingresos	Dependencia compartida	Dependencia exclusiva	Total
SÍ	59 %	41 %	100 %
NO	33 %	67 %	100 %

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 1. Tipo de dependencia de los ingresos



Fuente: elaboración propia.

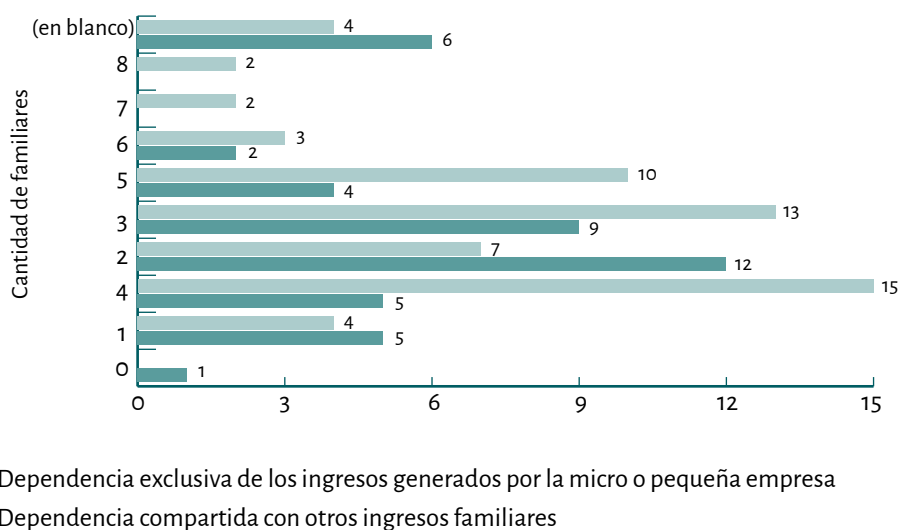
En cuanto a la cantidad de miembros de la familia del encuestado que dependen de los ingresos generados por la micro o pequeña empresa, se analizó por tipo de dependencia y se observó una mayor cantidad de allegados que dependen exclusivamente de ellos (gráfico 2). La cantidad de miembros del hogar que dependen de forma exclusiva de los ingresos de la entidad es de 2,45 en promedio, mientras que la cantidad que depende en forma compartida con otros ingresos es de 3,78. También se evidencia que en el primer grupo se presenta el máximo de cantidad de familiares dependientes (tabla 3). Para verificar esta diferencia, se realizó una prueba t-Student de comparación de medias (tabla 4) y se obtuvo un p-valor próximo a cero, por lo que se concluye que existe diferencia significativa entre la cantidad de familiares que dependen de la empresa por tipo de dependencia que, a juzgar por la información muestral, es mayor cuando la dependencia es exclusiva.

Tabla 3. Cantidad de miembros familiares que dependen de los ingresos generados por la micro o pequeña empresa

Dependencia compartida con otros ingresos familiares		Dependencia exclusiva de los ingresos generados por la micro o pequeña empresa	
Media	2.45	Media	3.78
Mediana	2	Mediana	4
Moda	2	Moda	3
Desviación estándar	1.67	Desviación estándar	1.59
Mínimo	0	Mínimo	1
Máximo	6	Máximo	8
Cuenta	44	Cuenta	60

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 2. Miembros de familia por tipo de dependencia de ingresos



Fuente: elaboración propia.

Solo el 26,5 % de las microempresas encuestadas cuenta con cobertura del sistema de seguro del Instituto de Previsión Social (IPS), aunque en el 69,6 % de los casos los empleados de dichas empresas sí cuentan con esa cobertura, mientras que el 87,4 % de los emprendedores no están cubiertos por el sistema de seguridad social del país y deben recurrir al sistema de seguros privados, que solamente cubre los servicios básicos de atención de salud. Esto ocurre en el 53,4 % de los casos de este estudio; el 46,6 % restante no cuenta con cobertura privada.

Tabla 4. Comparación de medias. Cantidad de miembros familiares que dependen de los ingresos generados por la micro o pequeña empresa

	Dependencia compartida con otros ingresos familiares	Dependencia exclusiva de los ingresos generados por la micro o pequeña empresa
Media	2.45	3.78
Varianza	2.81	2.55
Observaciones	44	60
Diferencia hipotética de las medias	0	
Estadístico t	-4.11	
P(T<=t) dos colas	0.00008	
Valor crítico de t (dos colas)	1.98	

Fuente: elaboración propia.

En cuanto al acceso a créditos, el 74,8 % de los participantes señalan que no tienen ninguna posibilidad de acceder a créditos del Estado y deben recurrir a la banca privada o a las entidades cooperativas. El 60,6 % de los microempresarios encuestados son socios de alguna cooperativa de ahorro o de producción y el 75 % de ellos refieren tener acceso a créditos en la banca privada o a través de sus cooperativas. El 77,9 % de los participantes del estudio no cuenta con ningún tipo de seguro público o privado contra todo riesgo. En la tabla 5 se reflejan estos resultados.

