

TRABAJO FINAL DE PRÁCTICA PROFESIONAL



# LOS EFECTOS DEL COVID 19 EN LAS PYMES DE ARGENTINA

**Carrera:** Contador Público

**Integrantes:** Daiana Oliva

Adrián Piñeyrua

Natalia Romero

**Tutor:** Adrián Gutiérrez Cabello

**Cotutora:** Agustina Ciancio

**Año:** 2022

## Índice

Resumen.....	4
Palabras claves.....	5
Introducción .....	5
Hipótesis.....	6
Metodología Aplicada .....	6
Marco conceptual .....	7
Enfoque comercial .....	7
Desafíos COVID19 .....	8
Otros desafíos de menor relevancia .....	10
Desafíos postpandemia para el enfoque comercial.....	11
Enfoque relacionado a los recursos humanos.....	12
Gastos.....	12
Dotación .....	12
Teletrabajo.....	12
Salarios y cargas sociales .....	13
Enfoque impositivo .....	16
Medidas dirigidas a reducir el impacto por el pago de impuestos en organizaciones .....	16
Enfoque financiero.....	17
Análisis de indicadores.....	18
Indicadores de venta.....	18
Margen sobre ventas .....	20
Indicadores financieros .....	22
Interpretación de los indicadores financieros .....	22
Análisis de indicadores según los Estados Contables relevados.....	23
Solvencia.....	23
Liquidez corriente .....	25
Prueba ácida .....	27
Inmovilización del capital .....	29
Endeudamiento.....	31
Rentabilidad.....	33

EBITDA .....	34
Patrimonio .....	36
Rotación de activos .....	37
Encuesta .....	39
Resultado de la encuesta .....	39
Enfoque comercial .....	39
Enfoque de los recursos humanos .....	41
Enfoque impositivo: .....	43
Enfoque financiero: .....	45
Conclusiones.....	46
Conclusión personal de Daiana Oliva .....	46
Conclusión personal de Adrián Piñeyrúa.....	47
Conclusión personal de Natalia Romero .....	47
Bibliografía .....	49
Anexos.....	51

## Resumen

El siguiente trabajo tiene como objetivo investigar, comprobar y visualizar los efectos que produjo el aislamiento social, preventivo y obligatorio en las pymes a través del análisis de indicadores financieros.

Serán desarrollados los aspectos más afectados en las empresas: comercial, recursos humanos, financiero e impositivo, así como también los comportamientos y estrategias que adoptaron para poder mitigar y minimizar la crisis producida por el Covid-19.

Esta pandemia afectó a todas las economías del mundo. En Argentina, el impacto fue mayor debido a las constantes crisis económicas que, en ocasiones, determinó en el cierre definitivo de PYMES.

Las empresas del estudio de casos fueron agrupadas en manufactureras y de servicios. Esta división se debe a que se vieron afectadas de distinta forma por el Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO) promulgado por el gobierno nacional que frenó la actividad económica.

Se llevó adelante la recopilación de los últimos Estados contables cerrados de dichas empresas con el fin de efectuar comparaciones con el ejercicio cerrado anterior (correspondiente al período pre-pandemia) mediante el análisis de variaciones de los indicadores financieros calculados con la información relevada.

Por otro lado, una encuesta efectuada a las empresas de nuestro estudio de casos permite enriquecer el análisis al obtener información complementaria acerca de las decisiones tomadas para sobrellevar la pandemia.

Finalmente, en el estudio de casos se observó comportamientos distintos entre ambos grupos de empresas: manufactureras y de servicios. Dentro de cada uno de ellos, a su vez, es posible asociar dicho comportamiento con el tipo de actividad que desempeñan.

Se verificó un alto grado de estrategias correctamente implementadas relacionadas a aprovechamiento de beneficios en materia de salarios, financiamiento externo e inversiones en los casos que fue posible. En consecuencia, altas proporciones de los casos investigados arrojaron resultados positivos en las comparaciones efectuadas.

De todas formas, existen casos con impacto negativo que representan un mínimo porcentaje. Cabe distinguir que lo obtenido no refleja lo acontecido a nivel país: según indica la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su informe titulado “Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación” el 63% de las microempresas y el 42% de las pequeñas empresas pertenecen a sectores fuertemente afectados, e incluso proyectaron un porcentaje considerable de cierre de estas firmas.

## Palabras claves

PYME – Pandemia – Covid-19 – Impacto

## Introducción

En la República Argentina existe un gran número de pequeñas y medianas empresas, de vital relevancia en la economía.

Se trata de un sector que ha tenido que atravesar crisis de forma sistemática, resultando muy golpeado por ellas. En primer lugar, fue la crisis de la hiperinflación del '89, luego llegó la crisis del 2001, resultado de una década de decadencia de la industria nacional. Ahora se enfrenta a una nueva crisis sin precedente en la edad moderna: una pandemia frena al mundo y a la economía.

En el siguiente trabajo se pretende hallar respuestas a las siguientes preguntas: ¿Podrán las pymes argentinas reinventarse y sobrevivir? ¿Tendrán efectos peores que los sufridos en las crisis anteriores?

Si bien no todos los sectores se vieron impactados de igual manera, todos debieron tomar medidas en cuatro aspectos vitales para la empresa: comercial, recursos humanos, impuestos y finanzas.

Los sectores menos perjudicados por la pandemia serían aquellos considerados esenciales para afrontarla, ya que su actividad en ningún momento se vio interrumpida: sector salud, industria alimentaria, industria farmacéutica, equipamiento médico y productos de higiene personal y limpieza.

Otros sectores se vieron afectados en menor medida por considerarse actividad esencial para la sociedad: supermercados, farmacias, estaciones de servicio, el transporte público de corta distancia (con restricciones), telecomunicaciones y medios de comunicación, entre otros.

Los sectores más perjudicados lo fueron por estar asociados a las propias medidas de aislamiento social para contener la pandemia: sectores industriales de productos “no esenciales”, el comercio de productos “no esenciales”, la construcción, los trabajadores de casas particulares, hoteles y restaurantes, actividades inmobiliarias, transporte de media y larga distancia, entre otros.

## Hipótesis

Las PYMES argentinas sufrieron el impacto económico del COVID19. La magnitud de este efecto tuvo estrecha relación con la actividad que desempeña la empresa y con los bienes y/o servicios que brinda.

## Metodología Aplicada

Se utilizará una metodología de investigación cuantitativa, en función del análisis de los Estados contables de las empresas del estudio de casos, realizando una comparación entre los presentados en los períodos de pre-pandemia y pandemia.

Haciendo uso de esta información, se irán contrastando los distintos índices obtenidos para poder arribar a conclusiones sobre lo investigado.

Se organizarán los casos en dos grupos: empresas manufactureras y empresas de servicios, ya que poseen comportamientos y respuestas diferentes a la crisis por la pandemia.

También será una investigación de tipo cualitativa, llevada adelante por medio de una encuesta que brinde información de la visión de las empresas sobre el tema a desarrollar.

## Marco conceptual

### Enfoque comercial

En el aspecto comercial las pequeñas y medianas empresas debieron rápidamente implementar estrategias de comercialización destinadas a mantener niveles de ventas que les permitan atravesar la pandemia, a pesar de la disminución de la actividad económica.

Las estrategias implementadas son diversas y cada una de ellas presenta ventajas y desventajas.

La más exitosa fue la adopción del E-commerce como plataforma de venta. Durante el año 2020 ocurrió el denominado “boom del e-commerce”. De acuerdo con los datos de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), durante ese año la facturación de comercio electrónico en Argentina aumentó 124% respecto del año anterior, siendo de 905 millones de pesos, mostrando similares niveles de aumento en la cantidad de productos ofertados.

La mayor ventaja de esta estrategia, y probablemente el motivo de su éxito, radica en que su implementación no está directamente relacionada con el tamaño de la empresa: hasta el más pequeño emprendedor puede implementar su canal de venta electrónico sin que implique un gran desarrollo técnico o una gran inversión.

La implementación del e-commerce presenta dos ventajas adicionales. En primer lugar, la reducción de los costos y gastos necesarios para mantener tiendas físicas y, en segundo lugar, la eliminación de la barrera al consumo que representa tener un horario limitado de atención al público.

En cuanto a desventajas, la distribución de productos podría convertirse en una de ellas si la empresa no se encuentra preparada para dar respuesta a la mayor demanda generada por el nuevo canal de venta.

Un estudio publicado por la Organización Mundial del Trabajo (OIT) acerca del impacto del COVID-19 en cadenas de suministro en el cono sur de América: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, respalda lo desarrollado en los párrafos precedentes al afirmar: “El comercio electrónico ayudó a expandir las oportunidades de las PYMEs para diversificar y acceder a nuevos mercados, así como para disminuir sus costos de comercialización y reducir las brechas respecto a los segmentos dominantes de la cadena, generando una mejora económica y social. Asimismo,

continúa afirmando que “la mayoría de las PYMEs no estaban preparadas para enfrentar los desafíos del desarrollo de canales de venta on-line. Algunas encontraron en las redes sociales el medio más adecuado para alcanzar su mercado objetivo en tanto otras desarrollaron sus propios canales de venta a través de plataformas más sofisticadas. Otro grupo decidió integrarse a plataformas digitales que integran la compra con el despacho (“superapps”) o incorporarse a plataformas de ventas on line como Mercado Libre.”

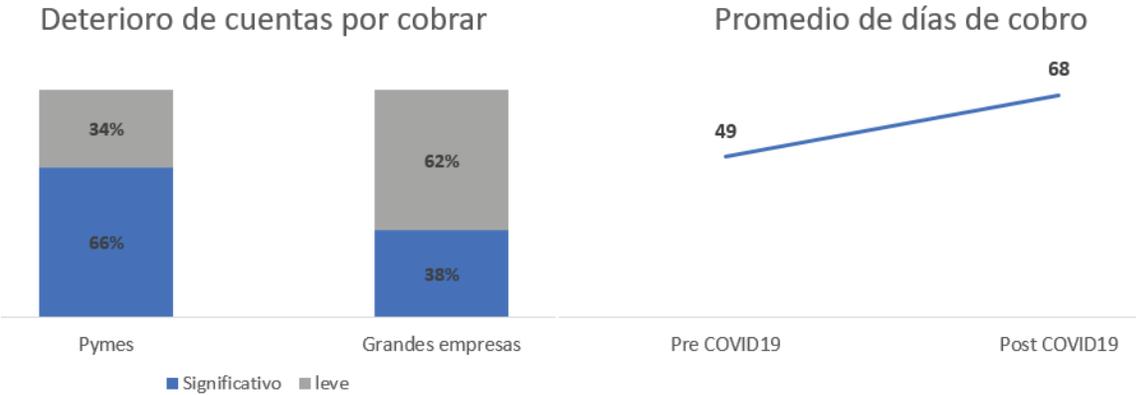
### Desafíos COVID19

Al margen de que, gracias a la implementación exitosa de la estrategia de e-commerce muchas Pymes lograron sobrellevar el período más crudo de la pandemia, se presentaron otros desafíos.

El primero de ellos fue el deterioro o la ruptura de la cadena de pagos, mediante la cual se asegura el flujo de dinero a utilizar para abonar compras de mercadería o cancelar otras obligaciones. En condiciones normales se trata de un proceso continuo que da lugar a que la actividad económica se lleve a cabo. Cada agente debe responsablemente hacer frente a la obligación adquirida en tiempo y forma, si esto no ocurre la cadena de pagos se ve frenada: el problema financiero que se evidencia mediante cheques rechazados y facturas impagas se traslada al plano productivo y se refleja en empresas que no pueden comprar insumos para abastecerse ni pagar salarios de empleados (Proganó, 2020).

Una encuesta realizada por la consultora PricewaterhouseCoopers Argentina muestra un fuerte deterioro en la cadena de pagos, el promedio de días de cobro se estima que pasará de 49 días (PreCOVID19) a 68 días (PostCOVID19), con un mayor impacto en Pymes que en grandes empresas.

