Las Empresas ante el COVID-19.
El Impacto de la Pandemia en el Sector Productivo Argentino*

Ayelén Bargados[a], Xavier Cicera[b], Vicente N. Donato[a], Christian Haedo[a], Mariano Pereira[c], Santiago Reyes Ortega[b] y Fernando L. Valli[a]

[a]*Fundación Observatorio PyME (FOP), AR*
[b]*Banco Mundial, EU*
[c]*CIECTI - UNGS, AR*

Resumen

Este informe describe los resultados de la encuesta COVID-19 - Pulso Empresarial del Banco Mundial implementada en Argentina durante los meses de junio y julio de 2021 a 1,058 empresas. Los resultados muestran que las empresas aún no habían recuperado los niveles de ventas de 2019, pero que el impacto de la pandemia fue sectorial y dimensionalmente heterogéneo con una mayor dispersión intra-sectorial que en otros países. El impacto en el empleo se pudo amortiguar con las políticas de subsidios salariales y restricciones; mientras que no existe un gran riesgo financiero probablemente debido al poco acceso de las empresas al sistema financiero y la dependencia de recursos propios. La pandemia ha supuesto una aceleración importante de la digitalización, aunque con un aumento de la brecha digital entre empresas. Por último, se destaca que el nivel de incertidumbre con respecto al futuro de sus ventas que sufren las empresas argentinas es más alto que el registrado por otros países de la región.

JEL Classification: O14, O15, O25, O33, O57
Keywords: COVID-19, Empresas, Argentina.

WORLD BANK GROUP
Finance, Competitiveness & Innovation

fundación ObservatorioPyme
Información e ideas para la acción

*Las opiniones expresadas en este artículo son únicamente las de los autores y no reflejan necesariamente las del Banco Mundial, sus Directores Ejecutivos o los países que representan.

1. Introducción

El impacto económico de la pandemia de COVID-19 ha sido un choque sin precedentes que ha afectado de manera significativa a las empresas de todo el mundo. Un año y medio después del inicio de la pandemia, las empresas no han logrado recuperar aún sus niveles de ventas de 2019; y en 2020, la economía mundial ha experimentado su peor recesión desde la gran depresión de los años 30, con la mayor proporción de países que han experimentado contracciones del PIB per cápita desde 1870 (Cirera et al., 2021). Las estimaciones de Cirera et al. (2021) con datos globales muestran que las ventas de las empresas se redujeron en más de un 70 % durante el punto más álgido de la crisis, y todavía permanecían un 30 % por debajo de los niveles antes de la pandemia en los meses de junio y julio de 2021.

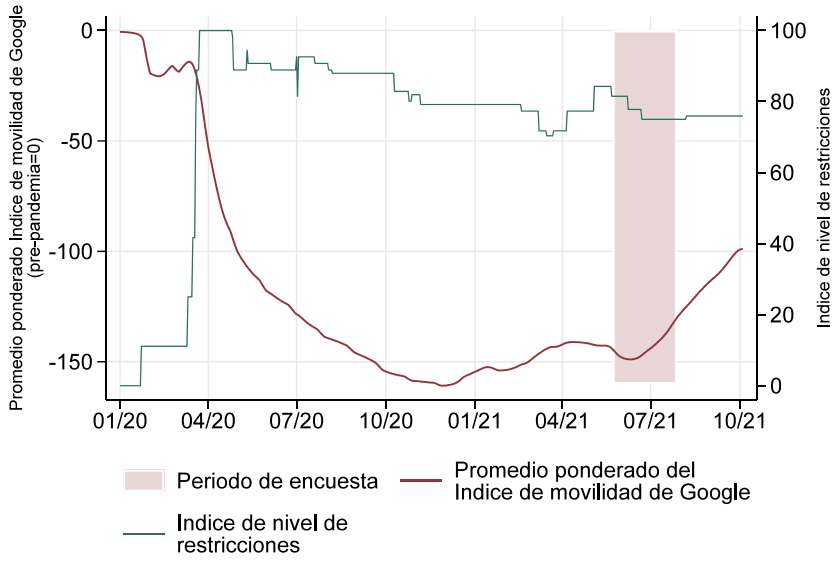
Con el objetivo de monitorear y entender el impacto de la pandemia en el sector productivo, el Banco Mundial ha recolectado datos de más de 100,000 empresas desde el inicio de la pandemia en más de 76 países del mundo a través de las encuestas COVID-19 - Pulso Empresarial (BPS) y las Encuestas Empresariales (WBES). La encuesta tiene como objetivo proporcionar información crítica para ayudar a los hacedores de políticas a evaluar los efectos de la pandemia en las empresas. Esta encuesta mide indicadores de desempeño de las empresas, tales como ventas, ajustes en empleo, digitalización, riesgos financieros, expectativas e incertidumbre. Adicionalmente, la encuesta recolecta información sobre el acceso a políticas públicas de apoyo durante la crisis, al igual que las razones por las cuales algunas empresas no logran acceder a éstas.

Este informe describe el impacto de la pandemia en las empresas argentinas usando los datos de la implementación del BPS en Argentina. Durante mediados de 2021 (Figura 1), el Banco Mundial junto con la Fundación Observatorio PyME (FOP), realizó la encuesta de Pulso Empresarial a 1,058 empresas, a través de un muestra probabilística de 1,000 empresas, estratificada a nivel de sector (21 estratos), tamaño de las empresas (4 estratos) y región (6 estratos) mediante fijación proporcional, permitiendo obtener resultados representativos de las empresas activas del país. El marco muestral corresponde al Directorio Nacional de Empresas de la FOP actualizado a marzo de 2021. La encuesta se hizo tanto de forma telefónica como virtual (con asistencia del equipo de la FOP), obteniendo información de 436 micro-empresas (0-4 empleados), 302 pequeñas (5-19), 243 medianas (20-99) y 77 grandes empresas (+100). La muestra seleccionada es representativa y se enfoca en empresas que estaban abiertas (total o parcialmente) en el periodo de la encuesta.

Aunque el país se encontraba con restricciones de movilidad en el momento de la encuesta, sólo el 13 % de las empresas estaban operando parcialmente debido a restricciones del gobierno, y el 2 % operaban parcialmente por decisión propia. Como muestra la Figura 1, la encuesta se implementó en un contexto de restricciones crecientes, pero bastante menores que las experimentadas en marzo y abril de 2020 y con la mayoría de los negocios abiertos.

Los datos de la encuesta muestran que hasta julio, aunque algunas empresas habían recuperado el nivel de ventas que tenían antes de la pandemia, en promedio aún no se había recuperado los niveles de 2019, y el grado de recuperación fue bastante heterogéneo, incluso entre empresas del mismo sector o del mismo tamaño. Los datos muestran también algunos elementos positivos de la recuperación, sobre todo relacionados con la aceleración de la digitalización que podría tener un impacto positivo en el aumento de la productividad, aunque con un aumento potencial de la brecha digital.

Figura 1: Movilidad y dureza de las medidas de aislamiento obligatorio en Argentina



El promedio ponderado se construye usando periodos de 30 días del indicador de movilidad de Google alrededor de estaciones de tránsito. El peso de los últimos 30 días es 1, del periodo 2 (31-60) es 1/2, y así consecutivamente hasta el inicio de la pandemia

El informe está organizado de la siguiente manera. La Sección 2 describe el impacto de la pandemia en las ventas, empleo y riesgo financiero. La Sección 3 analiza cuál fue la respuesta de las empresas ante la crisis y el acceso a políticas públicas. La Sección 4 busca entender las expectativas de las empresas en el futuro cercano y su relación con las decisiones tomadas. Finalmente, se describen las principales conclusiones de este relevamiento de datos.

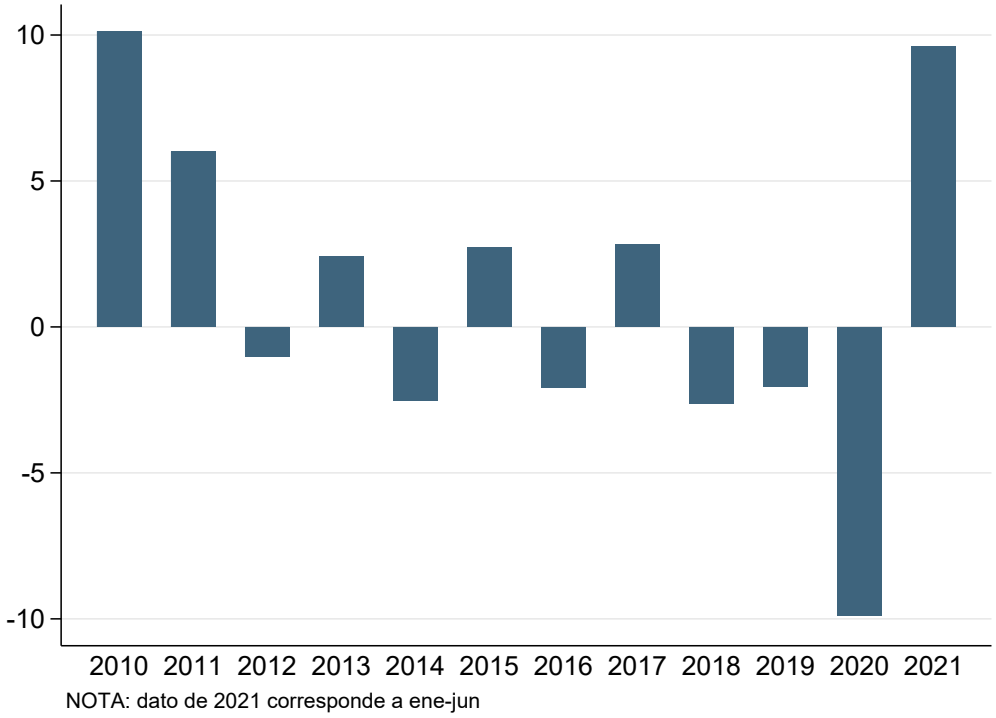
2. El Impacto en las Empresas

En esta sección ofrecemos una radiografía del impacto del choque de la pandemia en el sector productivo argentino. Específicamente, nos concentramos en el impacto directo sobre el nivel de ventas, que fue afectado por la combinación de choques de oferta y demanda, el impacto en empleo y el impacto en el riesgo financiero de las empresas.

2.1. Evolución de las ventas

Analizar el impacto de la pandemia requiere entender el contexto macroeconómico argentino, el cual se caracteriza por un virtual estancamiento del crecimiento desde 2012 y una importante recesión en el período 2018-2019 acompañada por altos niveles de inflación. Desde 2012 la economía argentina presentó moderados altibajos de su actividad económica (medida por el producto total en términos reales), mostrando una tendencia al estancamiento económico acompañada de alta inflación (en torno al 40/50 % anual en los últimos 5 años). Los dos años previos a la pandemia se caracterizaron por ser recesivos (-3 % en 2018 y -2 % en 2019), por lo tanto, la pandemia golpeó un sector privado que ya sufría un mal desempeño y un período de recesión importante.

Figura 2: Evolución del Producto Interno Bruto. Argentina 2004 – Primer semestre 2021.

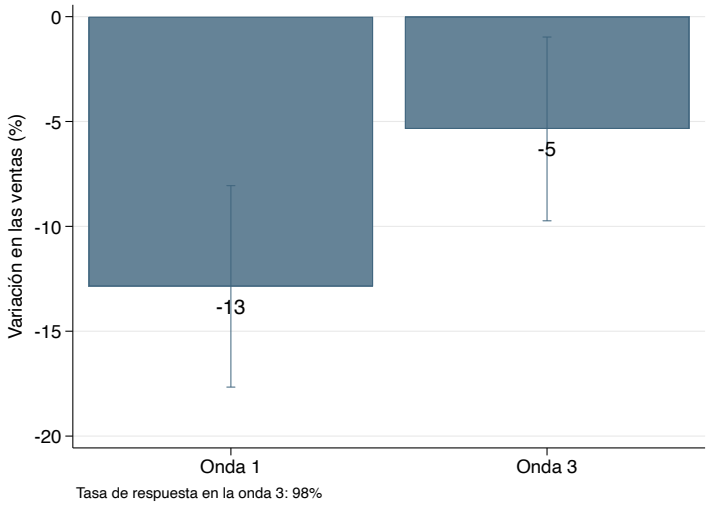


Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

El efecto de las restricciones sanitarias y no sanitarias necesarias para parar el avance y transmisión del COVID-19 han supuesto un choque sin precedentes para el sector privado. De un lado las necesarias restricciones a la movilidad han restringido el consumo directo (choque de demanda) y el acceso de los trabajadores a los lugares de trabajo (choque de oferta). Además, las restricciones a la apertura de negocios y las dificultades en acceder a materias primas han exacerbado el choque de oferta. A partir de relevamientos propios durante la crisis del COVID-19, la FOP analizó los límites de la reactivación productiva post-pandemia impuestos por la insuficiencia de oferta de bienes y servicios. A mediados de 2021 un tercio de las empresas más pequeñas tenían dificultades para satisfacer la demanda de sus clientes y las restricciones de la oferta derivaban tanto de la insuficiencia de insumos y materias primas como de los protocolos sanitarios y la falta de capital de trabajo (FOP, 2021). En conjunto, todos estos factores están impidiendo reconstruir más rápidamente la función de producción pre-pandemia de las empresas de menor dimensión.