Tabla 5. Posibilidad de acceso a créditos

Acceso a créditos del estado		Es socio de alguna cooperativa		Acceso a créditos de la banca privada o cooperativa		Cuenta con seguro contra todo riesgo	
SÍ	25,2 %	SÍ	60,6 %	SÍ	75,0 %	SÍ	22,1 %
NO	74,8 %	NO	39,4 %	NO	25,0 %	NO	77,9 %
	100,0 %		100,0 %		100,0 %		100,0 %

Fuente: elaboración propia.

La mayoría de las microempresas participantes de este estudio tienen un rango de facturación entre 5.000.000 PYG y hasta 35.000.000 PYG (aproximadamente entre 794 USD a 5,550 USD). El 29,1 % facturan menos de 5.000.000 PYG mensuales, mientras que el 33 % facturan entre 5.000.000 PYG y 20.000.000 PYG (aproximadamente entre 794 USD y 3,174 USD) y el 13,6 % facturan más de 110.000.000 PYG al mes (aproximadamente 16,175 USD). El 63,1 % de los microempresarios pagan vacaciones, aguinaldos y todos los beneficios establecidos por la ley a sus empleados, pero el 85,6 % de estos empresarios no cuentan personalmente con ese tipo de beneficios.

Tabla 6. Aceptación de las medidas adoptadas por el gobierno

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Totalmente de Acuerdo	41	39,4	39,4	39,4
	De Acuerdo	35	33,7	33,7	73,1
	Neutro	19	18,3	18,3	91,4
	En Desacuerdo	6	5,7	5,7	97,2
	Totalmente en Desacuerdo	3	2,9	2,9	100,0
	Total	104	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia.

Tabla 7. Tiempo posible de acatamiento de las medidas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ni un día más	24	23,3	23,3	23,3
	Una semana más	20	19,4	19,4	42,7
	Hasta que se cumpla el plazo inicial	39	37,9	37,9	80,6
	Hasta un mes más	14	13,6	13,6	94,2
	Hasta dos meses más	4	3,90	3,90	98,1
	Por todo el tiempo necesario	2	1,90	1,90	100,0
	Total	103	100,0	100,0	

Fuente: elaboración propia.

En las tablas 6 y 7 se puede observar que, si bien el 73,1 % de los participantes manifestaron apoyar y estar de acuerdo, o incluso totalmente de acuerdo, con las medidas adoptadas por el gobierno nacional para mitigar la propagación del covid-19, el 57,3 % refieren que podrían aguantar hasta una semana más o, como máximo, hasta la fecha inicial que había sido establecida por el gobierno para aplicar las medidas restrictivas (la fecha inicial para el levantamiento de las medidas de restricción había sido el día 12 de abril). Por otro lado, al momento de responder la encuesta, que se realizó luego de las tres primeras semanas de cuarentena total, un 23,3 % manifestaron que no estaban en condiciones de aguantar ni un solo día más las medidas aplicadas. Solo el 1,9 % de los participantes han señalado que estarían dispuestos a acatar las medidas restrictivas por todo el tiempo que dure la pandemia.

Para el análisis de la pregunta: “Luego de las primeras tres semanas, ¿cuánto tiempo más estaría usted en condiciones de aguantar las medidas adoptadas por el gobierno?”, se estableció la adecuación de las opciones de respuesta en días, conforme al calendario de cuarentena establecido por el gobierno nacional desde marzo de 2020. La valoración se expresa en la tabla 8.

Tabla 8. Valoración de respuestas: tiempo posible de acatamiento de las medidas

Tiempo de acatamiento	Cantidad de días
Hasta la fecha establecida inicialmente (12 de abril)	40
Al menos por un mes más	30
Ni un día más	1
Solo por una semana más	7
Hasta dos meses más	60
Por todo el tiempo que dure la emergencia sanitaria	120

Fuente: elaboración propia.

Se analizó la relación entre el tiempo medio que el encuestado estaría en condiciones de aguantar las medidas del gobierno, tomando como factor la valoración de la consulta de estar de acuerdo con las medidas. El gráfico 3 muestra la representación de medias, en la cual aquellas personas que se definieron neutrales respecto a las medidas del gobierno son las que tienen condiciones para aguantar menos tiempo tales medidas. Mientras que aquellas que están en desacuerdo presentan condiciones para aguantarlas durante una media de dos semanas.