**GRÁFICO 1: DETERIORO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN PYMES Y GRANDES EMPRESAS Y EL IMPACTO COVID19 EN LOS DÍAS DE COBRO PROMEDIO.**



**Fuente: Elaboración propia en base a información de encuesta realizada por PricewaterhouseCoopers Argentina en abril 2020 acerca del impacto COVID19 en los negocios.**

El segundo desafío lo constituye el impacto de la pandemia en la cadena de suministros.

Al respecto, el estudio ya mencionado de la OIT afirma que “la caída de la demanda afectó especialmente a las cadenas de las industrias de la confección, automotriz y a la cadena energética en Argentina, con consecuencias importantes de destrucción de empleo y empeoramiento de las condiciones de trabajo. Aun cuando la crisis tuvo un efecto generalizado, su impacto fue mayor para las PYMEs que se ubican en los eslabones más precarios de las cadenas, mientras que el impacto en las empresas líderes fue menor”.

El impacto en el abastecimiento y la logística fue evidente tanto a nivel nacional, apalancado por las medidas sanitarias del gobierno tendientes a disminuir la circulación, como a nivel mundial.

Algunos productores de insumos de relevancia en procesos productivos se vieron afectados en los meses de surgimiento de la pandemia por una caída de la actividad, para luego sufrir un shock de demanda.

Esta reactivación fue tal que incluso las más grandes compañías encontraron inconvenientes para hacer frente a dicha demanda: sus clientes requerían rearmar niveles de inventarios agotados y, para lograrlo, los pedidos de materia prima debían ser muy superiores a los de lotes de compra habituales.

Muchas empresas tuvieron paradas en su producción. Algunas, incluso, sufrieron el cierre total de sus plantas productivas. Por esto, el stock ofrecido a la venta fue bajo.

Si se trata de insumos que son parte de un proceso de valor de otro sector de la economía, el problema de abastecimiento se traslada al siguiente eslabón de la cadena de consumo convirtiendo el faltante en un sector de la economía a la totalidad.

Un ejemplo muy notorio es la compra a gran escala de alcohol para ser utilizado en el sistema sanitario de cada país, pero también en la producción de alcohol en gel. Ocurrió que empresas que nada tenían que ver con ese producto, vieron en la venta de alcohol en gel una oportunidad y activaron su producción. Lo mismo ocurrió con la venta de barbijos.

En forma conjunta con el problema del abastecimiento, se presenta el de la logística. La repentina reactivación económica mundial se reflejó en la circulación de mercadería: saturación de los puertos de todo el mundo, tráficos terrestres sin flota ni personal suficiente para dar respuesta a la demanda y los insumos necesarios para transportar las cargas, como por ejemplo pallets de madera, sufrieron escasez.

Por último, pero no menos importante y alineado con el problema en la logística, se presenta un aumento generalizado de los costos, resultado tanto de la contracción de la oferta de insumos como de la escasez sufrida en materia de transporte de mercancías.

### Otros desafíos de menor relevancia

Algunas empresas encontraron un desafío al organizar sus ventas en función de la omnicanalidad, mediante la cual se logra llegar a los clientes de todas las maneras posibles, brindando la misma atención.

Se consigue así, estar presente en la mayor cantidad de canales a los cuales el cliente puede potencialmente acceder en busca de productos y servicios.

De esto se desprende un nuevo desafío, sobre todo en caso de Pymes de muchos años de antigüedad: la utilización de las redes sociales como nuevo medio para acercarse a los clientes. Muchas Pymes comenzaron a ofrecer sus productos en páginas web como Instagram y Facebook.

La venta en plataformas digitales también puede representar un desafío si no se tiene el know-how necesario.

En este sentido, el gobierno nacional lanzó la red de asistencia digital para Mi Pymes. Según informa el sitio web del Ministerio de Desarrollo Productivo se trata de un “Espacio de colaboración público-privada creado en el marco de la emergencia sanitaria y destinado a ofrecer productos, servicios y soluciones tecnológicas bonificadas para impulsar y facilitar la digitalización de las MiPyMEs”.

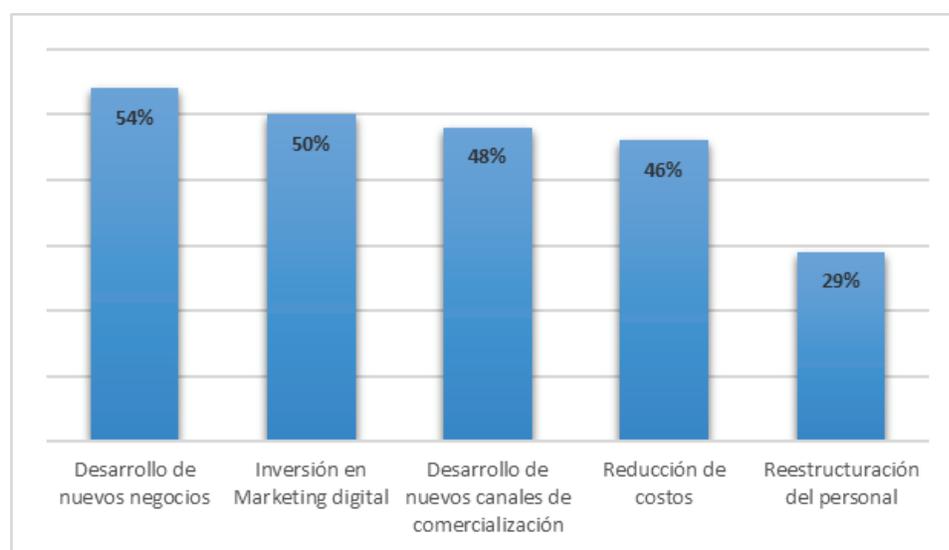
Con esto, las pymes podrían acceder a descuentos y promociones para el desarrollo de plataformas online para vender en época de pandemia, mediante un listado de los prestadores afectados a la red como, por ejemplo, Tiendanube, muy elegido por las pymes y los emprendedores.

### Desafíos postpandemia para el enfoque comercial

A comienzos del 2021 PricewaterhouseCoopers Argentina efectuó una encuesta a empresarios del sector Pymes acerca de las medidas a implementar para levantar a sus empresas en la postpandemia.

Los resultados publicados son los del cuadro siguiente, mostrando como medidas primarias las relacionadas a expansión de negocios y de ventas.

**GRÁFICO 2: PRINCIPALES MEDIDAS POST PANDEMIA A IMPLEMENTAR POR LOS EMPRESARIOS ARGENTINOS**



**Fuente: Elaboración propia en base a información de encuesta realizada por PricewaterhouseCoopers Argentina en mayo 2021 acerca de las expectativas 2021 de las pymes argentinas.**

## Enfoque relacionado a los recursos humanos

La pandemia Covid-19 impactó de lleno en el sector de recursos humanos de las PYMES. Dado que el riesgo recaía sobre la salud de las personas, fue el primer aspecto donde se tuvo que accionar.

Todos los movimientos realizados por las empresas en un principio dependían directamente de la industria a la que pertenecían.

### Gastos

Por un lado, las empresas se vieron obligadas a incurrir en gastos extras, para aplicar protocolos de seguridad que aseguren el cuidado de los trabajadores. Debieron comprar insumos extraordinarios, como alcohol, triplicar la inversión en productos sanitizantes y en personal de limpieza. En muchos casos fue necesario modificar la estructura del lugar de trabajo y destinar fondos para traslados de los empleados, acciones tendientes a evitar todo tipo de contacto con personas ajenas al establecimiento.

### Dotación

La productividad de las empresas se vio afectada por las medidas de confinamiento implementadas por el gobierno nacional que exigían menor dotación para mantener el distanciamiento entre el personal de planta productiva: menos personas trabajando, en turnos reducidos o jornadas extendidas a 12 horas con días intermedios de descanso.

### Teletrabajo

Al intentar reducir la circulación de personas surgió la necesidad de implementar el formato de trabajo home office, que le permite al empleador mantener su dotación trabajando desde su hogar.

El teletrabajo les proporciona a las empresas beneficios económicos: ahorro en alquiler de oficinas, en consumo de luz eléctrica, en insumos de limpieza e higiene, en insumos de librería y en renta de lugares de estacionamiento. Otros beneficios adicionales son: mejor ambiente laboral, mayor lealtad de los trabajadores, disminución de la deserción laboral y reducción de la ociosidad durante las horas de trabajo, ya que suprime momentos de charla y distensión entre empleados.

En términos generales el teletrabajo impacta positivamente en la economía de la empresa, otorgando grandes beneficios a los empleadores. Sin embargo, muchos dueños de pymes

argentinas se mostraron reacios al cambio y la desconfianza en el desempeño de sus empleados hizo que la implementación de este formato de trabajo fuera menos aceptada. Situación contraria ocurrió en las multinacionales que expresaron al máximo esta modalidad.

Por la mencionada desconfianza la mayoría de las pymes retomó la presencialidad plena apenas comenzó la apertura de las actividades.

### Salarios y cargas sociales

Uno de los aspectos más preocupantes para las pymes lo representó el momento en el cual se vieron imposibilitados de asumir el cumplimiento de sus obligaciones de pago de salarios y cargas sociales de los empleados.

El gobierno nacional implementó una serie de decretos, medidas y beneficios para ayudar a las empresas a mitigar este problema, enumerados a continuación:

#### **1. Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP)**

Acerca de este programa el sitio web del gobierno nacional enuncia: “Es una de las herramientas para cuidar el trabajo, garantizar la producción y amortiguar el impacto económico generado por la crisis del Covid-19. Está destinado a empresas de todos los tamaños, empleados, monotributistas y autónomos”.

Como ayuda a aquellas empresas que vieron afectadas sus ventas, este programa cubre el 50% de un salario mínimo, del 50% restante debe hacerse responsable la empresa. Esta medida resultó de gran ayuda sobre todo para pymes con una actividad escasa o nula en pandemia, que veían imposible cubrir los sueldos de los empleados.

Pero, así como en muchos casos la necesidad era real en muchos otros no. Esta situación se visibilizó en pymes que, al mismo tiempo que solicitaban la adhesión al programa ATP, se dedicaban a comprar divisas extranjeras, como claro aprovechamiento de la situación financiera que se presentaba. Como medida, el gobierno debió efectuar intimaciones a estas empresas.

Otra condición que cumplir por las empresas fue la imposibilidad de efectuar la distribución de dividendos. Tampoco podrían hacer recompra de acciones ni transferir fondos a firmas establecidas en países no cooperantes.

Como beneficio adicional de este programa se plantea la postergación o reducción de hasta el 95 % del pago de los aportes patronales.

## **2. Créditos a tasa subsidiada convertible**

Tal como el decreto 621/2020 (BO 27/7/2020) enuncia: “Las empresas que realicen actividades no consideradas críticas podrán acceder a un crédito a tasa subsidiada para el pago de sueldos”. La tasa de interés nominal anual y el porcentaje de la bonificación de tasa se definen de acuerdo con el incremento de la facturación de la empresa en relación al año anterior.

Este crédito fomentó la permanencia de los puestos de trabajo e intentó estimular el desarrollo de nuevos puestos de trabajo.

Muchas de las empresas investigadas en este trabajo intentaron acceder a este crédito, motivados por la baja o nula tasa a pagar. Posiblemente eran solventes para pagar sueldos, pero el aprovechamiento de este crédito representaba quedar con resto para utilizar en el desarrollo de su actividad.

Las empresas de servicios, de las más perjudicadas desde el inicio del Covid-19, mostraron honesta necesidad de acceder a la ayuda para el abono de remuneraciones.

En todo caso, las empresas adheridas a dicho programa se someten a ciertos requisitos, tales como evitar la suspensión de empleados e intentar aumentar el número nominal. El cumplimiento de dichos requisitos posibilita el beneficio de reintegro parcial o total del préstamo luego del pago de la última cuota de este.

## **3. Prohibición de despidos y suspensiones**

Otra de las medidas del gobierno fue la emisión de un decreto para frenar despidos masivos y sin justificación y suspensiones.