Dentro de este contexto ya negativo, el impacto negativo en las ventas ha sido grande y generalizado. En promedio, las empresas argentinas sufrieron una disminución de las ventas del 13 % en junio de 2020 en relación al nivel de 2019, del cual aún no se habían recuperado en junio de 2021 con una caída promedio del 5 % (Figura 3). Dado que el 2019 fue un mal año para la economía argentina, con una recesión importante, los resultados son aún más negativos y la recuperación más lenta cuando se compara con los niveles de crecimiento de 2018.

Figura 3: Variación % en las ventas (últimos 30 días versus 2019)



El impacto de la pandemia fue contractivo, como ocurrió a nivel mundial, pero la primera mitad de 2021 muestra una recuperación, con diferencias sectoriales importantes. De acuerdo con la situación previa a la pandemia de cada sector y de las implicaciones que las restricciones sanitarias y no sanitarias impusieron para cada sector, tanto la caída generalizada en 2020 como la recuperación en 2021, muestran avances diferenciados. Se destaca la recuperación de la industria manufacturera y de las empresas más grandes (Figuras 4 y 5, respectivamente).

Las empresas de comercio y servicios y aquellas de menor tamaño fueron las más afectadas por la pandemia. La Figura 4 muestra que en promedio las empresas de comercio y servicios han sido la más afectadas por la pandemia. Mientras que el sector manufacturero ha recuperado niveles pre-pandemia, el resto de los sectores continúa con ventas negativas en comparación con 2019. Además, de manera parecida a otros países, las micro y pequeñas empresas están siendo las más afectadas por la pandemia y aún no han recuperado en promedio los niveles de ventas de 2019 (Figura 5), mientras que las empresas más grandes lo han ya superado con creces.

Figura 4: Variación % en las ventas (últimos 30 días versus 2019) por sector de actividad.

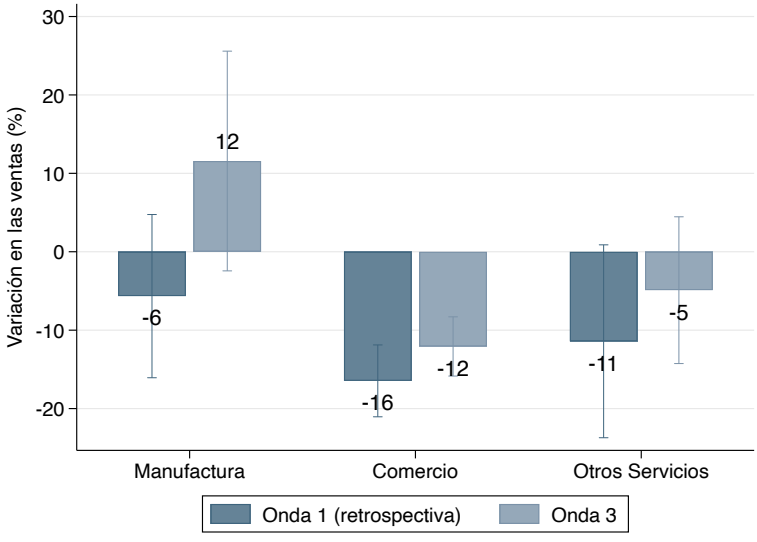
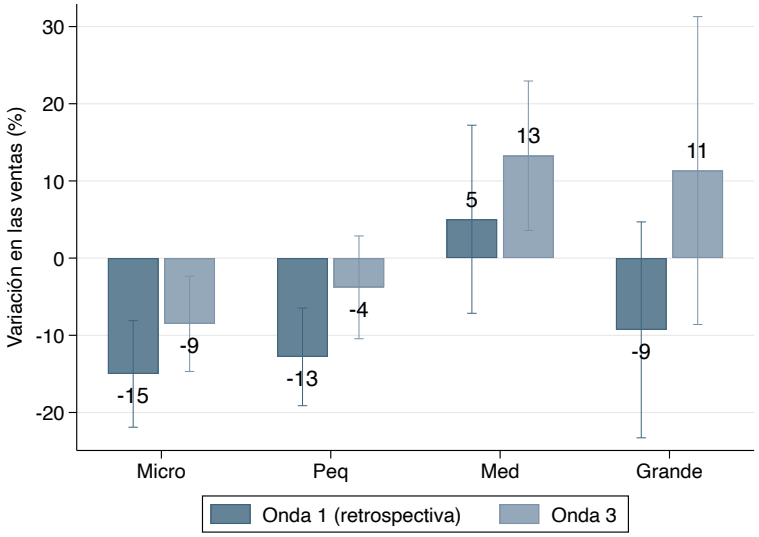
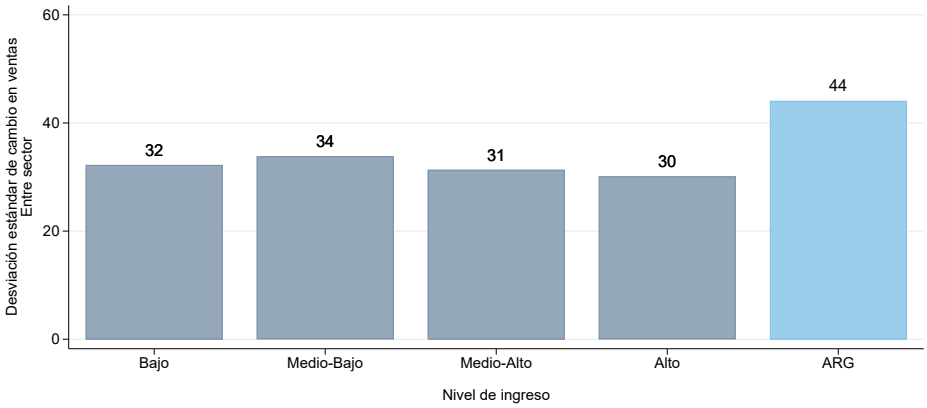


Figura 5: Variación % en las ventas (últimos 30 días versus 2019). Estrato de tamaño.



La dispersión de la variación de las ventas intra-sectorial y dentro del mismo tamaño es mayor que en otros países. Como se observa en la Figura 6, Argentina muestra dentro de los sectores una desviación estándar de la variación de las ventas un 42 % superior al de un país promedio de ingresos medio-alto. Esta heterogeneidad de desempeño en las ventas se asemeja a la gran dispersión de productividades existentes antes de la pandemia en empresas del mismo sector en Argentina (Galiani et al., 2019). La coexistencia en el mercado de empresas de tan disímil nivel de productividad suele ser el reflejo de distorsiones causadas principalmente por los efectos de la alta y persistente inflación en la economía real, que vía precios relativos altamente variables, permite la sobrevivencia de empresas con niveles muy dispares de eficiencia productiva (Donato, 1996).

Figura 6: Desviación estándar de la variación de las ventas dentro de los sectores. Comparación internacional.



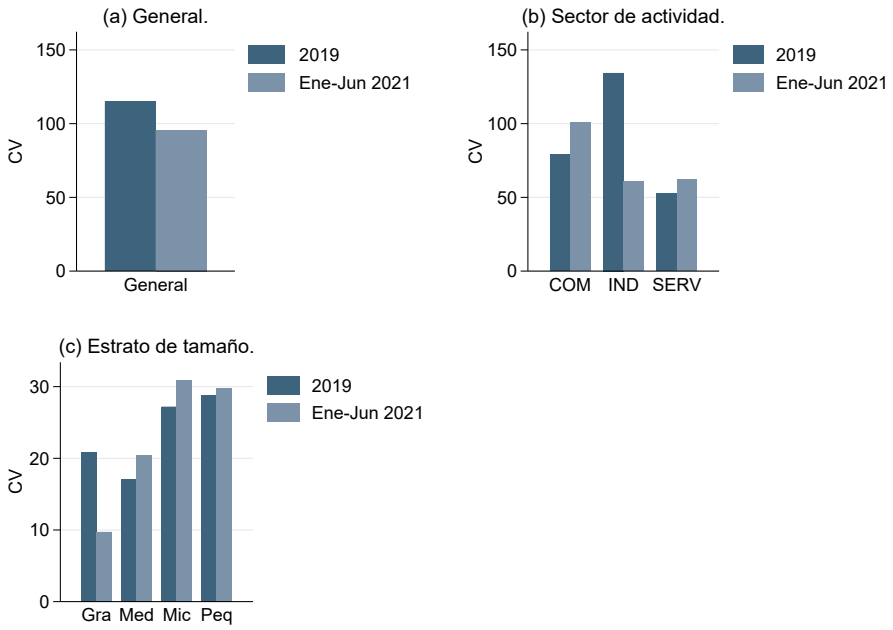
La desviación estándar de la variación de las ventas es creciente a medida que disminuye el tamaño de las empresas. El coeficiente de variación[1] para las microempresas es del 30, mientras

[1]El Coeficiente de variación (CV) se define como el cociente entre el desvío estándar y la media. Los datos muestran una gran variación ya que, por ejemplo, el coeficiente de 30 para las microempresas equivale a decir que el desvío estándar es igual a 30 veces la media.

que entre las grandes empresas es de solo 9, mostrando de esta manera que en ambientes altamente inflacionarios en este segmento de empresas pueden sobrevivir y coexistir firmas muy disímiles (ver Figura 7c).

Durante la pandemia disminuyó el coeficiente de variación de las ventas de las empresas manufactureras y aumentó el de las de comercio y servicios. En la industria manufacturera el coeficiente cayó de 134 en 2019 a 60 en 2021, mientras que en los sectores de comercio y servicios aumentó de 79 a 100 y de 52 a 61, respectivamente (ver Figura 7b).

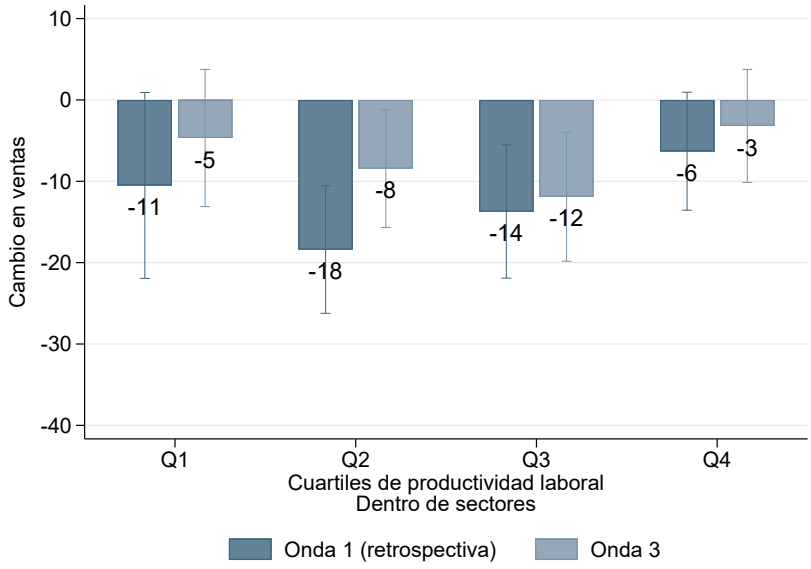
Figura 7: Coeficiente de variación de las ventas (junio de 2021 versus diciembre de 2019).