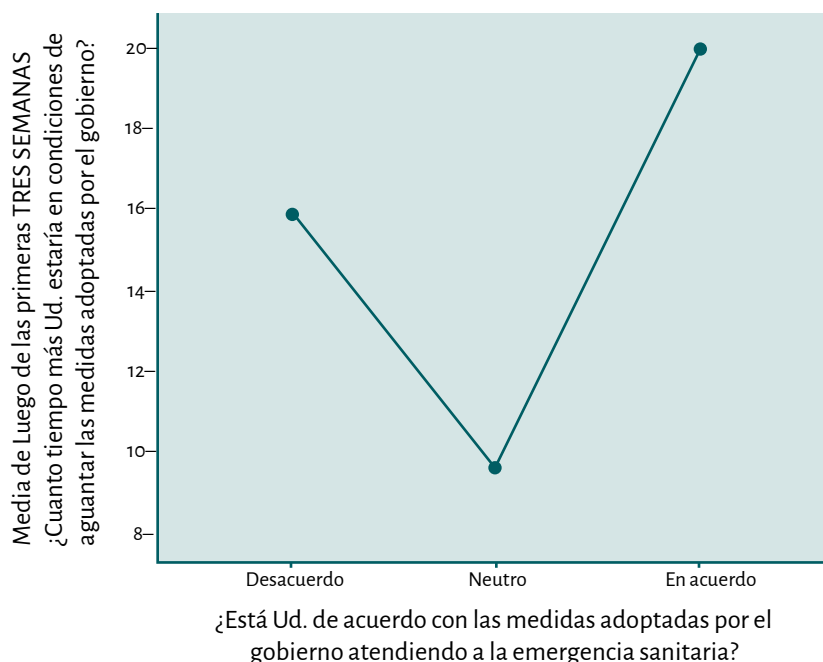
Para establecer si tales diferencias son significativas, se realizó el análisis de varianza (tabla 9) al 95 % de confianza y se obtuvo un p-valor de 12 %, con lo que podemos concluir que la información muestral no es suficiente para establecer diferencias entre la media de tiempo que se puede aguantar las disposiciones del gobierno por nivel, de acuerdo con tales disposiciones. Se presentan en la tabla 10 las diferencias en el tiempo que un participante está en condiciones de aguantar las disposiciones del gobierno por nivel de acuerdo. Se observa que los que indican estar de acuerdo pueden ajustarse a las disposiciones hasta 120 días o incluso más si se agrava la situación de la pandemia, mientras que los que están en desacuerdo, un máximo de 30 días y los neutrales, 20. Será necesario realizar un seguimiento de las mediciones para volver a evaluar la significancia de las diferencias.

Tabla 9. ANOVA de un factor. Tiempo posible de acatamiento de las medidas luego de las primeras tres semanas

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	p-valor
NIVEL DE ACUERDO CON EL GOBIERNO	1657.482	2	828.741	2.192	0.12
ERROR	38181.047	101	378.030		
TOTAL	39838.529	103			

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 3. Representación gráfica de medias



Fuente: elaboración propia.

El 77,6 % de los microempresarios participantes de este estudio han señalado que cuentan con empleados dependientes en sus empresas y el 55,3 % de ellos refieren que les continuaban pagando el salario, mientras que el 22,3 % ya habían dejado de abonar salarios. Ante la pregunta de “¿Por cuánto tiempo estaría en condiciones de mantener los puestos de trabajo en su empresa?”, un 31,7 % manifestaron estar dispuestos a mantener los empleos únicamente hasta la fecha establecida inicialmente para el levantamiento de las restricciones (12 de abril), un 18,8 % estarían en condiciones de mantener los empleos hasta por un mes más desde el momento en que se realizó la encuesta y solo un 5,9 % podrían hacerlo hasta por dos meses más. No obstante, en el momento de la encuesta un 14,4 % de los participantes señalaron que habían tenido que rescindir los contratos con sus empleados; esto ya reflejaba un panorama catastrófico para las microempresas en el caso de que las medidas de restricción fueran más prolongadas que lo previsto inicialmente.

Tabla 10. Diferencias en el tiempo posible de acatamiento de las medidas

En desacuerdo		Neutro		De acuerdo	
Media	16.6	Media	9.6	Media	19.9
Mediana	20	Mediana	7	Mediana	20
Moda	20	Moda	1	Moda	20
Desviación estándar	11.0	Desviación estándar	8.5	Desviación estándar	21.8
Mínimo	1	Mínimo	1	Mínimo	1
Máximo	30	Máximo	20	Máximo	120

Fuente: elaboración propia.