A través del DNU 413/2021 publicado en el Boletín Oficial en junio de 2021, el Poder Ejecutivo Nacional prorrogó esta prohibición hasta el 31 de diciembre de 2021, en el marco de la emergencia sanitaria declarada por la Ley 27.541.

A pesar de encontrarse en vigencia del decreto, existieron empresas que efectuaron despidos, alegando mal rendimiento del empleado. El empleado, mediante acciones legales,

puede considerarse despedido e intimar a que la empresa realice su adecuada liquidación por antigüedad más la multa (tope de \$500.000 máximo) por despedirlo bajo vigencia del decreto.

Los empresarios cometen este tipo de infracciones asumiendo los riesgos de ser multados. Sólo con la presentación de pruebas y respaldos fehacientes de lo que afirman se evita caer en penalidades.

#### **4. Inasistencia justificada para personas que tengan a su cargo el cuidado personal de niñas, niños y/o adolescentes.**

Esta última medida otorga el goce de días de licencia a los empleados que deban atender el cuidado de hijos menores de edad sin estar afectados al teletrabajo.

Impacta negativamente a las pymes, y a todas las empresas, dado que la dotación se ve reducida y la productividad afectada.

Este punto se implementó mediante la Resolución 207/2020 del Ministerio de Trabajo. Dicha resolución indica que el empleador y/o empleadora tiene la obligación de considerar justificada la inasistencia del trabajador y/o trabajadora cuya presencia en el hogar resulte indispensable para el cuidado del niño, niña o adolescente. Se puede acoger a esta dispensa solo un progenitor o persona responsable por hogar.

A pesar del impacto negativo en la producción de la empresa, se trató de una medida sumamente necesaria, con establecimientos educativos cerrados por el aislamiento estricto resultaba difícil, para los tutores de los niños menores, no gozar de este decreto.

El impacto para las empresas fue menor en casos de trabajos afectados al teletrabajo, pero en el caso de personal de áreas de producción fue más alto: implicaba continuar pagando salarios y todos los beneficios que el personal gozaba con anterioridad a este decreto, sin contraprestación alguna. Lo único que se pudo omitir abonar fue el presentismo.

Pero aparte de todo lo mencionado, lo que resulta interesante destacar es la evolución producida como resultado de los cambios implementados por el covid19 que conduce a los siguientes interrogantes: ¿Habrà un cambio cultural definitivo en las pymes? ¿El covid-19 dejarà una huella en este aspecto, ya que fue el primero donde impacto la pandemia? ¿Cambiarà la función del sector de Recursos humanos dentro de la organización?

## Enfoque impositivo

A continuación, se enuncian las principales novedades de acompañamiento al sector Pyme durante la pandemia:

- ❖ Exención de pago de impuestos para entidades Pyme y microempresas: Se redujo la tasa impositiva o se la mantuvo igual a la del año anterior. Los convenios de doble tributación ya estaban vigentes antes de la pandemia y sólo aplican a entidades que exportan e importan.

- ❖ Los vencimientos del impuesto a las ganancias se vieron modificados para persona humana no para persona jurídica. Para los primeros meses no se modificaron, sino que se dieron ayudas para abonarlo (planes de pagos/excepción por única vez/prorrogas).

- ❖ Fiscalizaciones: suspensión de la exigibilidad de expedirse ante una posible fiscalización.

## Medidas dirigidas a reducir el impacto por el pago de impuestos en organizaciones

Las medidas adoptadas por el gobierno nacional para el alivio y reducción de los impuestos en las empresas son diversas y abarcan un abanico de posibilidades aplicables a las organizaciones con actividad esencial y no esencial, o como se describen debajo, las actividades críticas.

El gobierno estableció políticas de reducción para el pago de impuestos que fueron congruentes y oportunas. Permitieron descomprimir el ahogo de gastos sufridos por las empresas que continuaron pagando el salario de los empleados, a pesar de la disminución o la baja total de la actividad.

Por ejemplo, en cuanto a los planes de pago para saldar deudas impositivas o de seguridad social, existió la flexibilización de las condiciones para aquellas empresas que realicen actividades críticas o no esenciales.

La resolución 4992/2021 define procedimientos a seguir, pero no da razón acerca de habilitación de pago de las deudas o de condonación de estas debido a la disminución de la actividad. En este sentido, el fisco no actuó pro-contribuyente y con el transcurso del tiempo en pandemia, el peso de las deudas se acrecentó. Si bien existieron herramientas, como la implementación del REPRO y la exención a contribuciones patronales, no fue suficiente. Aval de

esto es el margen de negocio de las empresas del estudio de casos de este trabajo, el cual se encuentra en el orden del 30%.

También, la Resolución General 5057 en su Artículo 1° planteó la extensión de los beneficios en las condiciones de los planes permanentes de pagos para los sectores de actividades críticas. La normativa persigue el objetivo de que las cuotas mensuales de los planes no superen el 25% del promedio de ingresos mensuales de cada contribuyente, siendo una medida que mejora el flujo de caja. Los beneficios con extensión de vigencia consisten en permitir obtener hasta 10 planes de pago y un máximo de 8 cuotas para las micro, pequeñas y medianas empresas con una tasa de intereses máxima del 3% mensual.

Por otro lado, la suspensión de inicio de juicios por ejecución fiscal hasta el 30 de noviembre del 2021, regulado en la Resolución general 5052/2021 fue extensivo a las pymes que realicen actividades de las más afectadas, pero con posibilidad de tener una ejecución fiscal si se recibió un aporte solidario por parte del estado. De acuerdo con este criterio, si las empresas recibieron un aporte que fue necesario para el pago de sueldos o simplemente para evitar su cierre, pueden verse frente a la posibilidad de que el estado le inicie acciones legales por incumplimiento o retraso del pago de una obligación. Esto resulta contradictorio y sumamente peligroso para quien accedió al crédito. Por eso, cada decisión en materia fiscal tomada dentro de la compañía requiere de un profundo análisis con el respectivo especialista en el tema.

## Enfoque financiero

En materia financiera, el Estado ha presentado medidas de ayuda que tienen como fin contribuir a la reactivación productiva, destinadas a Pymes de los sectores más afectados por la pandemia, llamados “críticos” por el impacto recibido, los cuales son:

Sector turismo: Crédito otorgado por el Banco Nación para financiar capital de trabajo y gastos de evolución.

Sector cultura: se trata de actividades de esparcimiento incluidas dentro de las prohibiciones del aislamiento obligatorio, por considerarse no esenciales. Las Pymes de este sector podrán acceder a un crédito del Banco Nación, de hasta 2,5 veces la facturación de un periodo prepandémico (con tope de 7 millones de pesos).

Sector gastronómico: otorgamiento de créditos destinados a la compra de bienes para acondicionamiento de bares y restaurantes (que pudieron haber permanecido cerrados por

tiempo prolongado durante la pandemia). Los bienes para los que aplica esta medida se encuentran taxativamente detallados en la página web del ministerio de desarrollo productivo.

## Análisis de indicadores

### Indicadores de venta

Se establece un análisis del sector comercial con una revisión de las ventas segregado por los rubros manufactura y servicios y periodos prepandémico y pandémico.

La variación de las ventas de un período a otro denota un incremento de 9,5% en la industria manufacturera y de 34 % en servicios. Estos datos surgen de las empresas que componen el estudio de casos de este trabajo de investigación.

Existen dos formas de entender el crecimiento de las ventas desde el enfoque comercial:

- 1)     a) Por la rotación de los inventarios. Aplica a empresas manufactureras.  
       b) Por estrategias de venta. Aplica a empresas de servicios.
- 2)     Por incremento de precios de la economía, debido al impacto de la inflación.

Mediante el ratio de rotación de inventarios se obtiene información relacionada con el comportamiento de las ventas. La forma de cálculo del índice considera el costo de la mercadería vendida y el inventario promedio de los bienes de cambio. A su vez se efectúa el análisis considerando que los Estados contables relevados cumplen con las normas contables definidas en la Resolución Técnica n°17, de reconocer la venta en el momento en que se produzcan los hechos sustanciales que provocan una variación patrimonial.

La información extraída del estudio de casos comprueba que la rotación de los inventarios no permite asumir incrementos en las ventas, sino que el ratio calculado indica que durante la prepandemia y en el periodo del año con limitación en la actividad, no se modificó.

Ahora bien, atendiendo al segundo de los factores que describe un incremento de las ventas en los periodos comentados mediante un análisis vertical de los Estados contables, se verifica que los resultados operativos de las empresas en cuestión se mostraron favorables con respecto al periodo base. ¿Qué significa esto? Argentina sufre el impacto constante de la inflación, debido a las políticas cambiarias y monetarias de los distintos gobiernos. Según la norma contable Resolución Técnica N°39 - modificación 20/2014 en el inciso d) enuncia determinar: “(i) el

parámetro cuantitativo de una variación en el nivel general de precios, que se aproxime o sobrepase el 100% acumulativo en tres años”. Una vez que se determina que la inflación supera este porcentual en dicho periodo, se considera que la empresa se encuentra en un contexto inflacionario que la obliga a presentar los Estados contables con ajuste por inflación contable, el cual se verá reflejado en la correspondiente cuenta denominada RECPAM (Resultado por exposición a los cambios en el poder adquisitivo de la moneda). Ésta contiene todos los ajustes a los rubros no monetarios de acuerdo con la inflación del período. Como el Estado de resultados contiene elementos tanto monetarios como no monetarios, se muestra afectado por este concepto y con ello también, el resultado de la compañía.

Los índices de precios al consumidor, publicados en el sitio oficial del Instituto Nacional de Estadística y Censos arrojan un incremento de más del **35%** en los últimos años cerrados.

**TABLA 1: INFLACIÓN DE LOS ÚLTIMOS AÑOS CALENDARIO CERRADOS.**

Año	Inflación
2018	47.6
2019	53.8
2020	36.1
2021	50.9

**Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.**

Estos datos nos permiten dar cuenta de que los Estados contables presentados en contexto pandemia se encuentran sujetos a ajuste por inflación, de acuerdo con lo indicado en la Resolución técnica n°6, y de que el resultado de las empresas se pudo ver afectado en parte por este indicador, y en menor medida, por el incremento del consumo que afectó a ciertas actividades en período de pandemia.

Algunos ramos de manufactura se vieron favorecidos por el contexto de aislamiento, como por ejemplo artículos de hogar o de construcción. Al someter a la población a permanecer confinados en su domicilio, aquellos que pudieron optaron por acondicionar y mejorar su vivienda, adquiriendo nuevos productos y desechando los antiguos. Esto generó un agregado al consumo, que las compañías supieron detectar y reaccionar ante ello. Esta situación, cooperó también a la afectación de la cadena de suministros, ya que, al intentar satisfacer esa demanda adicional, la materia prima fue insuficiente, generando retrasos y ociosidad en la fabricación.

Para cubrir el faltante se optó por la importación y el reemplazo de los productos necesarios para la producción, a pesar de las restricciones a la compra y venta de divisas (cepo cambiario) existentes desde antes del periodo pandémico y vigentes hasta la actualidad.

A continuación, se resume el resultado que se obtuvo del análisis de las ventas durante la revisión de estos periodos.

La distinción por rubro deja en evidencia que los sectores empresariales sufrieron un impacto diferente. El sector manufacturero, como se indicó arriba, pasó por distintas etapas de acuerdo con la habilitación según la actividad. En algunos casos, no sufrieron afectaciones materiales en su operación. Otros, se vieron muy afectados y por ello, el impacto al resultado fue significativo. De todas formas, la evaluación arroja una variación aceptable que nos permite decir que las compañías se encuentran en una posición satisfactoria para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

En cuanto al rubro de Servicios, se destaca que las empresas del estudio de casos han atravesado satisfactoriamente el periodo pandemia más crudo. Han sabido reconvertirse y ampliar el horizonte de posibilidades de trabajo. Eso se demuestra y queda evidenciado en el cálculo de los indicadores: la conclusión es satisfactoria.

## Margen sobre ventas

El margen sobre ventas denota el comportamiento de los ingresos en relación con los costos de la empresa. Se calcula de la siguiente manera:  $(\text{Ventas} - \text{Costo}) / \text{Ventas}$ .