Las empresas más productivas antes de la pandemia no son necesariamente las que tuvieron un mejor desempeño, lo que aleja la idea de que en el corto plazo la crisis está teniendo un impacto mayor en las empresas menos productivas. Aunque la dispersión de productividades ha aumentado durante la pandemia, como se muestra en (FOP, 2020), no existe un efecto claro de reasignación positiva por el cual las empresas menos productivas son las que más sufren y salen del mercado. A partir de los resultados del presente trabajo, la Figura 8 muestra el desempeño de las ventas en relación al 2019 por cuartil de la productividad del trabajo pre-pandemia. Cada empresa es situada en un cuartil dependiendo de la productividad del trabajo que tenía en 2019 relativa a la mediana del sector. Se observa un desempeño mejor en la media, aunque no estadísticamente diferente entre el primer y el cuarto cuartil, lo que sugiere que no ha existido una reasignación positiva[2] que pueda aumentar la productividad agregada sacando del mercado a las empresas menos productivas. Sin embargo, es posible que en el grupo de empresas que salieron del mercado, y que no están en la muestra, haya una mayor proporción de empresas de baja productividad.

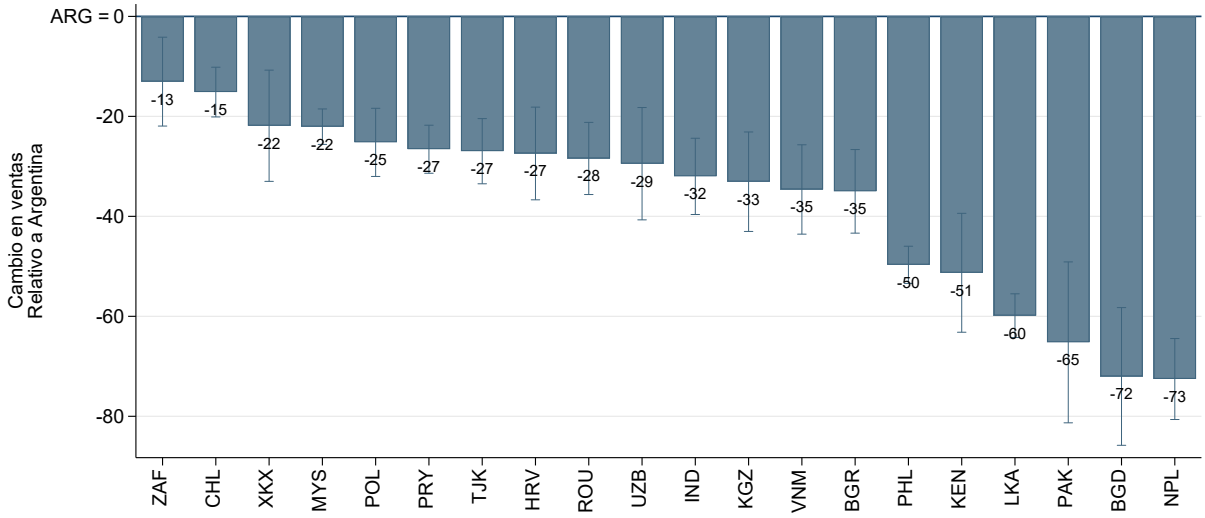
[2]No es posible determinar con los datos existentes las razones de la falta de reasignación positiva, que puede ser debida a la naturaleza del choque o al apoyo público para salvar al empleo. Asimismo, la variabilidad de los precios relativos en contextos persistentes de alta inflación produce asignaciones aleatorias de los recursos y dificulta o impide la reasignación positiva.

Figura 8: Cambio en ventas por cuartil de productividad dentro de su sector.



A nivel internacional, el impacto de la pandemia en el sector productivo no ha sido tan negativo como en otros países, pero eso se explica en gran parte por la recesión en 2018 y 2019. La Figura 9 muestra el crecimiento de las ventas de cada país en relación al 2019 comparado al crecimiento en Argentina, y controlando para diferencias en muestra y fecha de recolección de datos. En términos relativos, todos los países muestran caídas de ventas promedio mayores a Argentina. Sin embargo, de los países con datos disponibles, Argentina, junto con Nicaragua, son los únicos países que vienen de una recesión previa.

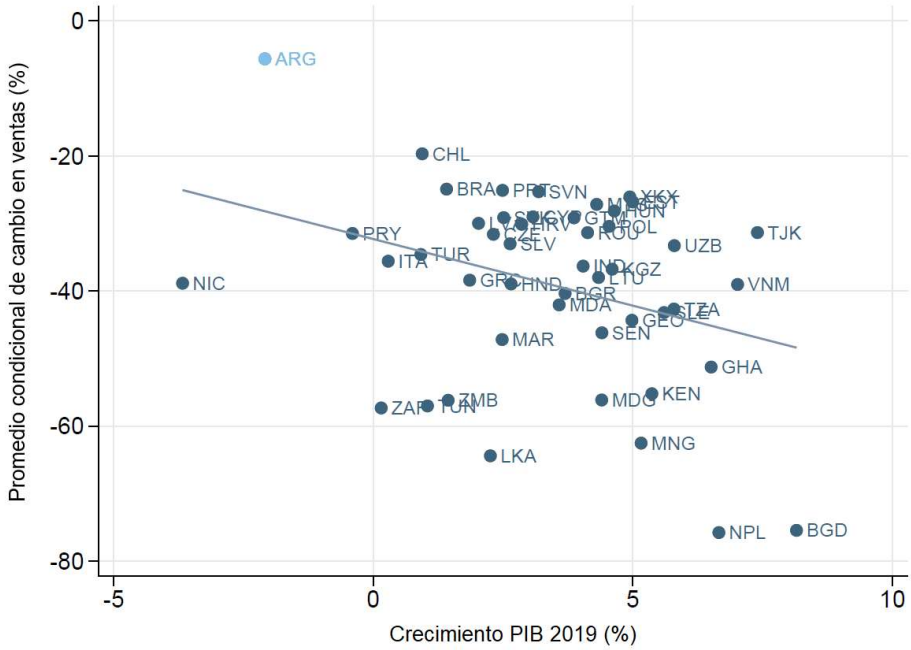
Figura 9: Variación % en las ventas (últimos 30 días versus 2019). Comparación internacional.



Pese a la esperada correlación negativa entre el crecimiento negativo en 2019 y el desempeño durante la pandemia, Argentina muestra señales positivas en el último periodo de la BPS. La Figura 10 muestra la correlación entre el crecimiento del PIB en 2019 y la recuperación en 2021. Se

observa que Argentina está bastante por encima de la media de los países, lo que sugiere que pese a que el choque golpeó a un sector productivo ya en situación precaria, la recuperación en 2021 va a un ritmo más acelerado.

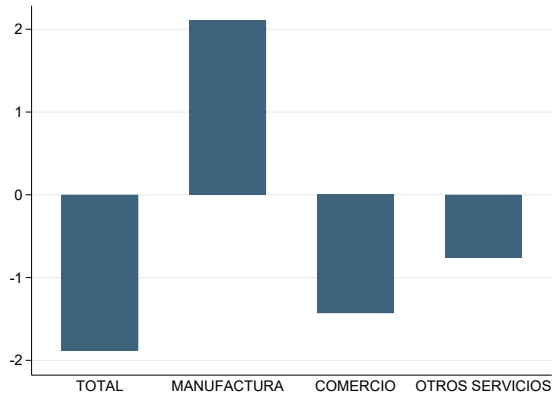
Figura 10: Variación % en las ventas (últimos 30 días versus 2019). Comparación internacional.



2.2. Impacto en el empleo

Las estadísticas recogidas por la encuesta BPS muestran que una contracción del empleo inferior a las ventas no es una regularidad observable en todos los sectores y en todos los tamaños de empresa. Sin embargo, a nivel agregado se observa que la caída del empleo ha sido inferior a la caída de las ventas. De acuerdo con estadísticas oficiales del número de asalariados registrados en el sector privado, el empleo se redujo en un 2 %, mostrando disparidades sectoriales. La industria manufacturera aumentó su plantilla en 2 %, mientras que comercio y otros servicios muestran una contracción en torno al 1 %. En otros servicios cabe destacar que se agregan comportamientos disímiles, dado que las restricciones sanitarias y no sanitarias han tenido efectos diversos en distintos sectores de servicios - transporte con una mayor actividad y exceptuados de restricciones a la movilidad, mientras que muchos servicios profesionales han sufrido fuertes límites al desarrollo habitual de su actividad.

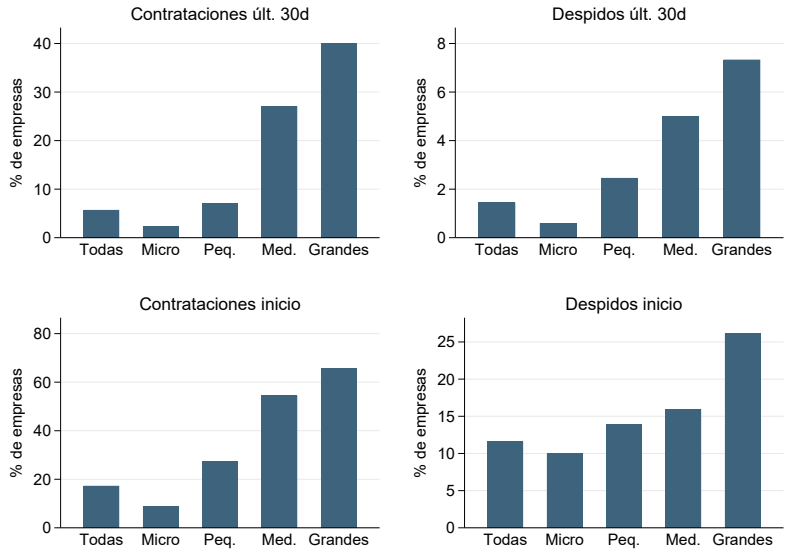
Figura 11: Variación en el empleo (junio 2021 versus diciembre 2019). Sectores seleccionados. Serie desestacionalizada.



Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

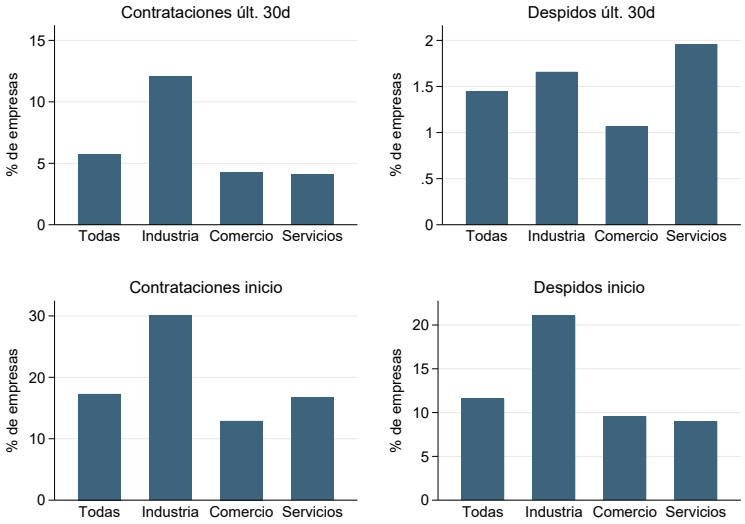
Desde el inicio de la pandemia el dinamismo de nuevas contrataciones y despidos de personal fue mucho mayor entre las grandes y medianas empresas que entre las pequeñas y micro.[3] El mayor dinamismo de las empresas de mayor tamaño con respecto a las más pequeñas se confirmó y se aceleró fuertemente en los últimos 30 días. En cierta manera esto se explica también por la menor capacidad de variar empleo de las empresas menores. A nivel sectorial, la industria fue el segmento más dinámico en términos de contrataciones y despidos, aunque el sector servicios tuvo un aumento importante de los despidos en los últimos 30 días.

Figura 12: Porcentaje de empresas que contrataron y que despidieron personal por tamaño.