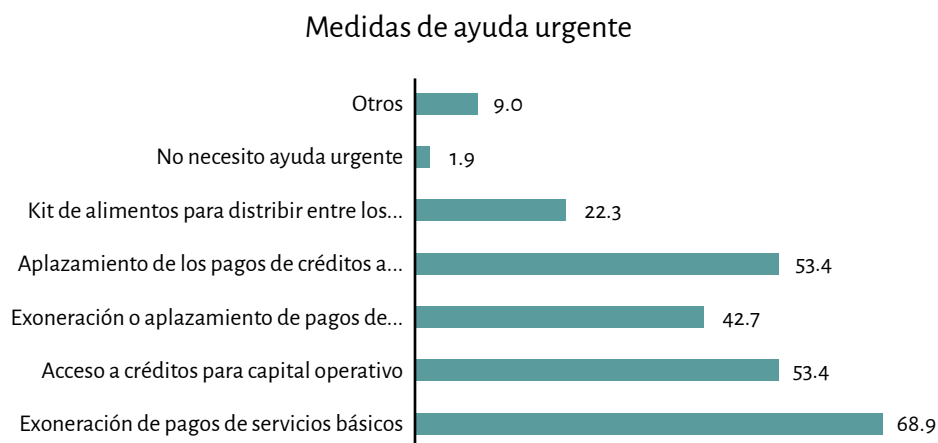
En cuanto a la estimación de pérdidas ocasionadas por la inactividad de sus empresas, solo un 1,9 % han manifestado que no registraron pérdidas en las primeras tres semanas de implementación de las restricciones y únicamente un 1 % señaló haber aumentado sus ingresos en ese período. El 97,1 % de los participantes refieren que sus microempresas han registrado pérdidas que varían entre 10.000.000 PYG y hasta más de 110.000.000 PYG durante las primeras tres semanas de implementación de las medidas (aproximadamente de 1,580 USD y hasta más de 17,460 USD). Además, un 2 % manifestaron que en sus respectivos rubros de negocios no se estimaban pérdidas durante el inicio de la cuarentena total, programado para un mes. Sin embargo, el 98 % estimaban pérdidas entre 20.000.000 PYG (aproximadamente 3,174 USD) y más de 170.000.000 PYG (aproximadamente 26,980 USD) durante el primer mes de cuarentena total.

El 99 % de los participantes han señalado no haber recibido ningún tipo de ayuda del Estado para mantener sus negocios durante el período de inactividad. Consideran que algunas medidas urgentes para ayudar a sostener sus empresas deben incluir la exoneración de pagos de los servicios públicos básicos, como agua, luz y teléfono (68,9 %), el acceso a créditos para capital operativo (53,4 %), la exoneración o aplazamiento de los pagos de alquileres (42,7 %) y el aplazamiento de pagos de préstamos previamente contraídos (53,4 %); estos datos se expresan en el gráfico 4. Asimismo, los microempresarios participantes coinciden en la necesidad de que el Estado propicie el acceso a líneas de crédito en condiciones favorables (66 %) y a créditos con períodos de gracia (51,5 %), a fin de ayudar a la reactivación económica una vez que se levanten las medidas de restricción. Estos últimos son los reclamos más urgentes de los microempresarios para poder mantener sus empresas durante el tiempo que duren las medidas de restricción y, posteriormente, para estar en condiciones de reactivar sus negocios.

Otro de los temas recurrentes mencionados por los participantes se refiere a la flexibilización o exoneración temporal de los pagos de impuestos al Estado, así como también la exoneración de los pagos de los servicios básicos, que incluyen agua, luz,

teléfono e internet. Estos puntos, sumados al acceso rápido a créditos de contingencia, son considerados como las medidas más urgentes para que los emprendedores puedan sostener los empleos y mantener a flote sus negocios. En menor medida, se ha mencionado también la necesidad de contar con mayor tiempo para responder a los pagos de deudas y obligaciones adquiridas previamente a la pandemia.

Gráfico 4. Medidas de ayuda urgente necesarias para mantener las microempresas según los participantes



Fuente: elaboración propia.

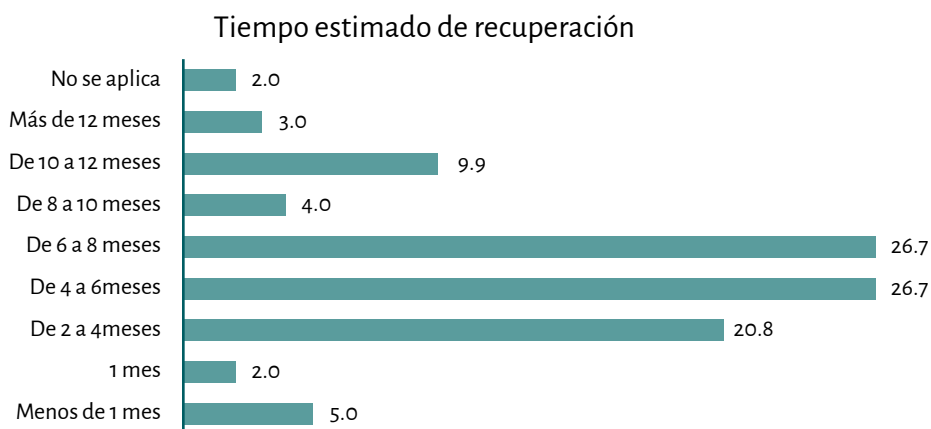
Al momento de la realización de este estudio, un 44,6 % de los participantes consideraba que necesitaría menos de 30.000.000 PYG (aproximadamente 4,762 USD) para la reactivación de sus empresas una vez que se levanten las medidas de restricción y un 24,8 %, entre 30.000.000 PYG (aproximadamente 4,762 USD) y 60.000.000 PYG (aproximadamente 9,524 USD). En relación al tiempo de recuperación que los participantes han señalado como necesario para que sus empresas vuelvan a operar normalmente, el 20,8 % consideran que necesitarán entre 2 a 4 meses, una vez que se levanten las medidas de restricción. Un 26,7 % estiman que necesitarán entre 4 a 6 meses, mientras que otro 26,7 % consideran que necesitarán entre 6 a 8 meses. Estos resultados reflejan cierto nivel de optimismo y confianza de los microempresarios en que podrán recuperar sus empresas en menos de un año, luego de que las medidas de restricción sean levantadas, aunque estas opiniones han sido emitidas durante las primeras tres semanas de la cuarentena total y, probablemente, con la extensión de las medidas estas percepciones hayan cambiado. En el gráfico 5 se pueden observar los datos relacionados al tiempo de recuperación que los participantes estiman que será necesario.