Si los costos aumentan sustancialmente y no se acompaña con un aumento de precios, la empresa habrá perdido rentabilidad.

En un país como Argentina, donde la inflación impacta mes a mes en los costos de insumos comprados localmente y la inestabilidad del tipo de cambio perjudica los costos en dólares, es necesario efectuar revisión de precios de productos con alta periodicidad.

En cambio, si el margen sobre ventas se mantiene a lo largo del tiempo o mejora, es posible inferir que el aumento en costos fue acompañado por retoques de precio sin afectar rentabilidad.

Este es uno de los primeros análisis que es posible hacer tomando como punto de partida el Estado de resultados. La utilidad de este indicador radica en que se trata de un cálculo rápido

con dos componentes conocidos, fácilmente evaluables y de alta necesidad dada la coyuntura del país.

Las empresas manufactureras lograron mantener rentabilidad transfiriendo a precios los aumentos de costos, casi en su totalidad. Ninguna de las pymes del estudio de casos sufrió pérdida significativa de la rentabilidad, en promedio la categoría ganó 3 puntos porcentuales de margen de rentabilidad.

Dentro del rubro de servicios, en cambio, se visualiza que todas las empresas del estudio de casos sufrieron, en mayor o menor porcentaje, pérdida de margen durante el período de pandemia Covid 19. En promedio, la categoría perdió 4 puntos porcentuales de margen.

**GRÁFICO 3: EVOLUCIÓN DEL MARGEN SOBRE VENTAS DE EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS, ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y DE PANDEMIA**



**Fuente: Elaboración propia**

Dentro de las empresas manufactureras se encuentran casos de mejoramiento del margen sobre ventas en aquellas empresas que no vieron impacto en su actividad como consecuencia de la pandemia.

En cuanto a las empresas de servicios se verifica que se trata de un sector más afectado dado que presentan dificultades para mantener margen durante la pandemia, en muchos casos tiene que ver con la poca actividad del rubro en el cual operan dado que los servicios que siguieron teniendo demanda en contexto de covid19 fueron únicamente los necesario para mantener operaciones esenciales y el resto debió ajustarse al confinamiento estricto, sobre todo aquellos servicios brindados de forma presencial como los que predominan en nuestro estudio de casos.

## Indicadores financieros

Según la definición de J. Fred Weston en su libro “Finanzas para ejecutivos” podemos agrupar los índices financieros en:

- 1) **Índices de liquidez:** creados con el objeto de medir la capacidad de la empresa para hacer frente a los vencimientos de sus obligaciones en el corto plazo.
- 2) **Índices de leverage:** miden los aportes de los dueños en relación con la financiación proporcionada por los acreedores de la empresa.
- 3) **Índices de actividad:** miden la eficiencia de la empresa en el empleo de sus recursos.
- 4) **Índices de rentabilidad:** miden la eficiencia general de la dirección, de acuerdo con los retornos generados por las ventas y la inversión.

## Interpretación de los indicadores financieros

TABLA 2: INDICADORES FINANCIEROS, DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN NUMÉRICA

Indicador	Tipo de indicador	Fórmula	Interpretación numérica	Significado
Solvencia	Patrimonial	$\frac{ACTIVO}{PASIVO}$	< 0.5	Solvencia inadecuada: no cubre sus deudas con recursos propios
			Entre 0.5 y 1.5	Razonable
			> 1.5	Solvencia adecuada: con su patrimonio alcanza a cubrir totalmente sus deudas
Liquidez corriente (o Razón corriente)	Financiero	$\frac{ACTIVO CORRIENTE}{PASIVO CORRIENTE}$	Menor a 1	Índice inadecuado
			Entre 1 y 1.5	Índice adecuado
			Entre 1.5 y 2	Índice óptimo
			Mayor o igual a 2	Denota ociosidad
Prueba Ácida	Financiero	$\frac{ACTIVO - BIENES DE CAMBIO}{PASIVO}$	Menor o igual a 0.8	Índice inadecuado
			Entre 0.8 y 1	Índice razonable
			Mayor o igual a 1	Índice adecuado
Inmovilización del capital	Patrimonial	$\frac{ACTIVO NO CORRIENTE}{ACTIVO}$	Valores aceptables En sociedades comerciales -> hasta 0.4 En industriales -> hasta 0.6	El valor máximo que puede dar es 1. Mide la inversión en activos fijos de la empresa respecto de su activo total. Será distinto según el tipo de empresa ya que una comercial requiere menos activos fijos que una industria o de servicios, en donde este indicador será mayor.
Endeudamiento corriente	Financiero	$\frac{PASIVO CORRIENTE}{PATRIMONIO NETO}$	Óptimo: Valores alejados de 1	Indica qué proporción de la deuda es de corto plazo, es decir, cuánto deberá pagar la empresa en el primer año. Cuanto más cercano a 1 da, más presión sufrirá la empresa para pagar deudas.
Rentabilidad	Financiero	$\frac{GANANCIA NETA}{VENTAS}$	Valores por encima o debajo de 0% para determinar su razonabilidad	El valor máximo que puede dar es 1 (100%). Mide el costo y los gastos en función de las ventas totales. La rentabilidad aceptable puede determinarse según el rubro, dado que las compañías no mantienen costo de mercadería vendida en sus balances.
EBITDA	Financiero	$INGRESOS - COSTO - GASTOS$	debe ser > 0	Indicador de utilidad para medir la capacidad de una empresa en la generación de beneficios
Patrimonio	Patrimonial	$\frac{PATRIMONIO NETO}{ACTIVO TOTAL}$	Valor Ideal: cercano al 30%	Financiamiento del activo con recursos propios
Rotación de activos	Financiero / de actividad	$\frac{VENTAS}{ACTIVO TOTAL}$	Cuánto > más eficiente es la empresa	Mide la eficiencia de la empresa en la utilización de sus activos para generar ventas.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Weston, F. y Brigham, E (1969)

De acuerdo con la definición de los indicadores financieros, se proporcionan escalas de razón de los índices, en función al resultado de los cálculos efectuados con la información de los estados contables proporcionados. Dicha escala irá desde un nivel bajo a un nivel satisfactorio, evaluando el promedio del ramo de cada índice.

El cuadro anterior describe las características de los principales índices utilizados en el análisis de la situación de las empresas del estudio de casos en los periodos pre-pandemia y pandemia. Se busca determinar la variación porcentual de un periodo a otro.

Análisis de indicadores según los Estados Contables relevados

Solvencia

Se define solvencia como la capacidad que tiene una organización empresarial para hacer frente a sus deudas de corto y largo plazo (es decir, menor o superior a 1 año).

Indica cuánto dinero dispone la empresa entre activos y cuentas por cobrar, por cada deuda que se toma. Si el resultado del cálculo de este indicador es mayor a 1 (uno), entonces cuenta con suficiente efectivo para hacer frente a las obligaciones. Si el pasivo es igual a 0, advierte que la empresa se financia con capital propio, lo que dará como resultado un cálculo de solvencia tendiente a infinito, numéricamente hablando.

**TABLA 3: ESCALAS DE INTERPRETACIÓN DEL ÍNDICE DE SOLVENCIA**

Escala del Índice	Rango
Solvencia inadecuada	$X < 0,5$
Razonable	$0,5 \leq X \leq 1,5$
Solvencia Adecuada	$X > 1,5$

**GRÁFICO 4: SOLVENCIA DE EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS EN PERIODO DE PANDEMIA**



Fuente: Elaboración propia

El estudio de casos demuestra que, a pesar de que varias de las compañías vieron afectados sus niveles de actividad en el 2020 en el marco de la pandemia, pudieron mantener un comportamiento similar al del año 2019 en términos de solvencia. También es destacable que algunas de éstas mejoraron notablemente.

Se ven más afectadas las pymes de servicios por el período de confinamiento estricto sufrido al comienzo de la pandemia, el cual comprometió la actividad de servicios no considerados esenciales. Por este motivo vemos menos proporción de pymes de servicios con variación positiva en comparación a las de manufacturas.

**GRÁFICO 5: VARIACIÓN DEL INDICADOR DE SOLVENCIA ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

Un ratio de solvencia por encima de 1,5 puede ser señal de que existe activo corriente en exceso, que con el transcurso del tiempo puede perder valor, por lo que la recomendación es invertirlo en activo financiero.

De acuerdo a Weston y Brighman (1969), para mejorar el índice de solvencia es conveniente:

- a) Reducir al máximo el pasivo exigible en el corto y largo plazo.
- b) Buscar otras opciones de financiación, por ejemplo, con capital propio.
- c) Aporte o entrada de nuevos socios a la compañía.
- d) Mejorar/optimar las condiciones de cobro a los clientes (reducir el tiempo y límite de crédito).

## Liquidez corriente

El indicador de liquidez corriente da razón sobre la disponibilidad de los recursos para cubrir las obligaciones en el corto plazo. Si el resultado que arroja se encuentra en el rango de 1,5 a 2, indica un nivel óptimo de liquidez. Si el resultado es mayor a 2, entonces la empresa tendrá activos corrientes en exceso u ociosidad y deberán revisar sus estrategias comerciales de venta en el corto plazo, o invertir en activos financieros si se trata de dinero en efectivo. Para el caso del resultado por debajo de estos valores, el análisis será si es adecuado o inadecuado, dando visibilidad a una posible falla en el endeudamiento (mayor pasivo corriente).

**TABLA 3: ESCALAS DE INTERPRETACIÓN DEL INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE**

Escala del Índice	Rango
Inadecuado	$X < 1$
Adecuado	$1 \leq X \leq 1,5$
Optimo	$1,5 < X \leq 2$
Ociosidad	$X > 2$

En las empresas manufactureras se registra un nivel alto de liquidez óptima/adecuada, solo el 10% del estudio de casos muestra un índice de liquidez corriente inadecuado y el 11% denota niveles de ociosidad.

En las empresas de servicios se verifica un mayor número de casos con índice de liquidez corriente que expresa ociosidad en el manejo de sus activos corrientes.

**GRÁFICO 6: LIQUIDEZ CORRIENTE DE EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS EN PERIODO DE PANDEMIA**



Fuente: Elaboración propia

**GRÁFICO 7: VARIACIÓN DEL INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

#### Casos con aumento del ratio de liquidez corriente

La variación entre períodos para las empresas del estudio de casos que mejoraron la condición financiera del indicador en desarrollo, lo hicieron por el aumento del rubro bienes de cambio, lo cual ocurrió principalmente por dos motivos:

1. Contención de aumentos futuros de precios como estrategia para capitalizarse frente a la alta inflación interanual y a la fluctuación de precios consecuencia de la pandemia.
2. Recupero de niveles de stock.

Otros motivos son:

- Cancelación de préstamos de periodos anteriores que disminuyen el pasivo corriente repercutiendo en un aumento del índice.
- Otorgamiento de créditos a los clientes. Dicha acción repercute en un mayor saldo del rubro créditos por ventas del activo corriente.

#### Casos con disminución del ratio de liquidez corriente

Sólo en empresas manufactureras se verifica una variación negativa del indicador entre los periodos prepandemia y pandemia. Dicha variación se encuentra en el orden del -9% y se explica

por aumentos en el pasivo corriente por deudas bancarias y comerciales, que superaron en proporción al aumento del activo.