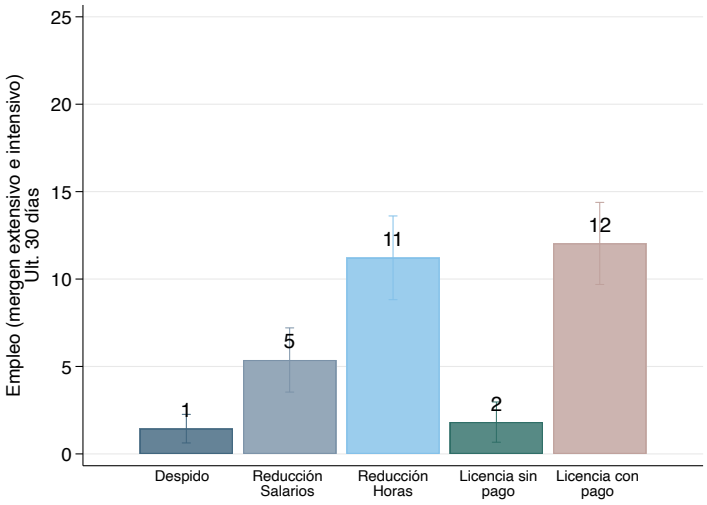
[3]Es importante remarcar dos aspectos que caracterizan las estadísticas de nuestra encuesta. En primer lugar, la evolución de nuevas contrataciones y despidos últimos 30 días corresponde a la evolución durante los últimos 30 días previos a la encuesta. En segundo lugar, la encuesta captura la dinámica de las empresas fiscalmente registradas, que emplean mayormente trabajadores formales, pero que podrían además ocupar en su planta de personal algunos puestos informales. En tal sentido, quedarán plasmadas en este estudio sólo parte de las variaciones registradas por el empleo asalariado informal.

Figura 13: Porcentaje de empresas que contrataron y que despidieron personal por sector de actividad.



Hacia mediados de 2021 se redujo drásticamente la proporción de empresas que aplicaron una política de ajuste de empleo en el margen extensivo. La proporción de empresas que despidieron personal pasó del 12 % a 1 %. En los últimos 30 días antes de la encuesta, el margen intensivo se destacaba como instrumento de ajuste, particularmente recurriendo a licencias remuneradas y reducción de horas, con 12 % y 11 % de las empresas.

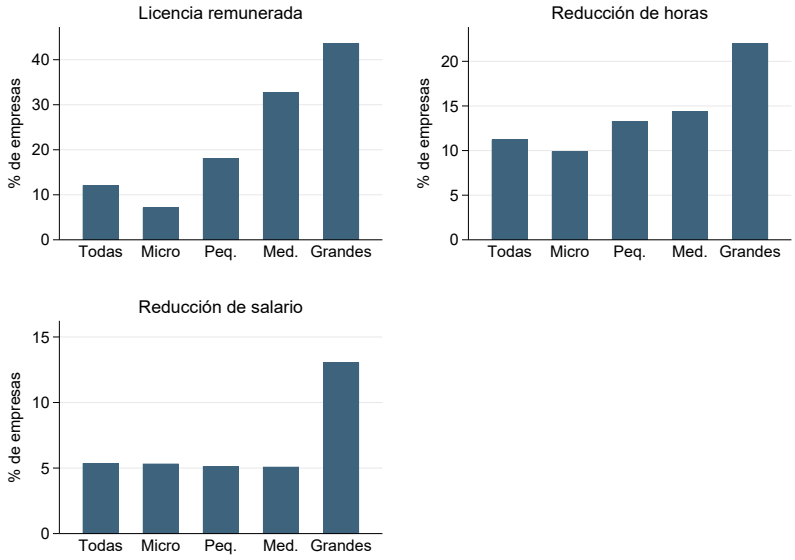
Figura 14: Márgenes de ajuste en el mercado laboral (últimos 30 días).



Las microempresas utilizaron más frecuentemente como instrumento de ajuste el margen extensivo, mientras que entre las empresas de mayor porte fue más frecuente la utilización del margen intensivo. Las microempresas fueron el único segmento en el cual la proporción de empresas que despidieron trabajadores fue superior a la proporción de las que contrataron. Viceversa, la proporción de empresas grandes que utilizó la estrategia del margen intensivo fue más del doble que la registrada entre las microempresas (22 %+13 % vs 10 %+5 %, ver Figura 15). Las licencias remuneradas fueron el instrumento más frecuentemente utilizado por las empresas, pero de manera

creciente a medida que aumenta la dimensión de las empresas (7 % en las microempresas vs. 44 % en las grandes). La proporción de grandes empresas que aplicó una política de reducción salarial (13 %) y reducción de horas (22 %) fue del 35 % con respecto al 15 % de las microempresas (5 % y 10 %). Desde el punto de vista sectorial no se observan diferencias significativas.

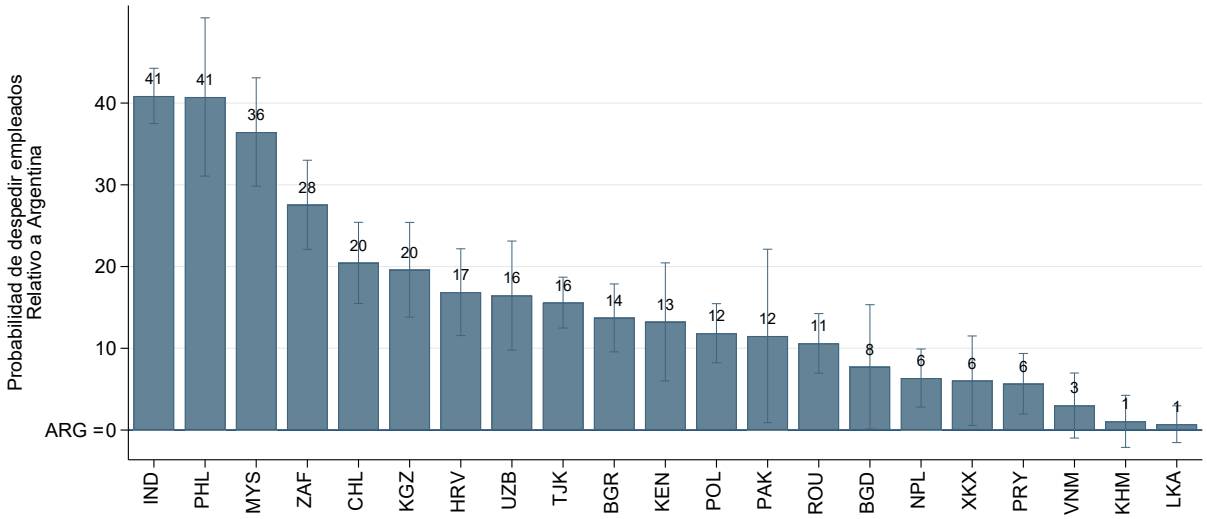
Figura 15: Licencias remuneradas, reducción de horas trabajadas y reducción salarial (últimos 30 días). Estrato de tamaño.



En comparación internacional con los países con datos existentes en la tercera onda del BPS, Argentina es el país que menos ha utilizado el mecanismo del despido de trabajadores, como puede verse en la Figura 16. El mecanismo de ajuste más frecuentemente utilizado por las empresas en Argentina para enfrentar la crisis fue la reducción de las horas trabajadas y el otorgamiento de licencias remuneradas en el marco de la Ley de Contrato de Trabajo y, de corresponder, la Resolución 397/2020 del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación[4].

[4]Es necesario aclarar que fue en los empleos formales donde operó la prohibición de despido y los ATP/REPRO 2. En el empleo informal, sólo parcialmente capturado por la encuesta, en el peor momento del confinamiento (2do. trimestre de 2020) hubo una pérdida de 2,5 millones de empleos (con relación al 1er. trimestre de 2020), de los cuales asalariados formales fueron sólo 200 mil, pero asalariados informales fueron 1,4 millones y cuentapropistas 900 mil (en base a Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación e INDEC).

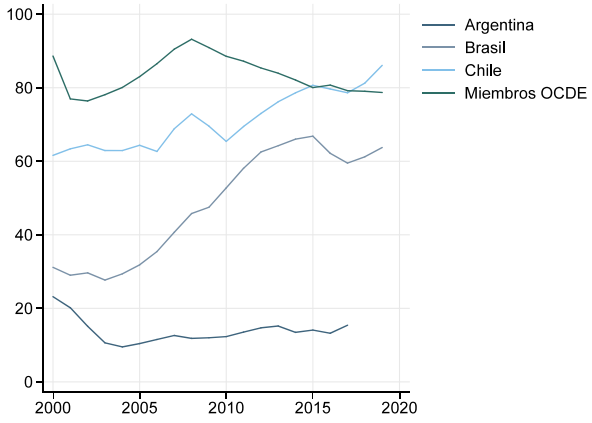
Figura 16: Probabilidad de efectuar despidos (últimos 30 días). Comparación internacional.



2.3. Fragilidad financiera

En un país con un sistema financiero entre los más pequeños del mundo, las empresas argentinas entraron en la pandemia con poco acceso al mercado del crédito y altas tasas de interés. En Argentina el crédito doméstico al sector privado está por debajo del 20 %, 3 a 4 veces menor que en Brasil, Chile o la media de la OCDE, con un evidente impacto sobre la tasa de interés, cuyo alto nivel es el problema más difundido entre las empresas sin distinción de tamaño. Los créditos a tasas reguladas por el Gobierno muy por debajo del nivel de inflación no llegan a todas las empresas debido al desinterés de los bancos. Mientras que las altas tasas de interés nominales ofrecidas por el sistema bancario fuera de los programas públicos no son muy aceptadas por las empresas debido al alto riesgo de repago que comporta la histórica inestabilidad macroeconómica del país.

Figura 17: Crédito doméstico al sector privado otorgado por los bancos (% PBI).

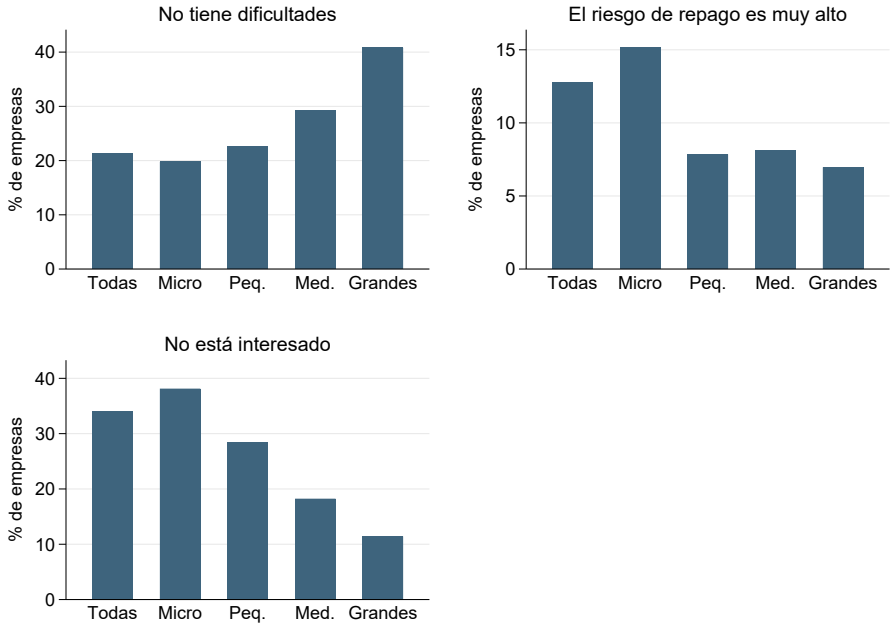


Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a Banco Mundial.

Figura 18: Principal dificultad actual para acceder a financiamiento (% de empresas).

En este contexto, el 38 % de las microempresas informan de su desinterés por acceder al crédito auto-excluyéndose del mercado bancario, en parte debido al mayor riesgo de repago percibido por la incertidumbre macroeconómica y en parte debido a la alta informalidad existente en este segmento empresarial. Como lógica contrapartida, el 40 % de empresas grandes no tiene dificultades para acceder al crédito y sólo el 10 % de ellas manifiesta su desinterés por el mismo. La falta de garantías o suficiente colateral y el alto nivel de deuda activa no constituyen un problema frecuente para acceder al crédito, independientemente de la dimensión de las empresas. Tanto entre las empresas menores como entre las grandes la frecuencia de ambos problemas no supera el 10 %.

Figura 19: Dificultad de acceso al crédito y riesgo de no repago por tamaño de las empresas.