Al consultarles sobre las mayores dificultades que están enfrentando en esta crisis, los encuestados se refieren al hecho de tener cerrado el negocio y de no po-

der trabajar para generar ingresos como el principal problema, ya que, en muchos casos (57,7 %), ellos y sus familias dependen exclusivamente de lo generado diariamente en sus microempresas. Otro de los grandes inconvenientes percibidos es la repentina pérdida de clientes y la falta de contacto con ellos, lo que hará que sea muy difícil y lenta la recuperación una vez que se levanten las medidas restrictivas. Esto se relaciona, además, a la incertidumbre y al miedo que tendrán los clientes para volver a la rutina anterior, por lo que, en muchos casos, los negocios no serán rentables, a pesar de estar abiertos y funcionando, debido a que no tendrán la cantidad de clientes mínimos necesarios para sostenerse.

Una dificultad percibida y frecuentemente mencionada por los participantes es la falta de capacidad de pago de los compromisos asumidos, como consecuencia de no registrar ingresos durante el período de cierre temporal de los negocios; esto incluye pago de salarios, de alquileres, a proveedores y de créditos, entre otros. Además, la falta de dinero circulante en el mercado, debida al paro casi total de las actividades económicas, es considerada por los propietarios como uno de los mayores frenos para que los negocios se puedan reactivar en un corto plazo.

Gráfico 5. Tiempo de recuperación estimado por propietarios y gerentes de microempresas



Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la percepción general que tienen los participantes de este estudio sobre la situación por la cual están atravesando, la mayoría (60,8 %) considera que el cierre total de las empresas y la consecuente falta de ingresos ocasiona un escenario crítico que hace insostenible el mantenimiento de los empleos y de la operación misma. Muchos de los rubros a los que se dedican los microempresarios encuestados son actividades del sector de servicios o del sector comercial, consideradas como no esenciales, lo que agrava más la situación, ya que aquellos no ven una salida inmediata una vez que las medidas de restricción sean levantadas. Por esta razón, señalan que la ayuda del Estado en forma de exoneraciones de pagos de

servicios básicos y acceso a créditos se constituye en algo fundamental y de supervivencia para estas microempresas. Los participantes refieren estar desesperados ante la situación, a la que describen como caótica, y no tienen cómo sostener sus empresas sin la ayuda efectiva del Estado o de la banca privada.

Discusión

En los resultados obtenidos se puede observar que, a pesar de contar con una amplia aceptación, las medidas de mitigación adoptadas por el gobierno en Paraguay a raíz de la expansión del covid-19 han causado pérdidas en casi la totalidad de las microempresas objeto de este estudio. Esto coincide con los hallazgos de varios trabajos que señalan que las MIPYMES serían a las que más golpearía la crisis económica provocada por esta nueva enfermedad y que este tipo de empresas generalmente son muy frágiles financieramente, por lo que les resultará muy difícil mantenerse sin ayuda externa (Syed et al., 2020; Bartik et al., 2020a; Suryawanshi y More, 2020). En general, las MIPYMES no cuentan con ahorros suficientes como para mantenerse por varios meses sin recibir ingresos y tampoco cumplen con todos los requisitos exigidos para acceder a créditos a través de los canales formales.

Pocas microempresas han sido capaces de realizar los ajustes y cambios necesarios en sus modelos de negocio que les permitan adaptarse adecuadamente a la situación económica actual. Con un panorama todavía incierto en todo lo referente al impacto económico y a la duración de la crisis provocada a raíz de las medidas de mitigación, las microempresas deben estar dispuestas a pasar por un proceso de transformación, aprendizaje y adaptación que les permita sobrevivir (Guevera et al., 2020).