### Prueba ácida

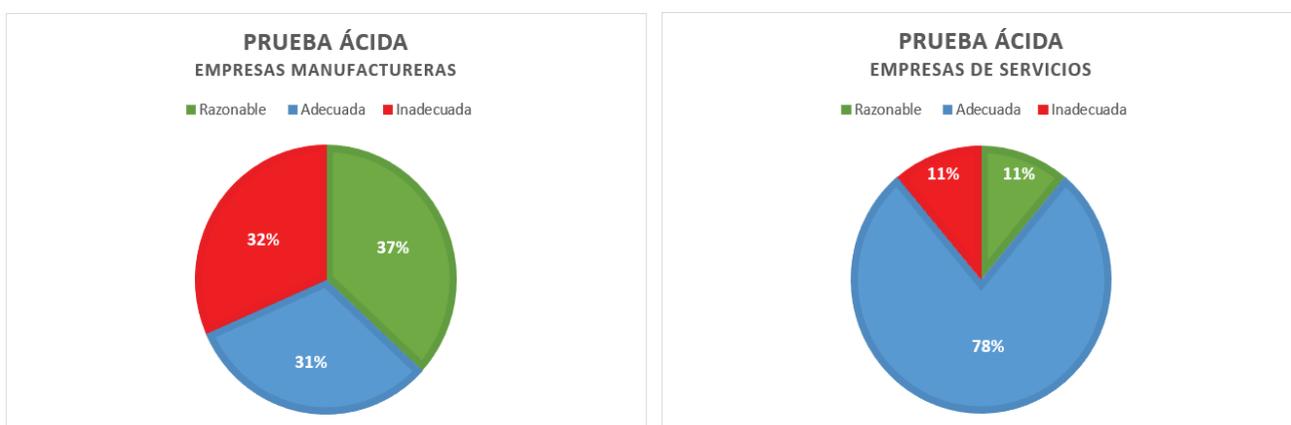
La prueba ácida por definición es un indicador que expresa la capacidad de pago de una empresa a corto plazo, al activo corriente se le resta el inventario en bienes de cambio y esa diferencia se divide por el pasivo corriente, ya que se considera que es la parte menos líquida.

Esta ratio brinda información más específica que el índice anterior, porque proporciona la capacidad de pago más real de la empresa.

**TABLA 4: ESCALAS DE INTERPRETACIÓN DEL ÍNDICE DE PRUEBA ÁCIDA**

Escala del Índice	Rango
Inadecuada	$X \leq 0,8$
Razonable	$0,8 < X < 1$
Adecuada	$X \geq 1$

**GRÁFICO 8: INDICADOR DE PRUEBA ÁCIDA DE EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS EN PERIODO DE PANDEMIA**



Fuente: Elaboración propia

**GRÁFICO 9: VARIACIÓN DEL INDICADOR DE SOLVENCIA ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

En las empresas manufactureras del estudio de casos, se observa un 63% que varía positivamente. Tuvieron una buena capacidad de pago en el corto plazo, esto sin considerar los bienes de cambio que afectarían el resultado bruto de las compañías. Durante el ciclo pandémico se otorgaron préstamos a tasas preferenciales con el fin de ganar liquidez y mejorar el flujo de caja. En general, se tomaron políticas comerciales de cobro a corto plazo y con ello se logró una optimización de capital de trabajo (diferencia entre cuentas a pagar y cuentas a cobrar).

Para el caso de las empresas que tuvieron una variación negativa, se puede concluir que fueron afectadas por el decreto 875/2020 (Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio y Distanciamiento Social Preventivo y Obligatorio). En consecuencia, disminuyeron las ventas del período junto con el rubro caja y bancos (liquidez corriente).

Están los casos que durante el período pandémico arrojaron resultado negativo, lo cual indica que no lograron cubrir el 100% de sus deudas. Lo más adecuado es implementar un plan de acción, como por ejemplo descuentos en las ventas pagadas al contado o, en los casos de las empresas que tienen poca liquidez debido a que mantienen deudas comerciales y financieras que afectan en el corto plazo, una posible solución es armar el presupuesto de las deudas a liquidar y generar un flujo de fondos adecuado mediante la rotación del stock.

En el caso de las empresas dedicadas a servicios denotan variación positiva, con excepción de una sola pyme. Dicha empresa tiene una disminución considerable del índice, pero resulta que esto es positivo ya que el ratio es elevado y si sucede esto significa que posee alta liquidez, lo que

da origen a recursos inmovilizados. Si no se invierten en activos productivos, se genera una ociosidad en el manejo de los fondos disponibles.

### Inmovilización del capital

El índice de inmovilización de capital mide la proporción de recursos productivos sobre el total del activo. Dichos recursos son la parte del activo que se mantiene inmovilizado por formar parte de mi estructura productiva, los llamados activos fijos o no circulantes.

Este indicador muestra resultados en dos sentidos: por un lado, da cuenta de la proporción del activo que no es realizable en corto plazo, es decir, qué porcentaje del activo es inflexible al momento de hacer frente a compromisos económicos. Por otra parte, indica qué tan correctamente se está manejando la capacidad productiva de la empresa. Si una empresa está sobredimensionada en relación con su nivel productivo y de ventas, es muy probable que la inmovilización de capital sea alta.

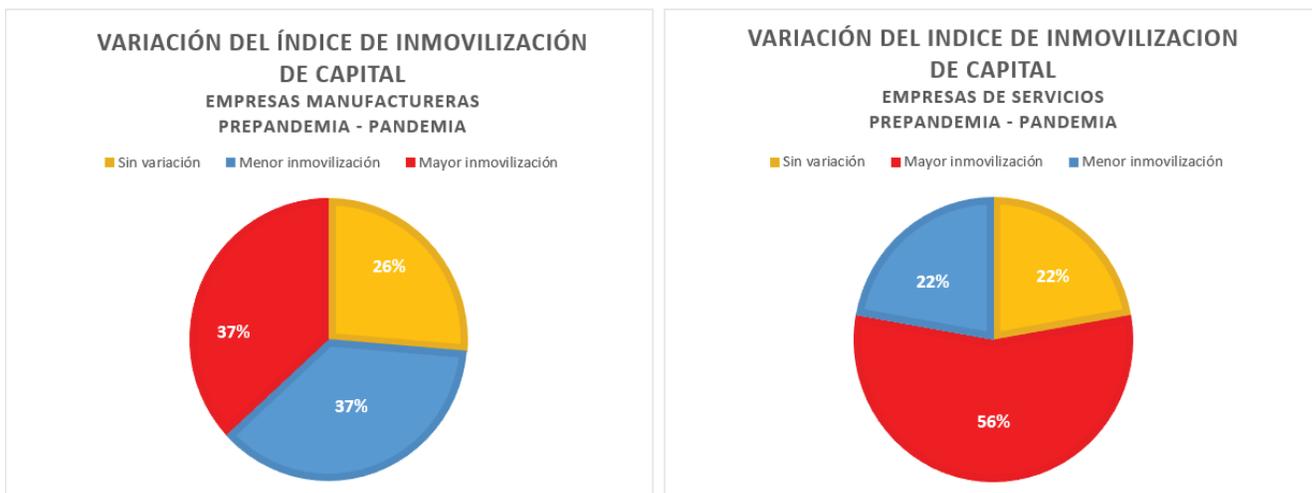
Cabe destacar que el nivel de inmovilización no depende únicamente del manejo de la capacidad productiva sino también, del tipo de empresa del que se trate: será mayor en una empresa industrial, será menor en una empresa comercial o de servicios.

El cálculo del indicador se efectúa respetando la siguiente formula:  $\text{ACTIVO FIJO} / \text{ACTIVO TOTAL}$ .

Para hacer un análisis concluyente y completo es necesario responder a otra pregunta: qué relación existe entre el activo fijo y el patrimonio neto de la empresa. La respuesta dirá que tan saludable se encuentra la empresa en la gestión de los activos fijos: si como resultado se ve que el patrimonio no cubre de forma suficiente el total de activos fijos, la empresa en cuestión presenta los siguientes problemas: insuficiente aporte de capital de los socios frente a los activos fijos necesarios para la marcha habitual de la empresa o excesivos activos fijos frente a las necesidades de la empresa.

En los gráficos se muestra la variación entre períodos pre-pandemia y pandemia del índice de inmovilización de capital.

**GRÁFICO 10: VARIACIÓN DEL ÍNDICE DE INMOVILIZACIÓN DE CAPITAL ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

Dentro de las empresas manufactureras un 37% mostró mayor inmovilización de capital, mientras que el 63% restante logró reducir el índice o mantenerlo. La mayor parte de las empresas que tuvieron este comportamiento lo explican principalmente por un mayor saldo de bienes de uso. Se trata de las pymes menos perjudicadas que tuvieron la posibilidad de invertir en bienes de producción y en rodados para distribución de sus productos. Otra parte considerable responde a mayores créditos por ventas no corrientes por tener que vender a plazo mayor al que habitualmente lo hacían.

El último motivo que explica el mayor índice de inmovilización radica en un aumento de la previsión para deudores incobrables, a causa del deterioro de la cadena de pagos consecuencia directa de la pandemia.

En el caso de empresas de servicios la proporción que presentó mayor inmovilización es del 56%. El comportamiento de este tipo de empresas estuvo estrechamente ligado con el tipo de servicio que brindaban. Mientras que algunas relacionadas con servicios médicos, sanitarios o de transporte tuvieron menor efecto, otras no pudieron evitar sufrir un freno total de la actividad consecuencia del confinamiento estricto de la primer etapa de COVID-19.

Entonces ocurre que, dentro de los casos estudiados en este trabajo, se encuentran diversas explicaciones para la mayor inmovilización.

Por un lado, se observan empresas sin afectación de su nivel de actividad que pudieron invertir en activos fijos para ampliar su negocio. Por el otro, aquellos casos que vieron afectado su nivel de actividad explican su mayor inmovilización por motivos tales como:

- ✓ Existencias de créditos societarios no corrientes: necesarios para el mantenimiento de la empresa afectada por las restricciones afines al confinamiento estricto.
- ✓ Adquisición de bienes de uso para brindar su servicio.

## Endeudamiento

El índice de endeudamiento mide el grado de financiamiento externo. Sirve para comprender la dependencia que tiene la compañía de acreedores externos. Este indicador financiero puede ser medido tanto a corto plazo, en donde se verán las deudas con proveedores, por ejemplo, o a largo plazo con deudas que superan el año de vencimiento donde es posible encontrar como acreedores a los bancos. Es importante distinguir esto ya que da notoriedad de la salud de la empresa: Tal como lo afirma Buffet & Clark en el libro *“Warren Buffett y la interpretación de estados financieros: Invertir en empresas con ventaja competitiva”*, si la compañía presenta ventajas competitivas respecto del resto de las empresas de su sector se mostrará tan saludable que la mayoría de la deuda (o quizás la totalidad) se encontrará en el pasivo a corto plazo, ya que son tan rentables que se autofinancian cuando deben ampliar el negocio o realizar adquisiciones, por lo que nunca deben pedir prestadas grandes cantidades de dinero.

En cuanto a la interpretación del índice, generalmente un indicador de 0,5 o 50% es aceptable, ya que demuestra que la empresa posee condiciones para que siga funcionando, pero deben considerarse las características propias del sector en el que operan para no aislar el resultado de la realidad del negocio.

El cálculo del indicador de endeudamiento se efectúa respetando la siguiente fórmula:  
$$\text{PASIVO/PATRIMONIO NETO.}$$

Si se quisiera medir el endeudamiento a corto plazo la fórmula sería: 
$$\text{PASIVO CORRIENTE/PATRIMONIO NETO.}$$

En este trabajo de investigación se verifica que tanto el índice de endeudamiento general como el de corto plazo presentan el mismo comportamiento dentro del estudio de casos, razón

por la cual solamente se expresa el análisis efectuado sobre el índice de endeudamiento general, más abarcativo.

En los gráficos se muestra la variación entre periodos prepandemia y pandemia del índice de endeudamiento.

**GRÁFICO 11: VARIACIÓN DEL ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

En términos generales, se presentan mayores casos de empresas que mantuvieron el nivel de endeudamiento entre los períodos pandemia y pre-pandemia o que lograron disminuirlo. Las empresas con mayor nivel de endeudamiento representan el 42% en empresas manufactureras y el 22% en empresas de servicios.

El primer grupo presenta un mayor nivel de endeudamiento como consecuencia de:

- Adquisición de préstamos bancarios con distintos bancos para afrontar la pandemia.
- Mayores deudas con sus proveedores, tanto locales como del exterior.
- Mayores saldos de deudas fiscales consecuencia del costo de afrontarlas en período de menor ingreso, algunas de las cuales se adhirieron a planes de pagos con la AFIP.