Desde una perspectiva sectorial, la industria manufacturera es el sector que expresa mayores dificultades para acceder al financiamiento. Se destacan especialmente la frecuencia de dos problemas: la falta de colaterales y garantías y la no disponibilidad de los proveedores para vender insumos a crédito. Además, la dificultad de la alta tasa de interés en el sector es más frecuente que en el comercio y en los servicios y a pesar de ello el interés por obtener crédito es mayor, denotando así la alta necesidad financiera del sector.

Figura 20: Falta de garantías o colaterales e indisponibilidad de los proveedores para proveer insumos a crédito por sector de actividad.

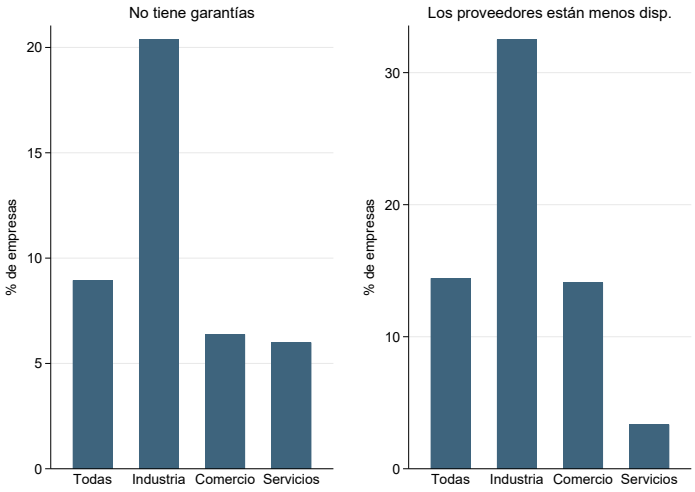
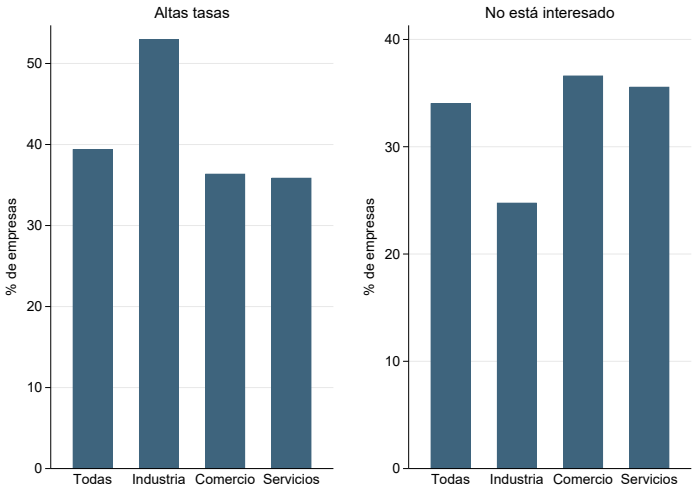
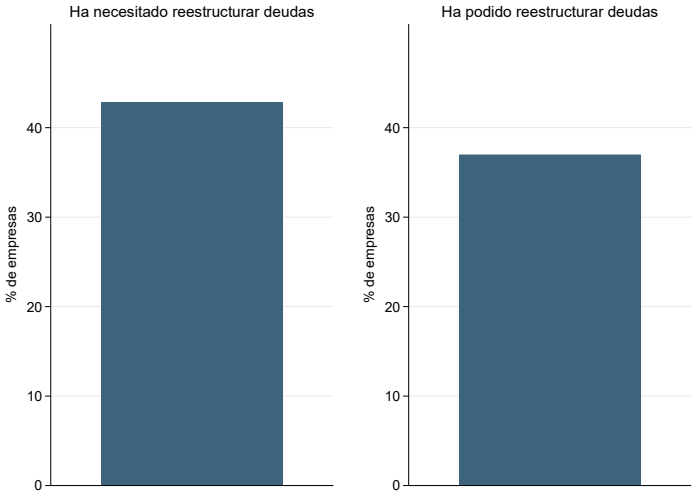


Figura 21: Difusión de la alta tasa de interés y del desinterés por el crédito por sector de actividad.



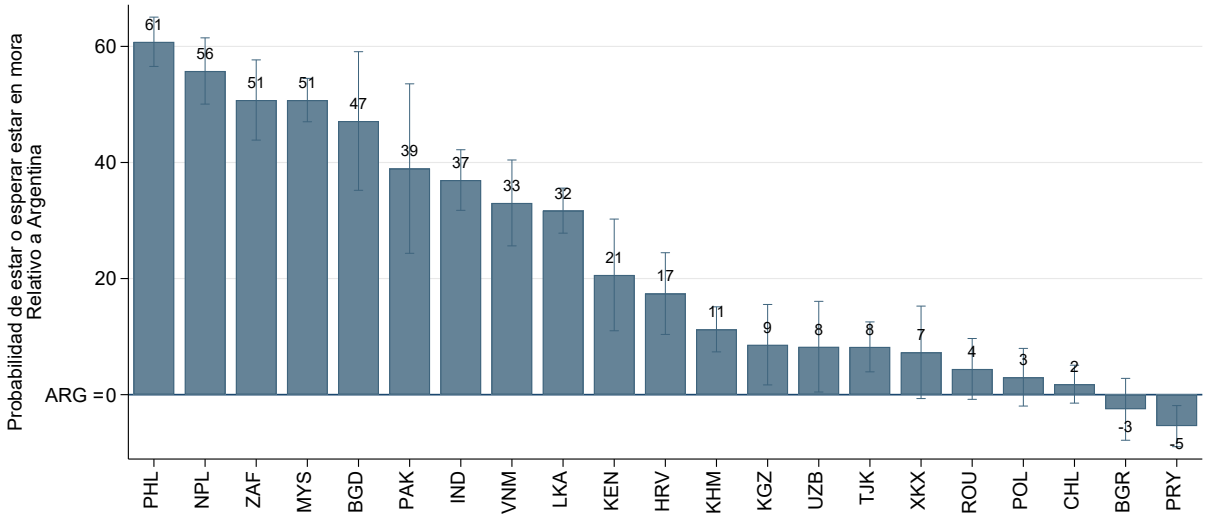
En términos de sus pasivos, la mayoría de empresas que necesitó reestructurar su deuda lo consiguió. Menos de la mitad de las empresas (43 %) necesitó reestructurar su deuda y casi la totalidad de ellas lo hizo con éxito, sin importar sector o tamaño de la firma. Eso indica cierto respiro financiero a corto plazo.

Figura 22: Reestructuración de deuda (tanto en términos de pago como plazo). % de empresas que necesitó y que pudo reestructurar exitosamente.



Los datos indican un riego financiero bajo en Argentina comparados con otros países. Por ejemplo, la probabilidad de caer en mora con proveedores de las empresas argentinas es la más baja de todos los países relevados para los que se cuenta con similar información (Figura 23) y el flujo de caja propia para hacer frente a los pagos de proveedores alcanza para más de seis meses, sin importar tamaño de la firma ni sector. El modelo de predicción confirma que, en una economía caracterizada por la inestabilidad macroeconómica permanente y un sistema financiero entre los más pequeños del mundo, las empresas se mantienen permanentemente muy líquidas, prefiriendo operar mediante el flujo de caja propio y sin deudas.

Figura 23: Probabilidad de caer en mora con acreedores. Comparación internacional.



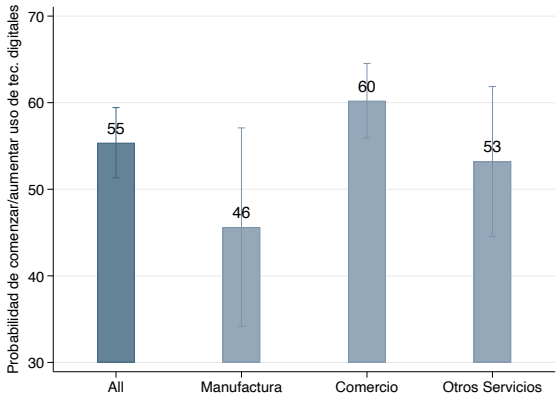
3. Respuestas de las empresas argentinas al choque pandémico.

3.1. Digitalización

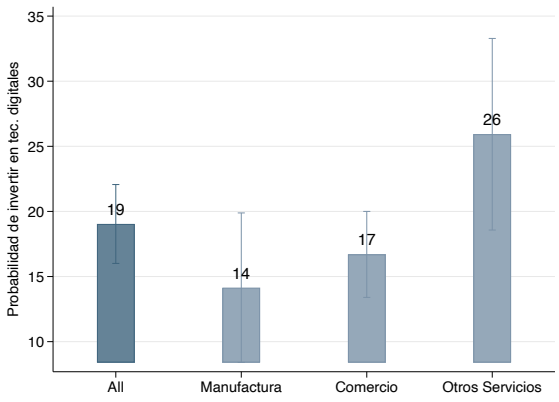
Un aspecto positivo del choque de la pandemia ha sido la respuesta sin precedentes de muchas empresas argentinas en acelerar la digitalización. El sector productivo argentino, y global, ha tenido que hacer frente a un choque sin precedentes donde restricciones al funcionamiento de las operaciones se juntaban con restricciones a la movilidad de trabajadores y consumidores. Esto ha supuesto un incentivo sin precedentes para acelerar la adopción de tecnologías digitales que permiten superar algunos de estos obstáculos, por ejemplo integrando procesos administrativos de manera digital y facilitando el trabajo remoto o asegurando el acceso y ventas a consumidores en línea. La Figura 24a muestra que en promedio un 55 % de las empresas argentinas aumentaron el uso de herramientas digitales, con tasas de uso digital mayores en empresas de comercio y servicios. En el caso de inversiones en herramientas digitales, la Figura 24b muestra que 19 % de las empresas argentinas invirtieron en herramientas digitales, sobre todo las del sector de servicios.

Figura 24: Probabilidad de incrementos en digitalización

(a) Incremento en el uso de herramientas digitales

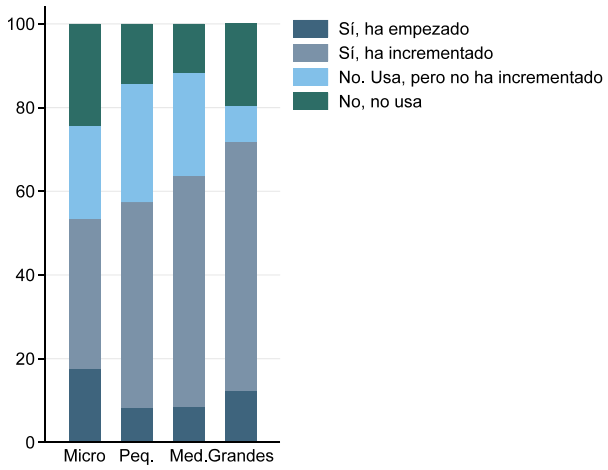


(b) Inversión en herramientas digitales



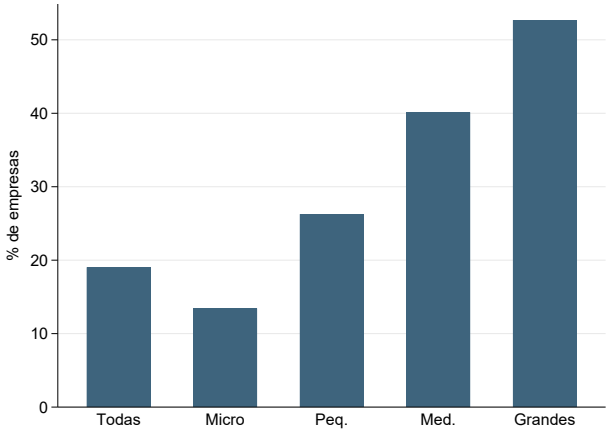
Este proceso de digitalización ha sido bastante intensivo en todos los sectores y tamaños de empresas, pero al mismo tiempo está acrecentando las divergencias ya existentes con un evidente rezago relativo de las micro y pequeñas empresas. En la Figura 25 se observa que el 72 % de las grandes empresas inició o incrementó el uso de herramientas digitales en respuesta a la pandemia, mientras que así lo hizo el 54 % de las microempresas. Sectorialmente, 53 % de las empresas de servicios iniciaron o incrementaron el uso vs. 46 % de las industrias manufactureras.

Figura 25: Utilización de herramientas digitales en respuesta al COVID-19. Estrato de tamaño.