Según las primeras estimaciones del Banco Central del Paraguay (BCP, 2020), el PIB del país se contraería entre un -4 % anual, en el mejor de los casos, y hasta un -12 % anual en el peor escenario, dependiendo de la extensión de las medidas restrictivas. En cuanto a las consecuencias que esto tendría en el mercado laboral, teniendo en cuenta ambos escenarios y tomando un punto intermedio con una caída del PIB del -7 % anual, se estima que ocasionaría una tasa de desempleo a 12 % del total de la fuerza de trabajo, provocando así una pérdida de fuentes laborales a unas 223.850 personas, considerando una fuerza de trabajo total de 3.466.471 personas (BCP, 2020; INE, 2016). Teniendo en cuenta que el 49,4 % de los puestos de trabajo en Paraguay son generados por las micro y pequeñas empresas (INE, 2011b), las estimaciones de caída del PIB y la tasa de desempleo tendrán un impacto significativo en las microempresas, por lo que las medidas económicas adoptadas por el gobierno deberían incluir la flexibilización de requisitos para el acceso a créditos en condiciones favorables para ellas, de manera tal de asegurar el mantenimiento de la mayor cantidad de empleos posible (INE, 2019).

En un estudio realizado por el gobierno nacional a través del Ministerio de Industria y Comercio (MIC, 2020), en el cual de un total de 635 empresas participantes el 97 % (616) han sido identificadas como MIPYMES, más de la mitad (68 %) de ellas informaron un paro completo de sus actividades; en tanto que, solo el 2,1 % declararon no haber sido afectadas a causa de la pandemia al momento del estudio, mientras que el 29,9 % señalaron que sus actividades tuvieron que ser reducidas. El estudio también señala que las restricciones de movilidad o para realizar las entregas de productos o servicios han sido los principales problemas para el 59,4 % de las microempresas, siendo el pago de salarios, para el 55,4 %, el segundo mayor inconveniente que tuvieron que enfrentar las microempresas a raíz del covid-19. Estos datos, al igual que los resultados obtenidos en el presente estudio, reflejan el nivel de afectación que las medidas adoptadas por el gobierno nacional han tenido en las microempresas de Paraguay.

Asimismo, en el estudio realizado por el MIC (2020) se destaca que la suspensión temporal de actividades fue la medida de mitigación de mayor impacto que han implementado el 52,1 % de las MIPYMES participantes, siendo la obtención de préstamos con el 26,5 % de los casos la segunda más recurrente. Por otro lado, el 63,3 % consideran que el acceso a créditos blandos sería la principal medida de protección para ayudar a que las MIPYMES puedan mantener su funcionamiento y mano de obra. Además, el 54,1 % de los encuestados sugieren que el otorgamiento de subsidios sería una medida importante para ayudar a mantener a las empresas y a sus empleados. Nuevamente, estos datos coinciden con la opinión de los participantes de este estudio, de los cuales el 53,1 % requieren de acceso a créditos en condiciones favorables como una de las medidas urgentes para lograr mantener el funcionamiento de sus microempresas.

En el estudio económico del año 2020 publicado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020b), se afirma que la economía paraguaya ha tenido un estancamiento en el 2019, luego de haber tenido un período de crecimiento a una tasa promedio del 4,1 % durante los años 2013 al 2018 debido, principalmente, a los efectos adversos del clima y a la situación económica de Argentina y de Brasil. Antes de la llegada del covid-19 y a partir del segundo semestre del 2019, se habían observado signos de recuperación en Paraguay, pero, a raíz del impacto de las medidas de mitigación relacionadas a la pandemia, las expectativas de crecimiento se han reducido y la CEPAL estima que la economía de ese país se contraerá un 2,5 % en 2020; esto tomando en cuenta el levantamiento gradual de las restricciones que se dio a partir del mes de mayo con la implementación de la llamada cuarentena inteligente promovida por el gobierno nacional (CEPAL, 2020b). Finalmente, en su balance preliminar, la CEPAL estima que Paraguay cerrará el 2020 con una contracción en su economía del 1,6 %, mientras que la inflación interanual variará entre el 1,5 % y el 2 % (CEPAL, 2020a). Si bien estas estimaciones hablan de un menor impacto que otras realizadas previamente, las microempresas en general

no han vuelto aún a su nivel normal de operaciones, muchas de ellas han cerrado definitivamente y otras han cambiado de rubro para hacer frente a la crisis.

Conclusión

Las medidas de mitigación adoptadas por el gobierno nacional en Paraguay ante el avance del covid-19 han tenido un impacto inmediato en la operación de las microempresas y, por lo tanto, en su capacidad de generar ingresos. Esto ha hecho que se resienta la capacidad de estas microempresas para mantener los empleos y, a medida que la aplicación de las restricciones se extienda en el tiempo, compromete también la capacidad real de mantener el negocio en funcionamiento. Es crucial que el gobierno adopte y promueva medidas económicas que apunten al mantenimiento del empleo y a la capacidad operativa de las microempresas para que estas puedan sobrevivir a los efectos devastadores generados por la pandemia y a las consecuencias que tendrán dichos efectos una vez que pase la crisis y comience la etapa de recuperación. Se debe buscar la manera de reducir la presión a las microempresas a través del otorgamiento de créditos, de la reducción de gastos y de impuestos y con la vuelta progresiva a las operaciones normales, lo que ocasionará un incremento de sus ingresos y el mantenimiento de su capacidad de pago. El gobierno debe estimular la demanda del mercado para promover la producción e incentivar así la vuelta al flujo normal de los negocios.