En el caso de las empresas de servicios también se verifica que el motivo del mayor nivel de endeudamiento radica en presentar un mayor pasivo basado en mayores deudas fiscales y comerciales.

En conclusión, en las empresas de nuestro estudio de casos que empeoraron el nivel de endeudamiento, es generalizado el efecto de tomar pasivo, tanto con el fisco, los proveedores y

los bancos, para afrontar la pandemia, período en el cual el nivel de actividad y la facturación descendieron.

Rentabilidad

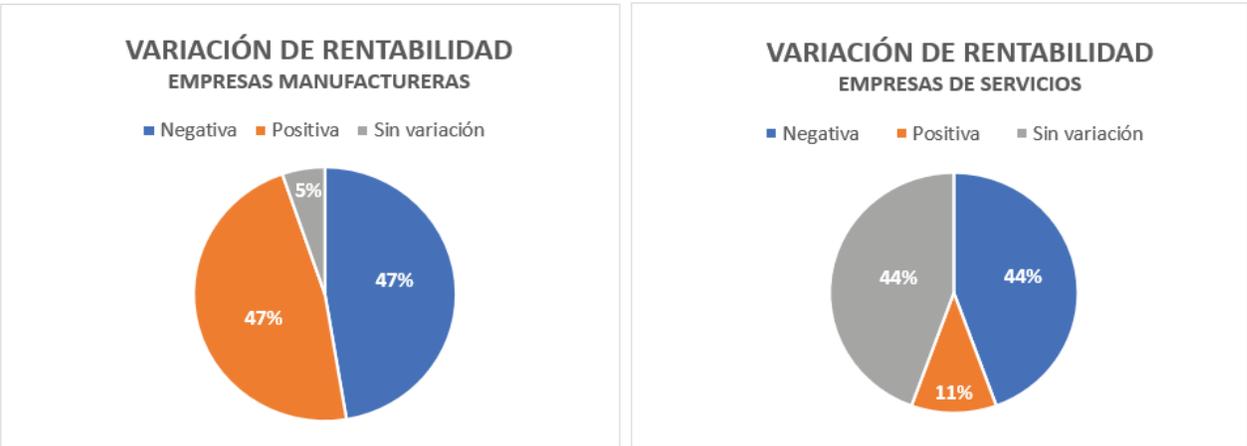
El índice de rentabilidad indica de cuánto dinero dispone la empresa luego de descontar los gastos efectuados por el giro del negocio. Para el cálculo se deben considerar las ventas devengadas del período, que incluyen las cuentas por cobrar y las ventas cobradas durante el ejercicio, considerando los gastos administrativos, comerciales y financieros. El análisis determina cuánto dinero ingresó a la empresa (según el criterio de lo devengado) y cuánto dinero queda como beneficio (antes de impuestos).

**GRÁFICO 12: ÍNDICE DE RENTABILIDAD ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

**GRÁFICO 13: VARIACIÓN DEL ÍNDICE DE RENTABILIDAD ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

Las empresas del estudio de casos dedicadas a la producción y comercialización de mobiliarios tuvieron un excelente rendimiento durante la pandemia. En dicho periodo, este sector se vio favorecido por el deseo de las personas de mejorar las condiciones de sus hogares, lo cual se tradujo en un incremento en las ventas. Con ello, apareció la posibilidad de expansión para mejorar el cash Flow de gastos en capital, también llamados Capex (inversión en activo fijo para optimizar e incrementar el flujo de fondos futuro) o saldar deudas y disminuir los pasivos de corto plazo.

En el resto de las pymes del estudio de casos, se denota una caída en sus ventas durante el período de pandemia. Se debe a que las actividades estuvieron restringidas por no encuadrarse como esenciales. En estos casos es posible que se requiera explorar una nueva área de negocio que permita desarrollar fuentes de ingresos extra y así, al ofrecer otro tipo de servicios, se encuentre un salvoconducto de esta situación particular.

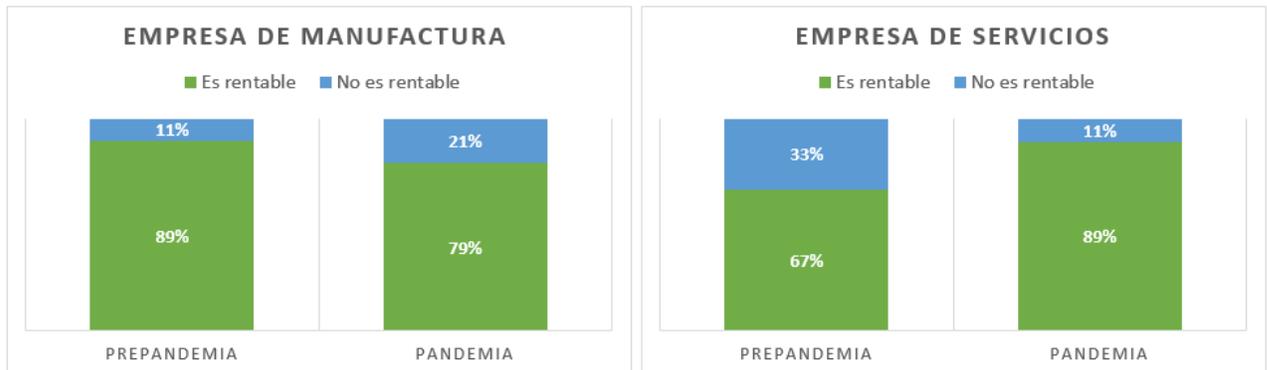
Esto también amerita un cambio radical en el manejo de las obligaciones en el corto y mediano plazo, y sobre todo en la utilización de los activos para la financiación de estos pasivos.

Las compañías dedicadas a la actividad de producción y venta de productos agropecuarios denotan un retroceso en las exportaciones, según el informe publicado en septiembre de 2021 en el blog de la Central de Ideas del Banco Central de la República Argentina, titulado “Desempeño reciente de las exportaciones agrícolas”, si se considera que las exportaciones del primer semestre de 2021 fueron a igual precio del mismo semestre del año anterior se verifica un baja de 1,4%. Esto conduce a una distorsión temporal que pueden impactar en el análisis de los indicadores financieros.

### EBITDA

El margen EBITDA, cuyas siglas en inglés significan “Earnings before interests, taxes, depreciation and amortization”, permite comprender el estado de la empresa en un momento determinado. Esto quiere decir que es posible tomar el estado de resultados en cualquier instante de tiempo y realizar un análisis indicativo y preliminar para determinar si dicha compañía se encuentra en condiciones de hacer frente a sus deudas de corto plazo a través de los ingresos. No se consideran las amortizaciones y solamente se tienen en cuenta las ventas efectuadas y los gastos incurridos por generarlas. Por lo tanto, este indicador no es confiable a fines de determinar si una compañía tiene la capacidad suficiente para generar ingresos futuros. Otorga una métrica, pero no define el estado de situación.

**GRÁFICO 14: SITUACIÓN SEGÚN RESULTADO DEL EBITDA DE EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA**



**Fuente: Elaboración propia**

De acuerdo con el estudio de casos del presente trabajo, se verifica que las empresas del rubro de servicios en su mayoría fueron rentables durante el periodo de la pandemia, arrojando un resultado promedio de 89% comparado al 67% del año precedente. Como conclusión, se puede afirmar que las empresas han tenido un buen desempeño a pesar de las dificultades económicas globales y del impacto de la pandemia en la economía del país. Esta situación puede dar indicio de que las políticas otorgadas por el gobierno nacional han sido necesarias y suficientes para soportar la situación.

La proyección en el corto plazo genera buenas expectativas de trabajo para la actividad de locación y prestación de servicios.

En relación con el sector manufacturero se puede notar que las empresas del rubro de manufactura en su mayoría fueron rentables, pero que durante el período pandémico la actividad ha caído 10 puntos respecto de la pre-pandemia. Esto significa que, determinadas empresas de este estudio de casos han sufrido una disminución en los ingresos con respecto al período anterior. Esto puede suceder debido al descenso de la actividad, producto de la cuarentena o mismo de las actividades consideradas no esenciales, y también de la afectación de la cadena de suministros.

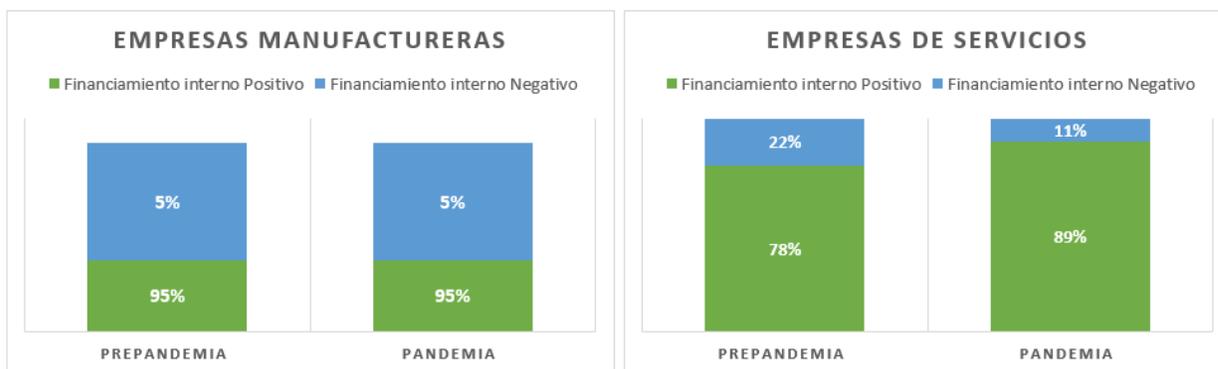
Se pueden obtener múltiples conclusiones con los datos calculados. La sugerencia de este análisis radica en revisar cada elemento que compone el estado de resultados e indicar mejoras para que este ratio arroje un resultado favorable y positivo en el próximo ciclo económico. Por

ejemplo, para volver a la rentabilidad del año anterior, se pueden incorporar nuevos productos que satisfagan necesidades o explorar un nuevo nicho de mercado para ganar competencia allí.

### Patrimonio

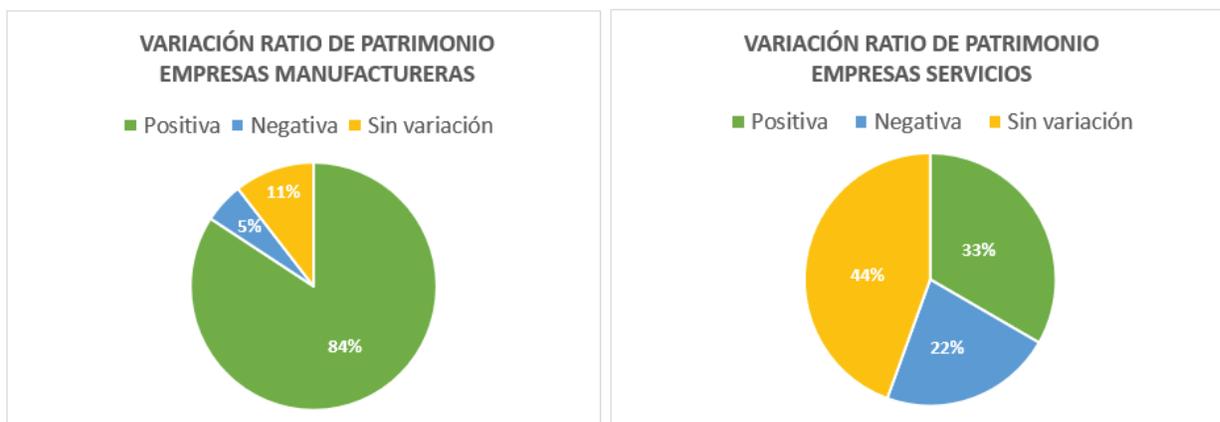
El ratio de patrimonio hace referencia a la capacidad de la empresa para soportar sus deudas con recursos propios. Con este indicador, la empresa está transparentando la estructura de su patrimonio neto.