El rezago relativo de las micro y pequeñas empresas se confirma observando la difusión de inversiones realizadas en herramientas digitales. En la Figura 26 se observa que la proporción de empresas inversoras aumenta con el tamaño de las empresas. Aunque la capacidad de inversión es siempre mayor en empresas de mayor tamaño, las diferencias en inversión son muy significativas, y ciertamente pueden aumentar la brecha digital.

Figura 26: Inversoras en nuevos equipos de software o soluciones digitales en respuesta al COVID-19. Estrato de tamaño.



Las empresas micro y pequeñas, y el sector de otros servicios, muestran una participación alta en ventas online. Una debilidad de las medidas anteriores es la falta de información sobre la intensidad del proceso de digitalización. Para medir dicha intensidad son necesarias medidas como el nivel de ventas en línea. La Figura 27 muestra la participación de ventas por canales digitales como porcentaje del total. En promedio las ventas por canales digitales es de alrededor del 22 %, con porcentajes parecidos entre sectores. Otros servicios tiene una participación promedio mayor que otros sectores, pero las diferencias no son significativas entre sectores. Una diferencia con otros países es la alta participación de ventas por canales digitales para empresas de menor tamaño (Figura 28), con participaciones para las micro empresas superiores a las empresas grandes, y que con bastante probabilidad se explican por las participación de los pequeños negocios en plataformas de comercio electrónico.

Figura 27: Participación de las ventas por canales digitales por sector de actividad.

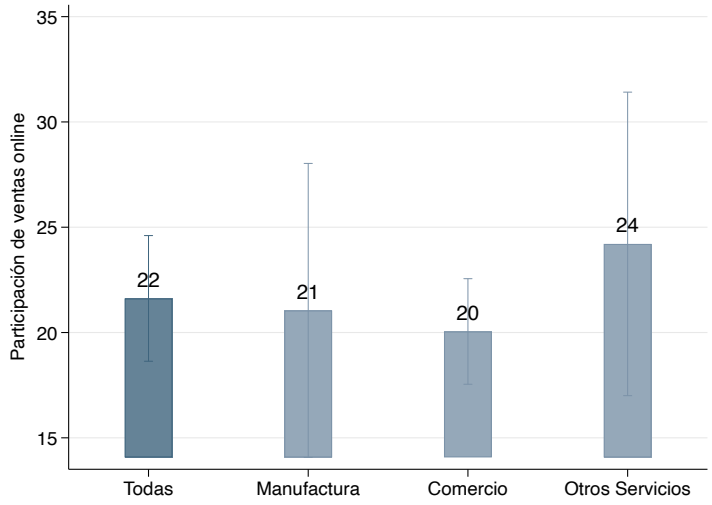
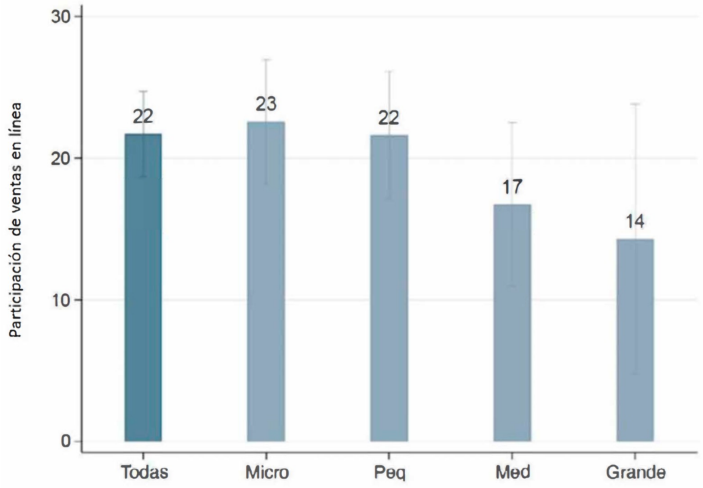
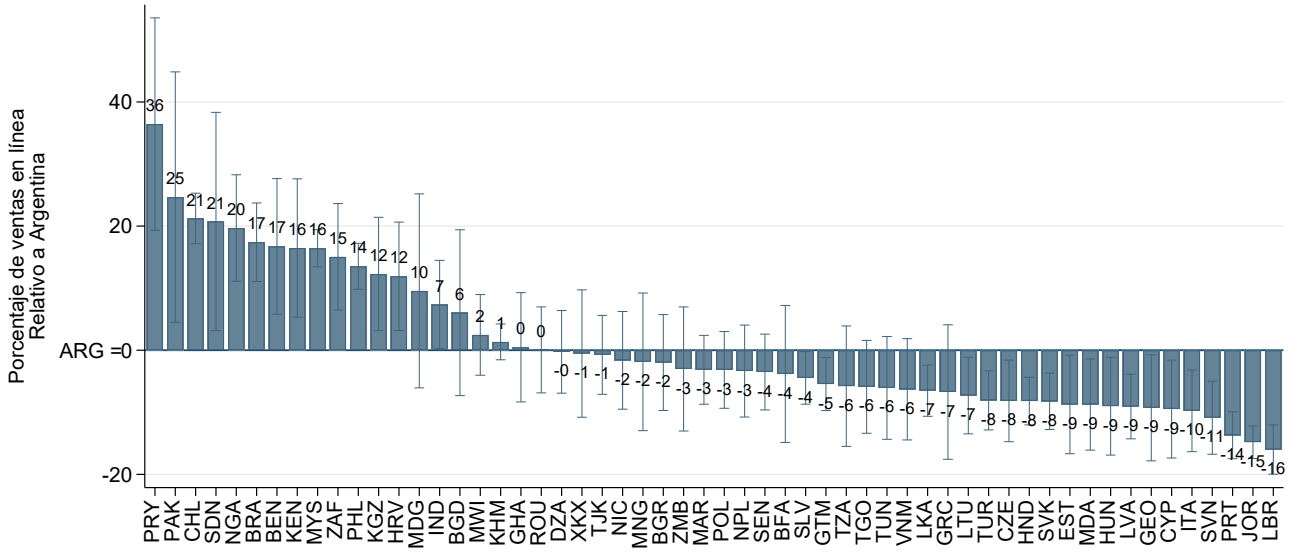


Figura 28: Participación de las ventas por canales digitales por tamaño.



La intensidad de la digitalización de las empresas argentinas es relativamente alta en comparativa internacional. La Figura 29 muestra la participación media por país de las ventas por canales digitales en relación a Argentina. los datos muestran que países de la región como Chile o Brasil (Sao Paulo) tienen una mayor participación de ventas digitales, pero Argentina está en el tercio de países con mayor participación de ventas digitales de los más de 50 países con datos disponibles.

Figura 29: Participación de las ventas por canales digitales. Comparación internacional.

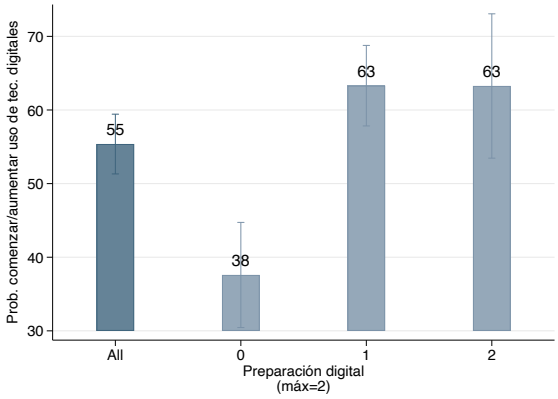


Pese a la buena noticia de la aceleración del proceso de digitalización, hay que estar atentos al aumento de la brecha digital entre empresas. Además de la brecha entre sectores, y sobre todo, entre empresas de diferente tamaño, existe una gran persistencia en la diferencia de digitalización entre empresas, y aquellas empresas que eran más maduras digitalmente antes de la pandemia tienen mayor probabilidad de adoptar e invertir en herramientas digitales durante la crisis. La Figura 30 muestra las probabilidades de adoptar e invertir en herramientas digitales por tercil de madurez digital pre-pandémica[5]. Las empresas que ya tenían mayor sofisticación digital pre-pandemia son también las que tienen mayor probabilidad de incrementar el uso, y sobretodo de invertir en herramientas digitales. Además, el hecho que la mayoría de las inversiones en herramientas digitales están relacionadas con funciones de ventas y marketing, dada las restricciones a la movilidad, hace que la brecha en la completa digitalización de los negocios persista y sea creciente en las funciones más complejas de la empresa. Por ejemplo, antes de la pandemia la adopción de aplicaciones de mercadeo y desarrollo de productos era del 49 % entre las grandes y 26 % entre las micro, pero las diferencias en la adopción de CRM y SRM era de 34 % y 11 % y la adopción de ERP de 74 % y 14 %. Es decir que las diferencias eran del 88 % en las funciones más sencillas y 428 % en las funciones más complejas.

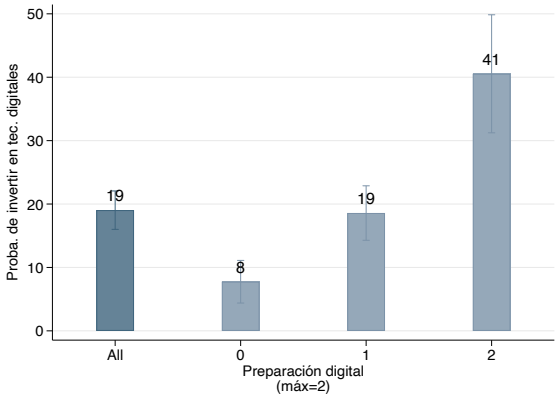
[5]EL índice de madurez digital está compuesto por la adopción antes de la pandemia de las siguientes prácticas y tecnologías digitales: uso de plataformas, redes sociales, CRM y SRM, y ERP.

Figura 30: Probabilidad de incrementos en digitalización

(a) Incremento en el uso de herramientas digitales



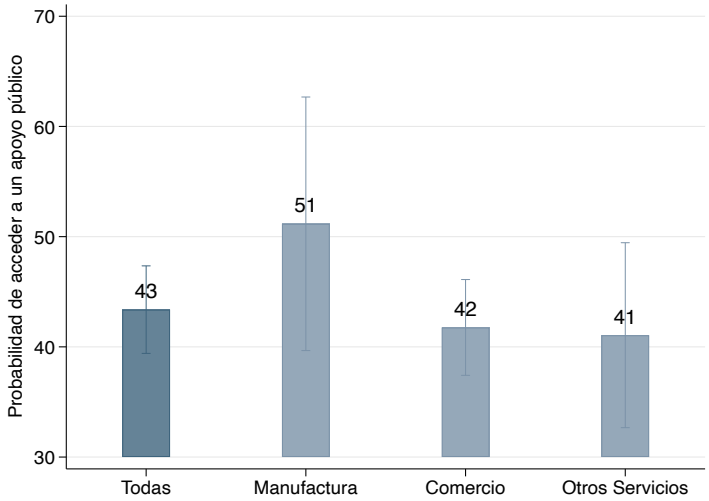
(b) Inversión en herramientas digitales



3.2. Acceso a políticas de apoyo

Como respuesta a la pandemia, el Gobierno Argentino aplicó un conjunto de políticas que tuvieron como principal objetivo apoyar al sector productivo que en consecuencia tuvo amplio acceso a los instrumentos. La penetración de las políticas diseñadas para morigerar el impacto de la pandemia fue muy importante al interior del sector productivo argentino y un 43 % de las empresas accedió a algún tipo de apoyo del sector público (ver Figura 31). La distribución sectorial de estas empresas agrega otro elemento a la caracterización. El acceso a nivel de sectores económicos fue elevado, pero principalmente homogéneo. La menor participación relativa corresponde a empresas de servicios (39 %), mientras que la mayor participación relativa se da entre las firmas industriales (49 %).