Por otro lado, los microempresarios deberán revisar sus modelos de negocio y buscar la manera de adaptarse lo más rápido posible a la nueva realidad y reinventarse, buscar alternativas para ofrecer productos y servicios acordes a la demanda actual y apuntar hacia la innovación. La adopción y uso de tecnología, el teletrabajo y otras formas creativas de hacer negocios deberán ser explorados por las microempresas para sobrevivir a esta crisis y, por sobre todo, para estar preparados ante el período de recuperación que vendrá una vez que pase la pandemia.

Al momento de escribir este artículo, la crisis provocada por la expansión del covid-19 todavía está en curso y la pandemia aún no ha alcanzado el pico de contagios en Paraguay, por lo que no es posible medir el impacto real y final que tendrá esta situación en las microempresas del país. Estudios de seguimiento están siendo realizados para monitorear el desarrollo de la crisis y, además, se tiene planeado realizar estudios posteriores al levantamiento total de las medidas restrictivas con la vuelta de las operaciones normales de las empresas, de manera de determinar dicho impacto. Actualmente, se está llevando a cabo una segunda encuesta, de manera de determinar las percepciones de los participantes luego de que haya transcurrido un año desde el inicio de la implementación de las medidas de mitigación. El análisis e informe de los resultados obtenidos en esta segunda medición, así como la comparación con los resultados de la primera, serán publicados en un nuevo artículo.

Referencias bibliográficas

- BARTIK, A.W.; BERTRAND, M.; CULLEN, Z.B.; GLAESER, E.L.; LUCA, M. y STANTON, C.T. (2020a). How are small businesses adjusting to covid-19? Early evidence from a survey. *Nber Working Paper Series*. <http://www.nber.org/papers/w26989>
- BARTIK, A.W.; BERTRAND, M.; CULLEN, Z.; GLAESER, E.L.; LUCA, M. y STANTON, C. (2020b). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 117(30), 17656–17666. <https://doi.org/10.1073/pnas.2006991117>
- Banco Central del Paraguay [BCP] (2020). *Análisis Coyuntural*. <https://www.bcp.gov.py/analisis-coyuntural-i360>
- BERAHA, I. y ĐURIČIN, S. (2020). The impact of COVID-19 crisis on medium-sized enterprises in Serbia. *Economic Analysis*, 53(1), 14–27. <https://www.library.ien.bg.ac.rs/index.php/ea/article/view/1264>
- BOURLETIDIS, K. y TRIANTAFYLLOPOULOS, Y. (2014). SMEs Survival in Time of Crisis: Strategies, Tactics and Commercial Success Stories. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 148, 639–644. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.07.092>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2020a). Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2020 - Paraguay.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2020b). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2020 - Paraguay*.
- CEPEL, M.; GAVUROVA, B.; DVORSKY, J. y BELAS, J. (2020). The impact of the covid-19 crisis on the perception of business risk in the sme segment. *Journal of International Studies*, 13(3), 248–263. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-3/16>
- CHOWDHURY, S.R. (2011). Impact of global crisis on small and medium enterprises. *Global Business Review*, 12(3), 377–399. <https://doi.org/10.1177/097215091101200303>
- COLE, R.A. (2012). How Did the Financial Crisis Affect Small-Business Lending in the U.S.? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1899067>
- FABEIL, N.F.; PAZIM, K.H. y LANGGAT, J. (2020). The Impact of Covid-19 Pandemic Crisis on Micro-Enterprises: Entrepreneurs' Perspective on Business Continuity and Recovery Strategy. *Journal of Economics and Business*, 3(2), 837–844. <https://doi.org/10.31014/aior.1992.03.02.241>
- FERNANDES, N. (2020). *Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy*. <https://ssrn.com/abstract=3557504>
- FITRIASARI, F. (2020). How do Small and Medium Enterprise (SME) survive the COVID-19 outbreak? *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(02), 53–62. <https://doi.org/10.22219/jiko.v5i3.11838>
- GOURINCHAS, P.O.; KALEMLI-OZCAN, S.; PENCIAKOVA, V. y SANDER, N. (2020). Covid-19 and SME Failures. *Nber Working Paper Series* (No. 27877; NBER Working Paper Series, Vol. 21, Issue 1). <http://mpoc.org.my/malaysian-palm-oil-industry/>