**GRÁFICO 15: ESTADO DE FINANCIAMIENTO INTERNO DE EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA**



Fuente: Elaboración propia

**GRÁFICO 16: VARIACIÓN DEL RATIO PATRIMONIAL ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



Fuente: Elaboración propia

Es necesario efectuar una división de las empresas manufactureras entre aquellas con actividades consideradas esenciales y las que no.

Las del primer grupo siguieron desarrollando su actividad con razonable normalidad, pero con los lógicos inconvenientes logísticos que la situación impone. La demanda logró mantenerse firme y sin grandes dificultades producto de la interrupción en la cadena de pagos. En muchas de las empresas del estudio se verifica una mejora del ratio de patrimonio con motivo, principalmente, de la cancelación de préstamos que aumentaban el pasivo.

Las empresas con actividades no esenciales o críticas, que sufrieron el cierre temporal de su planta industrial por el aislamiento obligatorio, viéndose imposibilitadas de satisfacer las demandas tanto internas como externas, muestran un patrimonio reducido, resultado de dicho quiebre o congelamiento.

Asimismo, dentro del estudio de casos, fue posible encontrar casos que generan un efecto de distorsión del análisis por arrastre de resultado negativo de período base, es decir pre-pandemia.

Los estudios de casos de empresas dedicadas a servicios fueron directamente afectados por la pandemia, ya que tuvieron que paralizar sus actividades. Pero, contradictoriamente, sus balances reflejan una mejora de sus estados financieros. Los motivos son los siguientes:

- ◆ Fin del aislamiento estricto y apertura de actividades disparó una demanda alta, por lo que al final del ejercicio fue posible remontar la situación inicial.

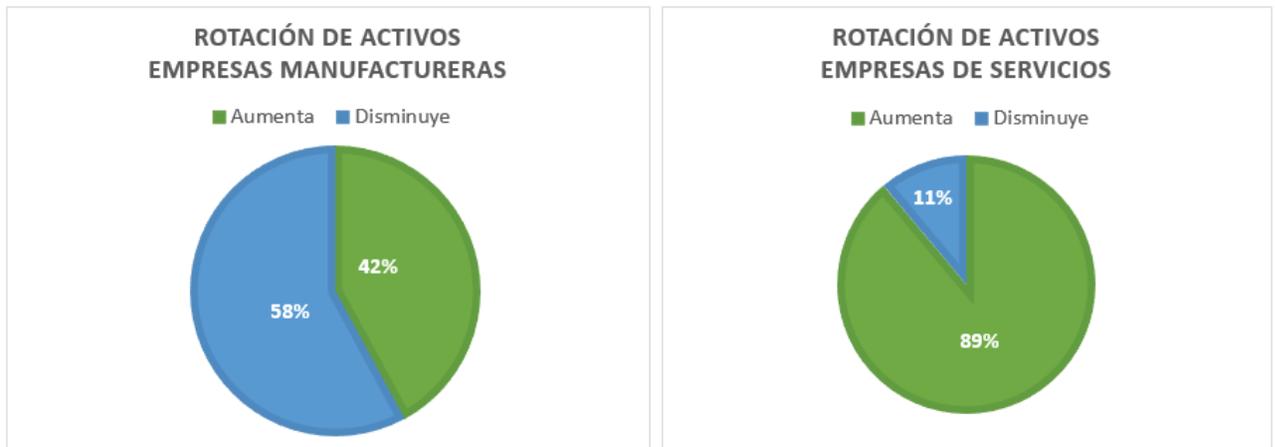
- ◆ En algunos casos, hubo aporte de dinero por parte de los socios para mantenimiento de la empresa en período crudo de pandemia.

### Rotación de activos

El indicador de rotación de activos determina el tiempo en el cual un activo permanece en manos de la empresa, en otras palabras, cuánto tarda la empresa en convertir sus activos en efectivo.

Cuanto mayor sea el índice resultante, más eficiente será la empresa en el manejo de sus activos, debido a que cuanto menos tiempo permanezcan los bienes producidos en inventarios, se requiere menos capital para financiarlos.

**GRÁFICO 17: COMPORTAMIENTO DEL INDICADOR DE ROTACIÓN DE ACTIVOS ENTRE PERIODOS DE PREPANDEMIA Y PANDEMIA, SEGMENTADO EN EMPRESAS MANUFACTURERAS Y DE SERVICIOS.**



**Fuente: Elaboración propia**

El análisis es distinto según el tipo de rubro a la que la empresa se dedique: si la misma se dedica a la venta de cosas consumibles lo ideal es que la rotación sea la más alta posible y, en el caso de empresas que se dediquen, por ejemplo, a la venta de autos o todo el rubro de bienes de uso, obviamente ese stock va a ser menos dinámico.

Un primer análisis efectuado sobre las empresas de servicios relevadas podría arrojar que la categoría mejoró sus niveles de venta, dado que la rotación de inventarios promedio para el período de pandemia supera a la pre-pandemia y, en la mayoría de los casos, se verifica que el indicador aumenta.

Sin embargo, al profundizar dicho análisis se descubre que el comportamiento fue muy dispar. Esto se debe a las distintas actividades efectuadas por las empresas del estudio de casos en donde es posible encontrar que aquellas consideradas esenciales presentan alta renovación de stocks. Algunas de ellas incluso, relacionadas a actividades sanitarias y médicas, tuvieron un mejor desempeño en época de pandemia que en pre-pandemia.

Una encuesta de la Organización Panamericana de la Salud (OPS) acerca de la continuidad de servicios de salud durante la pandemia determinó:

◆ En el 90% de los países de América, el personal de salud fue reasignado a sectores relacionados con la pandemia.

♦ El porcentaje promedio de servicios de salud interrumpidos fue de 44% en 2020 ascendiendo a 46% en el 2021.

En el sector manufacturero también es posible hallar comportamientos dispares relacionados con la actividad de la empresa y con la estrategia de venta implementada en pandemia, que pudo resultar exitosa a pesar de tratarse de una empresa que no corresponde a un sector esencial de la economía. Solamente a modo de ejemplo se enuncian algunas de las estrategias: Ampliación de cartera de productos, venta de productos usados de menor precio aumentando rotación, entre otras.

## Encuesta

Para reforzar el trabajo de investigación se procede a efectuar una encuesta a Pymes argentinas acerca del impacto pandemia, tratándose de las mismas empresas que brindaron sus balances contables.

## Resultado de la encuesta

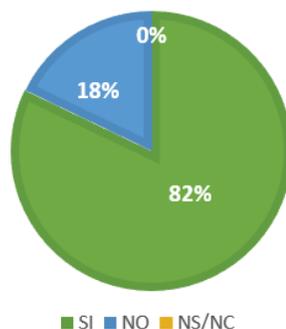
A continuación, se expondrán los resultados obtenidos en la encuesta.

### Enfoque comercial

#### **1) ¿Se vio afectado el nivel de ventas de la empresa durante la pandemia?**

El 82% de las empresas encuestadas indicó que vio afectado el nivel de ventas a raíz de la pandemia. Sólo un 18% considera que su nivel de ventas se mantuvo en niveles normales. Se trata de las empresas que no vieron comprometida su actividad por el confinamiento estricto.

**GRÁFICO 18: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 1 DE LA ENCUESTA.**



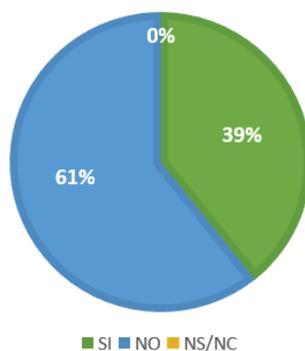
Fuente: Elaboración propia

## 2) ¿Debieron implementar e-commerce en pandemia?

El 61% no debió implementar comercio electrónico durante la pandemia, debiéndose a dos motivos: porque el tipo de negocio que llevan adelante no lo permite o porque el e-commerce estaba implementado desde tiempos anteriores al COVID-19.

Un 39% de las empresas encuestadas afirmó que fue necesario implementar ventas por medio del comercio electrónico para lograr recuperar niveles de ventas de periodo prepandemia.

**GRÁFICO 19: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 2 DE LA ENCUESTA.**

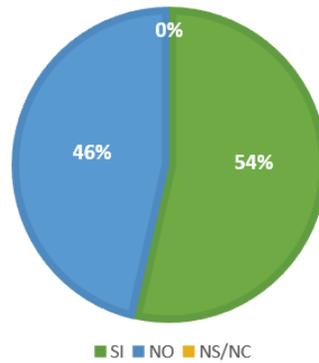


Fuente: Elaboración propia

## 3) ¿Fue necesario buscar alternativas de venta en pandemia (del tipo: implementación de venta on-line, promociones, distribución propia de productos)

Se trata de una pregunta con resultados parejos: casi la mitad de las empresas debió buscar alternativas comerciales para fomentar el comercio durante la pandemia mientras que el 46% restante no lo necesitó.

**GRÁFICO 20: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 3 DE LA ENCUESTA.**



**Fuente: Elaboración propia**

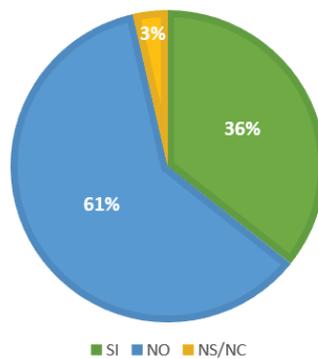
### Enfoque de los recursos humanos

#### **4) ¿Durante la pandemia accedieron al ATP o al REPRO?**

En términos generales, el resultado de la encuesta deja en evidencia que los programas lanzados por el gobierno, ATP o REPRO, fueron aprovechados por empresas con mayor cantidad de empleados, mientras que las pymes más pequeñas no accedieron a este beneficio.

Un 3% de los encuestados no tenía conocimiento del tema.

**GRÁFICO 21: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 4 DE LA ENCUESTA.**

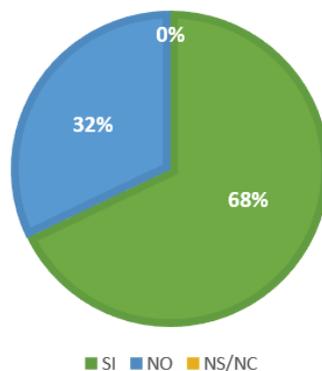


**Fuente: Elaboración propia**

### 5) ¿Durante la pandemia implementaron el teletrabajo?

El 68% de las empresas implementó la modalidad de teletrabajo en pandemia mientras que el 32% no logró hacerlo. Se trata de pymes manufactureras muy pequeñas o pymes de servicios sin posibilidad de trabajar en esta modalidad por el tipo de servicio brindado.

**GRÁFICO 22: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 5 DE LA ENCUESTA.**

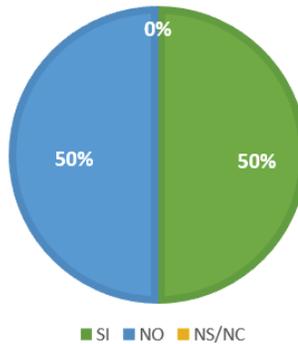


Fuente: Elaboración propia

### 6) ¿Consideran que la política del gobierno que impide despidos y/o suspensiones en pandemia dificulta la contratación de nuevo personal?

En cuanto a la política de despidos y suspensiones implementada por el gobierno en período de pandemia la mitad de las empresas encuestadas reconocen en esto un problema a considerar al momento de contratar personal, mientras que el resto no encuentra problema alguno. Fue posible inferir que se trata de empresas con menor rotación de personal.

**GRÁFICO 23: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 6 DE LA ENCUESTA.**



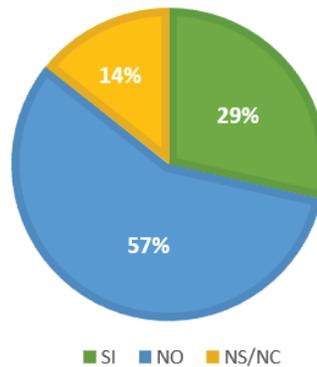
**Fuente: Elaboración propia**

Enfoque impositivo:

**7) ¿La empresa se adhirió a plan de pagos en algún impuesto nacional?**

El 57% de las empresas encuestadas no adhirió a ningún plan de pagos en impuestos nacionales, sólo el 29% afirmó hacerlo. El 14% de los encuestados no tenía conocimiento sobre el tema.