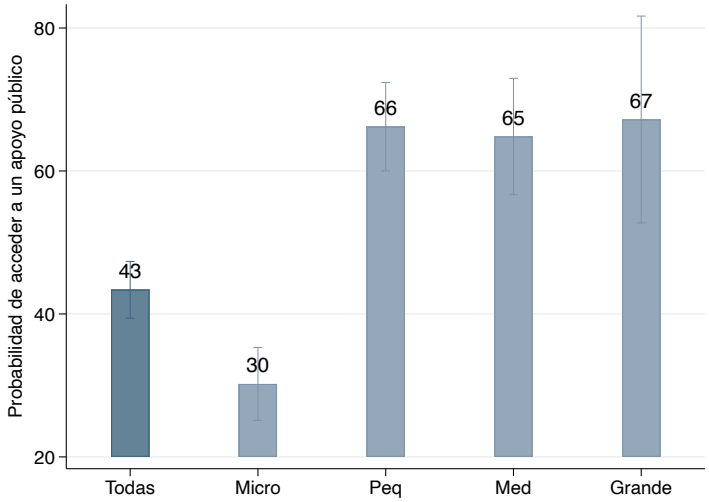
Figura 31: Probabilidad de acceder a políticas públicas de apoyo. Sector de actividad.



En línea con lo observado en otros países, las microempresas quedaron al margen de los beneficios de dichas políticas. Casi dos tercios de las empresas con menos de 5 ocupados no accedieron

a políticas públicas de apoyo (ver Figura 32). Esta dificultad de acceso de las microempresas, explica la utilización de la estrategia del margen extensivo en el mercado laboral para enfrentar la crisis. Para el resto de los estratos de tamaño el acceso a políticas fue elevado y homogéneo: en promedio, el 65 % de las PyME pudo acceder a algún tipo de apoyo para morigerar el impacto de la crisis.

Figura 32: Probabilidad de acceder a políticas públicas de apoyo. Sector de actividad.

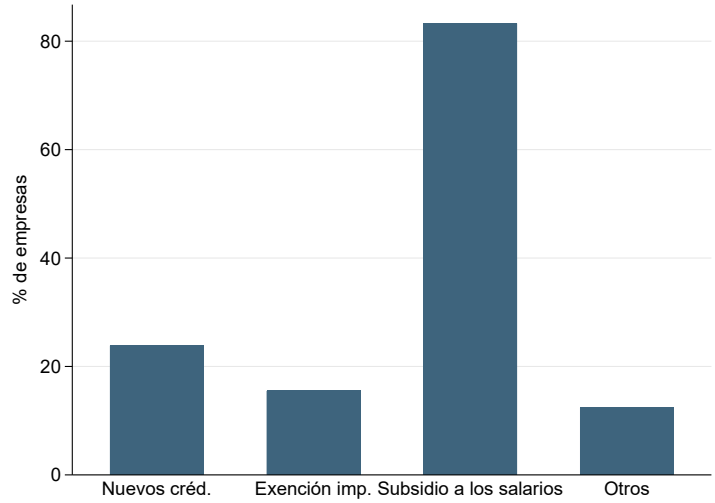


El subsidio a los salarios fue el principal canal por el cual la política pública llegó a las empresas, en linea con el principal objetivo del Gobierno Argentino de preservar los contratos laborales. El 83 % de las empresas, con acceso a programas públicos, recibió aportes no reembolsables para pagar los honorarios de su plantilla de trabajadores. La cifra contrasta notoriamente con la proporción media de empresas que accedieron a exenciones fiscales o nuevos préstamos (15 % y 25 % respectivamente). Este resultado ayuda a comprender la baja participación de las microempresas (ver Figura 32). En su gran mayoría se trata de empresas unipersonales o familiares, que operan en condiciones de elevada informalidad, y por ende quedan fuera de estos esquemas de apoyo[6]. Como se puede observar en la Figura 16, Argentina es de los países con menos despidos durante la pandemia, y también de los que tiene tasas de uso de subsidios al empleo mas altas, lo que sugiere que la política tuvo un impacto en frenar la destrucción de empleo en el corto plazo en el mercado formal; aunque aún es pronto para medir el impacto a mediano plazo una vez los subsidios más universales hayan concluido. Futuras ondas de esta encuesta brindarán la información necesaria para evaluar el impacto final.

La política de crédito subsidiado se enfocó más en los problemas de liquidez que en las condiciones de acceso. La política pública utilizó el instrumento del crédito subsidiado administrado por los bancos públicos y privado para atender más frecuentemente los problemas de liquidez transitoria derivados de las restricciones crediticias impuestas por los proveedores y menos para resolver el insuficiente acceso al crédito de las empresas con insuficientes garantías y colaterales o bajas calificaciones crediticias por alta deuda. Estos últimos problemas fueron más frecuentemente atendidos por la política pública mediante exenciones y mayores plazos impositivos.

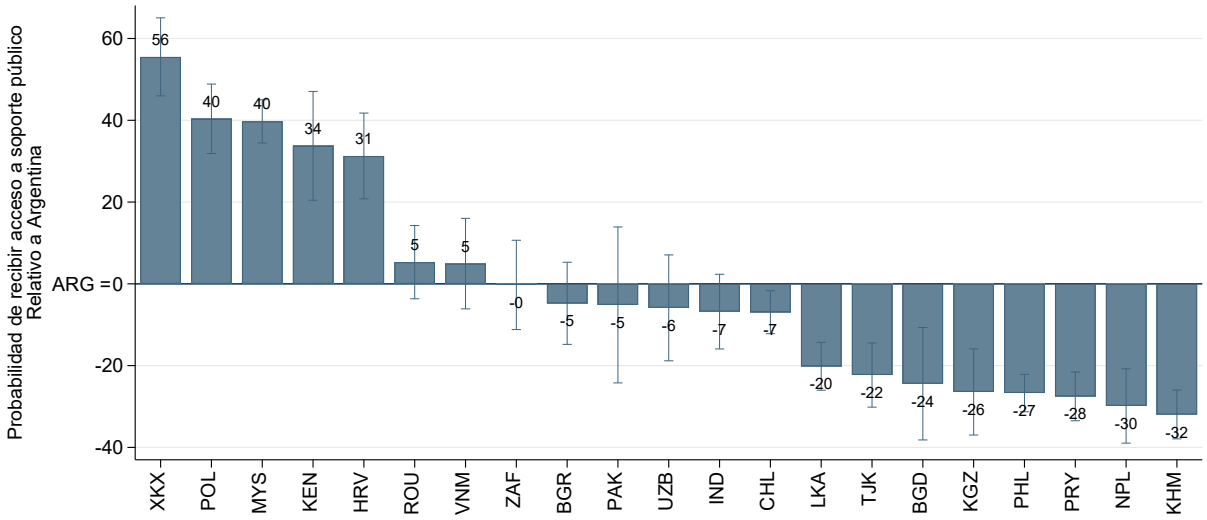
[6]El set de instrumentos diseñados para paliar el choque pandémico se corresponde con tres modos de intervención: i) prohibición de despidos sin justa causa, ii) subsidios para que las empresas abonen los salarios - los programas de asignación compensatoria del salario son el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) y Programa de Recuperación Productiva 1 y 2 (REPRO 1 y REPRO 2), y iii) la implementación de un marco institucional para que sindicatos y empresarios celebren acuerdos colectivos que permitan aplicar suspensiones de personal manteniendo un piso de ingreso del 75 % del salario.

Figura 33: Probabilidad de acceder a políticas públicas de apoyo. Detalle de instrumentos.



Por último, la tasa de acceso a las políticas públicas de apoyo al sector privado fueron elevadas en comparación internacional. Entre los países que participaron de la BPS COVID-19, Argentina está entre los primeros 10 países. Puesto en perspectiva, el esfuerzo para paliar el choque pandémico fue efectivo en términos de acceso y,como vimos anteriormente, en el cuidado de los puestos de empleo registrados en el corto plazo (ver 2.2).

Figura 34: Probabilidad de acceder a políticas públicas de apoyo. Comparación internacional.



4. Expectativas e Incertidumbre

Aunque el impacto en las ventas de las empresas argentinas no ha sido tan grande como en otros países, el nivel de incertidumbre en relación a las expectativas de ventas es alto. En el caso de Argentina, la relación entre incertidumbre y expectativas de ventas es de casi 3 veces, mientras que en Chile y Paraguay es menos de 1 (ver Figuras 35 y 36).

Las expectativas de ventas para los próximos 6 meses (+6 %, ver Figura 35) son prácticamente equivalentes a la caída de las ventas sufridas durante la crisis (-5 %, ver Figura 3). De verificarse estas expectativas, hacia fines de 2021 las empresas argentinas deberían haber recuperado el nivel de ventas pre-pandemia. La velocidad de recuperación de este nivel está directamente relacionado con la demanda esperada y el grado de operatividad de las firmas (Valli et al., 2021).

Figura 35: Expectativas acerca del cambio en ventas en 6 meses. Comparación internacional

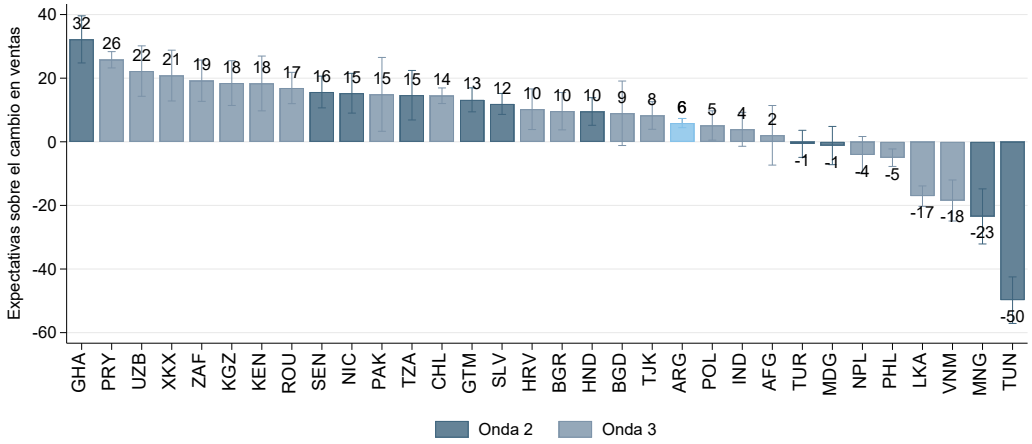
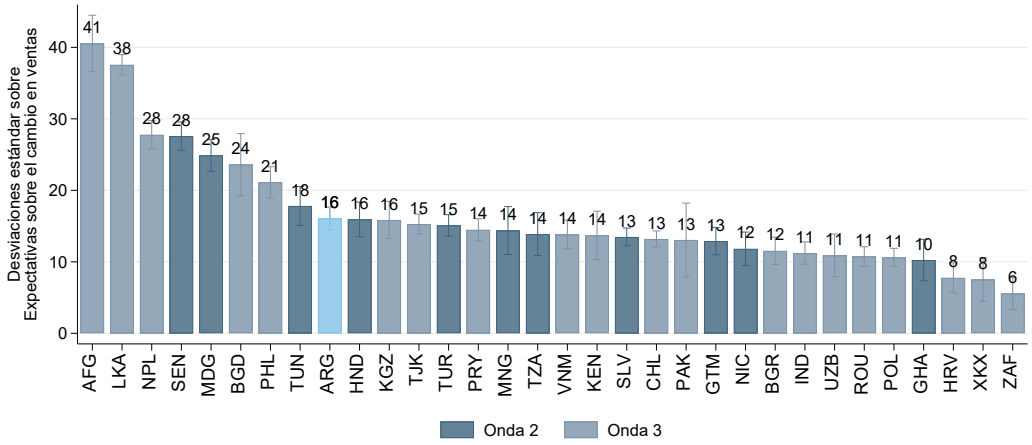
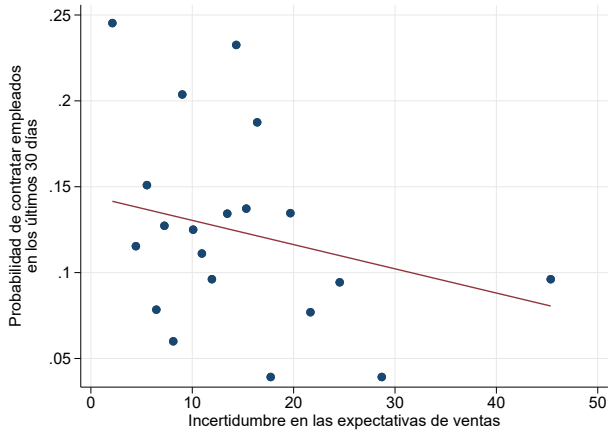


Figura 36: Incertidumbre en expectativas de ventas. Comparación internacional



El alto nivel de incertidumbre que viven las empresas del país, y que a nivel global no ha disminuido desde los primeros meses de la pandemia (Cirera et al., 2021), explica en gran parte la falta de contrataciones en varias empresas, pudiendo llegar a disminuir la velocidad de recuperación a futuro y, aún más importante, reducir la inversión y el crecimiento a mediano plazo (Figura 37).