- GROH. (2014). Strategic Management in Times of Crisis. *American Journal of Economics and Business Administration*, 6(2), 49–57. <https://doi.org/10.3844/ajebasp.2014.49.57>
- GUEVERA Mira, J., CARTAGENA DE LEIVA, H., PACHECO CRUZ, E., TOVAROSEGUEDA, D. y PALACIOS CHÁVEZ, S. (2020). Situación de la empresa salvadoreña frente a la emergencia COVID-19. *Realidad Empresarial*, (10), 32-51. <https://doi.org/10.5377/reuca.voi10.10576>.
- HERBANE, B. (2010). Small business research: Time for a crisis-based view. *International Small Business Journal*, 28(1), 43–64. <https://doi.org/10.1177/0266242609350804>
- HERNÁNDEZ, S.B.; PLATERO-JAIME, M. y DUARTE, A.R. (2012). Factores determinantes de la innovación en las microempresas españolas: La importancia de los factores internos. *Universia Business Review, Primer Tri*, 104–122.
- HONG, P., HUANG, C. and LI, B. (2012) 'Crisis management for SMEs: an illustration', *International Journal of Business Excellence*, Vol. 5, No. 5, pp.535–553. <https://www.researchgate.net/publication/264118850>
- HUANG, L.; WANG, L. y SONG, J. (2018). Post-disaster business recovery and sustainable development: A study of 2008 wenchuan earthquake. *Sustainability (Switzerland)*, 10(3). <https://doi.org/10.3390/su10030651>
- Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2011a). *Censo Económico Nacional*. <https://www.ine.gov.py/default.php?publicacion=20>
- Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2011b). *Encuesta Continua de Empleo*. <https://www.ine.gov.py/default.php?publicacion=3>
- Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2016). *Encuestas de Innovación Empresarial del Paraguay*. <https://www.ine.gov.py/microdatos/Encuesta-de-innovacion-empresarial-del-paraguay.php>
- Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2019). *Encuesta Permanente de Hogares*. <https://www.ine.gov.py/datos/encuestas/eph/>
- KWUN, O.; NICKELS, D.; ALIJANI, G.S. y OMAR, A. (2010). The perceived strategic value of e-commerce in the face of natural disaster: e-commerce adoption by small businesses in post-katrina new orleans. *International Journal of Entrepreneurship*, 14, 71–84.
- LU, Y.; WU, J.; PENG, J. y LU, L. (2020). The perceived impact of the Covid-19 epidemic: evidence from a sample of 4807 SMEs in Sichuan Province, China. *Environmental Hazards*. <https://doi.org/10.1080/17477891.2020.1763902>
- Ministerio de Industria y Comercio [MIC]. (2020). *Biblioteca Virtual MIPYMES*. http://www.mic.gov.py/mic/w/mic/biblioteca_virtual_mipymes.php
- Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social [MSPBS]. (2020). *Decreto N° 3442 del Poder Ejecutivo - Acciones Preventivas*. <https://www.mspbs.gov.py/decretos-covid19.html>

- NYANGA, T. y ZIRIMA, H. (2020). Reactions of small to medium enterprises in masvingo, zimbabwe to covid 19: implications on productivity. *Business Excellence and Management*, 10(Special Issue 1), 22–32.
- PICKERT, R. (2020). U.S. Unemployment Waves Keep Hitting With Millions More Claims. *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-04-23/u-s-jobless-claims-at-4-43-%09million-in-laborrout-s-fifth-week> Retrieved from Bloomberg: April 23, 2020
- RUNYAN, R.C. (2006). Small business in the face of crisis: Identifying barriers to recovery from a natural disaster. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 14(1), 12–26. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5973.2006.00477.x>
- SILINEVIČA, I. (2011). Survival opportunities for small business under economic crisis condition in the case of Latgale region. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 2(26), 212–219.
- SPILLAN, J. y HOUGH, M. (2003). Crisis planning in small businesses: Importance, impetus and indifference. *European Management Journal*, 21(3), 398–407. [https://doi.org/10.1016/S0263-2373\(03\)00046-X](https://doi.org/10.1016/S0263-2373(03)00046-X)
- SURYAWANSHI, R. y MORE, V. (2020). A Study of Impact of COVID-19 Outburst and Lockdown on Business of Small Proprietors and Businesses in Maharashtra State. *Purakala UGC Care Journal*, 31(12), 215–224.
- SYED, M.H.; KHAN, S.; RABBANI, M.R. y THALASSINOS, Y.E. (2020). An Artificial Intelligence and NLP based Islamic FinTech Model Combining Zakat and Qardh-Al-Hasan for Countering the Adverse Impact of COVID 19 on SMEs and Individuals. *International Journal of Economics and Business Administration: Vol. VIII (Issue 2)*.
- WILLE, D., HOFFER, A. and MILLER, S.M. (2017), "Small-business financing after the financial crisis – lessons from the literature", *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, Vol. 6 No. 3, pp. 315-339. <https://doi.org/10.1108/JEPP-D-17-00005>
- YI, V. Z. (2020). Struggle of Malaysian SMEs During the COVID-19 Pandemic. KSI Strategic Institute for Asia Pacific. Retrieved from <https://kasi.asia/publications/struggle-of-malaysian-smes-during-the-covid-19-pandemic/>