**GRÁFICO 24: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 7 DE LA ENCUESTA.**

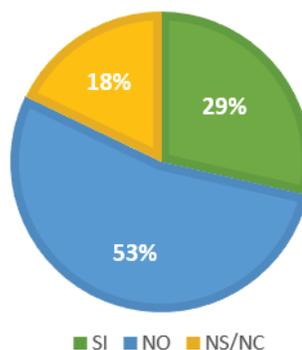


**Fuente: Elaboración propia**

**8) ¿La suspensión de la presentación del Impuesto a las ganancias mejoró el flujo de caja?**

Solamente el 29% presentó un mejor flujo de caja consecuencia de la suspensión de la presentación del Impuesto a las ganancias, el 53% restante no vio beneficio alguno en esta medida del gobierno nacional. En esta pregunta también se presenta un alto porcentaje de empresas sin respuesta brindada: 18%.

**GRÁFICO 25: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 8 DE LA ENCUESTA.**



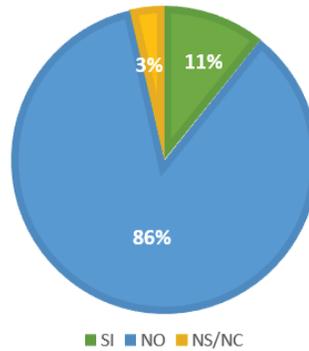
Fuente: Elaboración propia

**9) ¿La empresa estuvo exceptuada de ingresar el impuesto IVA?**

El 86% de las empresas no estuvo exceptuada de ingresar el IVA. Cabe recordar que este beneficio no estuvo disponible para todo tipo de empresas sino para aquellos sectores más críticos afectados por el período de pandemia (gastronomía, turismo, entre otros).

El 11% de las empresas encuestadas están dentro de las actividades más afectadas y pudieron acceder al beneficio. El 3% restante desconocía la respuesta a esta pregunta.

**GRÁFICO 26: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 9 DE LA ENCUESTA.**



**Fuente: Elaboración propia**

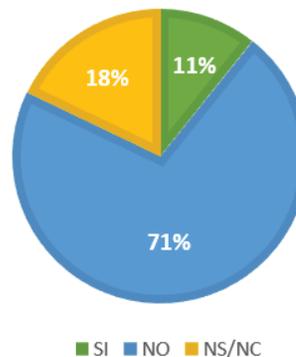
Enfoque financiero:

**10) ¿Accedieron a alguno de los créditos del Estado nacional para Pymes de sectores críticos de la pandemia?**

El resultado de la encuesta arroja que solamente un 11% accedió a créditos brindados por el Estado nacional para Pymes de sectores críticos. Esto muestra correlación con el resultado de la pregunta anterior, dado que la mayor parte del estudio de casos no se encuentra dentro de los sectores críticos determinados para acceder a los créditos que se mencionan.

El 71% afirma no haber contraído créditos del gobierno nacional, y sus balances demuestran que sí lo hicieron, pero con bancos privados. El 18% restante desconocía la respuesta a esta pregunta.

**GRÁFICO 27: REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA 10 DE LA ENCUESTA.**



**Fuente: Elaboración propia**

## Conclusiones

### Conclusión personal de Daiana Oliva

En el presente trabajo se ha desarrollado un estudio del impacto de la pandemia en el sector Pyme de la Argentina. Dicho sector suele hallarse a merced de la fluctuación económica que caracteriza al país. Es posible inferir que, gracias a esto, ha desarrollado cierta experiencia en materia de búsqueda de soluciones y posibilidades de reinventarse.

La pandemia de COVID-19 se presentó como un escenario incierto e indefinido. Trajo consigo un confinamiento estricto sin precedentes y limitó las posibilidades de implementar soluciones y de hacer uso de la experiencia obtenida a lo largo de los años.

Como resultado de este trabajo de investigación encuentro posible afirmar que existió un factor clave para definir la suerte de las empresas.

La determinación de actividades esenciales y no esenciales marcó el destino de aquellas empresas que pudieron mantenerse en funcionamiento en contraposición a las que no.

El estado nacional lanzó una serie de medidas de ayuda para afrontar la crisis resultante de la inactividad y, si bien algunas de ellas aplicaban únicamente a los sectores más críticos, no resultó suficiente para equiparar la situación.

Fue posible demostrar, mediante la información extraída de los balances, que las empresas que lograron sobrellevar la crisis devenida como consecuencia de la pandemia mundial fueron, en su mayoría, las productoras de bienes necesarios para afrontarla, o las de servicios afines a las tareas sanitarias.

En mi opinión las medidas lanzadas por el gobierno deberían haber advertido que la limitación en la circulación no afectaba a todos los sectores de la economía por igual y, de esta manera, poder direccionar la ayuda brindada, tanto en materia de créditos, de facilidades de pago de impuestos y de oportunidades de adaptación a la nueva normalidad. De esta manera, hubiese sido posible evitar sacrificios de los empresarios de sectores más débiles, tales como aporte de socios para mantener el negocio en pie, tomar créditos con entidades privadas asumiendo costos financieros, cerrar balance con resultado negativo, todas situaciones verificadas y descriptas en este estudio. Se han mencionado, incluso, acciones provechosas de los empresarios menos necesitados, producto de la igualdad de oportunidades para acceder a beneficios.

En resumen, asumiendo las limitaciones de este trabajo, el cual se basó en el estudio de casos relevados de aproximadamente 30 empresas del sector pyme, encuentro posible arribar a las siguientes conclusiones:

- El sector pyme se vio económicamente impactado por la pandemia.
- Dicho impacto no fue el mismo para todos los sectores.
- Existió la suerte de las empresas con actividades y servicios esenciales, donde no se verificó fuerte impacto. Incluso, algunas, mostraron crecimiento.
- Las medidas del gobierno fueron válidas, pero faltó direccionamiento para evitar ampliar aún más la brecha con las empresas críticas.

### Conclusión personal de Adrián Piñeyrúa

En mi opinión, puedo concluir que el estudio de casos ha sido positivo, desde el punto de vista teórico y práctico. Se observaron datos reales y se obtuvieron resultados del análisis de los principales indicadores financieros. Con el soporte de nuestros tutores y el contenido teórico basado en el conocimiento proporcionado por la carrera universitaria, fue posible interpretar correctamente la información, y con esto proponer una alternativa a la problemática en las organizaciones durante la pandemia mundial.

El trabajo desarrollado en este campo de la contabilidad y las finanzas nos muestra un camino que podemos ahondar e interiorizar aún más. Nos brindó herramientas para optimizar las principales áreas de negocio, tales como marketing, finanzas e impuestos, y mejorarlos con estrategias eficientes que alcancen el máximo rendimiento. Me siento conforme con el estudio realizado y con las conclusiones obtenidas.

### Conclusión personal de Natalia Romero

En los últimos años los niveles de inflación de la República Argentina han sido altos, habiendo acumulado una tasa de inflación en los últimos 3 años que ha superado el 100%, sin expectativas de disminuir significativamente en el corto plazo. El surgimiento del virus denominado “Coronavirus” ha generado diversas consecuencias en los negocios y actividades económicas a nivel global ambos factores fueron una combinación letal para la economía argentina.

Dado a la magnitud de la propagación del virus en marzo 2020, varios gobiernos de todo el mundo implementaron medidas drásticas para contener su propagación y, al mismo tiempo, otras a nivel económico para aplacar las consecuencias negativas.

A partir del tercer trimestre de 2020, se observó en Argentina cierta recuperación a la normalidad de las actividades y en consecuencia un repunte en la actividad económica en general. Este trabajo nos permitió evaluar los indicadores satisfactoriamente. Con el relevamiento de los datos logramos obtener una muestra significativa para cumplir con el objetivo propuesto en la hipótesis: determinar cómo afectó la pandemia a las organizaciones. El relevamiento de los datos pre-pandemia y periodo de pandemia dio visibilidad sobre la problemática y alertó sobre los puntos que presentaban oportunidad de mejora.

Mi intención es continuar con el desarrollo del tema en el trabajo diario, mejorar el negocio a través de herramientas de análisis y optimizar los resultados de la compañía.

Agradezco a los tutores y a mis compañeros por la oportunidad de aprender y aportar mis conocimientos para este estudio que será de gran utilidad en mi carrera profesional.

## Bibliografía

- ✓ Banco Central de la República Argentina (BCRA). (2021). **Desempeño reciente de las exportaciones agrícolas.** <https://centraldeideas.blog/desempeno-reciente-de-las-exportaciones-agricolas>
- ✓ Buffet, M y Clark, D. (2008). **Warren Buffett y la interpretación de estados financieros: Invertir en empresas con ventaja competitiva.** Editorial Gestión 2000.
- ✓ Cámara Argentina de Comercio Electrónico. (2022). **Estudio Anual de Comercio Electrónico 2021.** <https://www.cace.org.ar/estadisticas>
- ✓ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). **Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación.** [https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/ppt\\_covid\\_empresas\\_y\\_sectores\\_gs\\_v3.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/ppt_covid_empresas_y_sectores_gs_v3.pdf)
- ✓ Mglobal – Marketing razonable. **¿Qué diferencia a la omnicanalidad de la multicanalidad?** <https://mglobalmarketing.es/blog/omnicanalidad>
- ✓ Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2022). **Informes técnicos de IPC.** <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>
- ✓ Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). **El Ministerio de Desarrollo Productivo presenta la Red de Asistencia Digital para PyMEs.** <https://www.argentina.gob.ar/produccion/asistencia-digital-para-pymes>.
- ✓ Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2021). **Impacto de la COVID-19 en cadenas mundiales de suministro en América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.** [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_771742.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_771742.pdf)
- ✓ Organización Panamericana de la Salud. (2020). **La COVID-19 afectó el funcionamiento de los servicios de salud para enfermedades no transmisibles en las Américas.** <https://www.paho.org/es/noticias/17-6-2020-covid-19-afecto-funcionamiento-servicios-salud-para-enfermedades-no>

- ✓ Proganó, R. (2020). **Cadena de pagos rota, como consecuencia de la emergencia.**  
<https://www.ambito.com/opiniones/pagos/cadena-rota-como-consecuencia-la-emergencia-n5111187>
  
- ✓ PwC Argentina. (2020). **COVID-19 y su impacto en los negocios.**  
<https://www.pwc.com.ar/es/assets/document/resultados-encuesta-pwc-covid-19.pdf>
  
- ✓ PwC Argentina. (2021). **Expectativas 2021 – Pymes en Argentina.**  
<https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/assets/expectativas-pymes-2021.pdf>
  
- ✓ Sindicatura General de la Nación (SIGEN). (2020). **Ampliación de beneficios del programa ATP.** <https://www.argentina.gob.ar/noticias/ampliacion-de-beneficios-del-programa-atp>
  
- ✓ Weston, F. y Brigham, E (1969). **Finanzas para ejecutivos.** Editorial Mundi.

## Anexos

### ANEXO I ENCUESTA

<b>Preguntas</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>NS/NC</b>
¿Se vio afectado el nivel de ventas de la empresa durante la pandemia?			
¿Debieron implementar e-commerce en pandemia?			
¿Fue necesario buscar alternativas de venta en pandemia (del tipo: implementación de venta online, promociones, distribución propia de productos)			
¿Durante la pandemia accedieron al ATP o al REPRO?			
¿Durante la pandemia implementaron el teletrabajo?			
¿Consideran que la política del gobierno que impide despidos y/o suspensiones en pandemia dificulta la contratación de nuevo personal?			
¿La empresa se adhirió a plan de pagos de algún impuesto nacional?			
¿La suspensión de la presentación del Impuesto a las ganancias mejoró el flujo de caja?			
¿La empresa estuvo exceptuada de ingresar el impuesto IVA?			
¿Accedieron a alguno de los créditos del Estado nacional para Pymes de sectores críticos de la pandemia?			