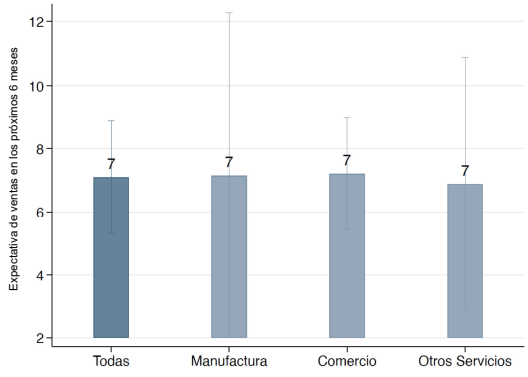
Figura 37: Correlación entre incertidumbre y probabilidad de contratar



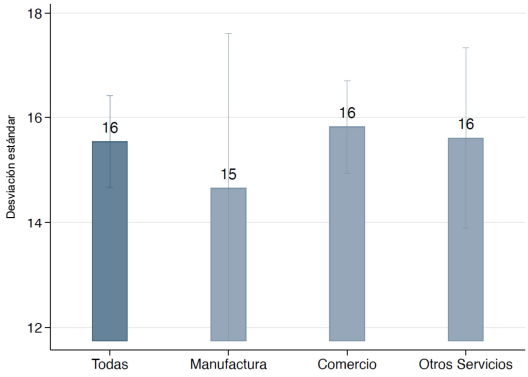
El alto nivel de incertidumbre en relación a las expectativas de ventas es uniforme en todas las empresas, sin importar su tamaño o sector. La Figura 38 muestra que no se encuentra evidencia de diferencias por tamaño de empresa como así tampoco por sector de actividad, es decir, se trata de un fenómeno a nivel país y que es importante tener en cuenta a la hora de tomar decisiones de política pública.

Figura 38: Pronóstico de expectativas e incertidumbre en las ventas

(a) Expectativas



(b) Incertidumbre



5. Conclusiones

La mayoría de las empresas argentinas aún no había recuperado los niveles de ventas de 2019 en julio de 2021, aunque el choque pandémico ha tenido mayor dispersión intra-sectorial que en otros países. Este informe describe los resultados de la encuesta del COVID-19 - Pulso Empresarial (BPS) implementada en Argentina durante los meses de junio y julio de 2021. La encuesta mide el impacto del choque sin precedentes asociado a las restricciones necesarias para combatir la pandemia del COVID-19. Los resultados muestran que la mayoría de las empresas argentinas aún no habían recuperado los niveles de ventas de 2019. En comparación internacional, el choque negativo en

las ventas no fue tan grande como en otros países, principalmente explicado porque Argentina es de los poco países que ya venían de una recesión entre 2018 y 2019. Como en otros países, las empresas pequeñas y del sector servicios han sido las más afectadas por la pandemia; pero un aspecto diferenciado en Argentina es la gran dispersión intra-sectorial, mayor que en otros países. Además, no hay evidencia de una reasignación positiva de recursos debida a un impacto mayor de la pandemia a las empresas con menor productividad.

El impacto en el empleo a corto plazo fue amortiguado por las políticas de subsidios salariales y no existe un riesgo financiero grande entre las empresas fruto de una situación de poco acceso al sistema financiero. Los datos muestran que Argentina tiene una de las mayores tasas de acceso a subsidios salariales combinado con una reducción pequeña del empleo. Eso sugiere que las medidas amortiguaron el efecto en el empleo formal a corto plazo. A mediano plazo cuando los subsidios se hayan agotado, hace falta medir cuál es el impacto final en el empleo una vez que los niveles de ventas se recuperan. Además, no se observa un gran problema de riesgo financiero en las empresas al salir de las restricciones de la pandemia, probablemente fruto del poco acceso existente de la empresas al sistema financiero y la dependencia de los recursos propios dada la gran volatilidad macroeconómica existente en Argentina.

Un aspecto positivo de la pandemia ha sido la aceleración de la transformación digital, aunque existe evidencia que muestra que, aún frente a un aumento generalizado de la digitalización, éste está siendo desigual. Las restricciones de la pandemia han supuesto un incentivo sin precedentes en la digitalización, lo que probablemente va a tener un impacto positivo en el crecimiento de la productividad. Es importante que la política pública utilice este incentivo para acelerar y completar la transformación digital, ya que existen varias brechas importantes, sobre todo en empresas más pequeñas y en la digitalización de funciones de la empresa no ligadas a clientes, marketing y ventas. Aquellas empresas que ya tenían mayor digitalización pre-pandemia siguen invirtiendo más en herramientas digitales, y es importante incrementar la digitalización de empresas más rezagadas.

Por último, es importante que la política pública intente disminuir el nivel de incertidumbre de las empresas y aumente el targeting para aquellas empresas con mayor dificultad de recuperación. Los datos muestran que la alta incertidumbre con respecto a las expectativas de ventas es en parte el resultado de la volatilidad experimentada desde el 2012 y de la persistente alta tasa de inflación y de los precios relativos. Mantener cierta estabilidad macroeconómica en la salida de la crisis es clave para ayudar a un sector productivo ya muy castigado en los últimos años. Además, y dado la gran disminución de los recursos fiscales disponibles, es importante mejorar el targeting de políticas a las PyME. La evaluación de algunas de las políticas existentes, como el crédito subsidiado, podría contribuir a entender su eficiencia y efectividad en ayudar a las empresas.

Referencias

X. Cirera, M. J. Vargas Da Cruz, A. G. Grover, L. Iacovone, D. Medvedev, M. D. L. P. Pereira Lopez, and S. Reyes. Firm recovery during COVID-19: Six stylized facts. Technical report, The World Bank, 2021.

V. N. Donato. Incertidumbre ambiental y procesos productivos "de alta densidad contractual": la dinámica estructural de la industria argentina durante el período de megainflación (1975-1990). *Desarrollo Enonómico - Revista de Ciencias Sociales*, 35(140):601–627, 1996.

FOP. Coronavirus VI: ¿Hay espacio para una mayor eficiencia productiva de las PyME en la pospandemia? Technical report, Informes Especiales, FOP, 2020.

FOP. Coronavirus VII: Límites de oferta para la reactivación e inflación. Technical report, Informes Especiales, FOP, 2021.

S. Galiani, D. Gómez Gaviria, G. Scattolo, and M. Serramo. Productivity in Argentina. Technical report, The World Bank, 2019.

F. Valli, A. Bargados, and C. Haedo. Analysis of the economic impact of COVID-19 pandemic on small and medium enterprises. In *LVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política* (*AAEP*), Buenos Aires, Argentina, 2021.

Apéndice. Metodología de la Encuesta

Entre el 23 de mayo y el 28 de julio se realizó la Encuesta de Pulso Empresarial del Banco Mundial en Argentina, liderada por la Fundación Observatorio PyME (FOP). La encuesta llegó a 1,058 empresas en el país, y se hizo a través de un muestra probabilística de 1,000 empresas, estratificada a nivel de sector (21 estratos), tamaño de las empresas (4 estratos) y región (6 estratos) mediante afijación proporcional, permitiendo obtener resultados representativos de las empresas activas del país. El marco muestral corresponde al Directorio Nacional de Empresas de la FOP actualizado a marzo de 2021.

Los sectores de actividad fueron los siguientes (se refieren a la actividad principal declarada por la empresa y codificada según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) de Naciones Unidas, Revisión 4 a 2 dígitos):

i) Industria: 1- 10,11; 2- 13,14,15; 3- 16; 4- 17,18,58; 5- 20,21; 6- 22; 7- 23; 8- 24,25; 9- 26,27; 10- 28,33; 11- 29; 12- 31; 13- 12,19,30,32; ii) Comercio: 14- 45; 15- 46; 16- 47; iii) Servicios: 17- 49; 18- 52; 19- 62,63; 20- 69,70,71; 21- 72,73,74,773,774,78,80,82.

Los estratos de tamaño fueron: 1- Grande (100 o más ocupados); 2- Mediana (20-99); 3- Pequeña (5-19); 4- Micro (1-4).

Las regiones comprendidas fueron: 1– AMBA (Ciudad de Buenos Aires, 24 municipios del Gran Buenos Aires); 2– Centro (Resto de la Provincia de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos); 3– Cuyo (Mendoza, San Luis, San Juan); 4– Noreste argentino NEA (Formosa, Chaco, Misiones, Corrientes); 5– Noroeste argentino NOA (Jujuy, Salta, La Rioja, Catamarca, Tucumán, Santiago del Estero); 6– Sur (La Pampa, Río Negro, Chubut, Neuquén, Santa Cruz, Tierra del Fuego).

El operativo de campo fue realizado entre el 28 de mayo y el 21 de julio de 2021 a partir de instrumentos CATI y CAWI para un cuestionario estructurado. Los errores de las estimaciones fueron calculados a partir de una aproximación en base a la distribución asintótica: para una variable del tipo categórica (proporción de casos) el error estimado para toda la muestra es de $\pm$2,5 %, variando entre $\pm$3,3 % y $\pm$6.1 % para la apertura por sector, entre $\pm$2,9 % y $\pm$11,6 % para la apertura por tamaño, y entre $\pm$4,1 % y $\pm$8,9 % para la apertura por región. Los ponderadores fueron calculados para cada uno de los 475 estratos finales (504 según diseño) como el cociente entre la cantidad de casos en el universo para cada estrato y el número de observaciones obtenidas en campo.

La Tabla 1 que sigue a continuación describe la cantidad de casos de la muestra y el número de observaciones obtenidas por estrato muestral.

Tabla 1: Diseño muestral y número de observaciones obtenidas por estrato.

Estrato	Muestra	Número de observaciones	Número de observaciones (%)
Industria	316	331	104.7
Comercio	425	509	119.8
Servicios	259	218	84.2
Micro	560	451	80.5
Pequeñas	213	289	135.7
Medianas	126	233	184.9
Grandes	101	85	84.2
AMBA	295	339	114.9
Centro	338	332	98.2
Cuyo	92	82	89.1
NEA	83	87	104.8
NOA	96	121	126.0
Sur	96	97	101.0
Total	1,000	1,058	105.8

El objetivo del cuestionario es contar con una visión amplia de la empresa, los choques negativos que han recibido debido a la pandemia, al igual que los ajustes que se han implementado. Para esto, la Encuesta de Pulso Empresarial se compone de 6 secciones: Caracterización; Impacto del COVID-19 en las operaciones de la empresa; Canales de afectación; Canales financieros; Expectativas e incertidumbre; Políticas de apoyo; y Mecanismos de ajuste.

Este documento reporta los principales hallazgos obtenidos en los datos recolectados. Dos tipos de análisis son realizados: En primera instancia, se reportan medias no condicionadas por tamaño y sector, usando los respectivos pesos muestrales. Este análisis busca identificar diferencias entre grupos de empresas dentro del país. En segunda instancia, se hacen comparaciones internacionales con otros países en donde se ha levantado la Encuesta de Pulso empresarial o los World Bank Enterprise Surveys. Con el fin de poder realizar dichas comparaciones, los datos de los distintos países han sido limpiados y armonizados para garantizar que las preguntas y tipo de respuestas sean consistentes entre países. Con dichos datos armonizados, se estimó regresiones lineales y modelos probit de las distintas variables de interés, controlando por tamaño, sector y un promedio ponderado de los datos de movilidad de Google para controlar por diferencias del choque entre países. Similarmente, se usan efectos fijos de países, los cuáles son reportados en las figuras de este reporte.

Debido a diferencias en la representatividad de la muestra de cada país, este análisis no incluye pesos muestrales, y cada país tiene el mismo peso en las estimaciones. Adicionalmente, se estiman los márgenes en la media de la distribución global de controles (tamaño, sector y movilidad), con el fin de obtener predicciones comparables. Por esta razón, los promedios de país pueden variar respecto a otros reportes de país individuales.