

# Los endeudamientos en la pandemia

## Réplicas de una sociedad financiarizada

*Investigador responsable*

*Ariel Wilkis*

*Autores*

*Ariel Wilkis (UNSAM), Rodrigo Kataishi (UNTdF)*

*y Verónica Robert (UNSAM)*

■ Doi: 10.54871/cl23p20c

### **Introducción**

Ante la pandemia COVID-19 el Poder Ejecutivo Nacional implementó medidas de aislamiento social preventivo y obligatorio [ASPO] en todo el territorio nacional para reducir la tasa de contagios y la velocidad de circulación del virus. Sin embargo, garantizar que la mayor parte de la población permanezca en sus hogares requirió, por un lado, sostener la provisión de bienes y servicios esenciales (a través de actividades exceptuadas) y por el otro, sostener los niveles de ingresos de las familias, especialmente aquellas ocupadas en actividades no exceptuadas y del vasto conjunto de trabajadores independientes (formales e informales) que vieron reducido sensiblemente su nivel de actividad. Con este objetivo se desplegaron una serie de medidas orientadas a sostener la actividad, los ingresos y el consumo. Entre estas, las más relevantes fueron: (i) la asistencia a empresas para el

pago de salarios y la reducción de sus aportes patronales, (ii) el desarrollo del ingreso familiar de emergencia [IFE] que buscó atender al universo de trabajadores informales y monotributistas y (iii) una amplia batería de ayudas orientadas a atender el frente financiero de empresas y familias que incluyeron desde créditos a tasa subsidiada para el pago de salarios para empresas, trabajadores autónomos y monotributistas, a la extensión de créditos al consumo (como el programa “Ahora 12”), en combinación con moratorias impositivas, topes en las tasas de interés de las tarjetas de crédito, congelamiento de alquileres y la suspensión de desalojos y del corte de servicios por falta de pago, entre otras medidas.

A pesar de todas estas acciones paliativas, la crisis económica provocada durante la pandemia COVID-19 en Argentina, al igual que en otros países de la región y el mundo, es de una magnitud inusitada. El bajo nivel de actividad no se explicó exclusivamente por los segmentos no exceptuados de la economía, sino también por un efecto retroalimentado de bajo consumo y actividad, que afectó fuertemente a las actividades informales y especialmente a las ramas del sector servicios.

Empresas y familias desplegaron un conjunto de estrategias de supervivencia ante la crisis, en las que se entrecruzan las ayudas financieras del Estado con variados mecanismos formales e informales de financiamiento, que abarcan desde la financiación con proveedores y clientes, la postergación de pagos de impuestos, servicios y salarios (especialmente aguinaldos y vacaciones), hasta el endeudamiento con tarjetas de crédito, bancos, mutuales e instituciones no financieras de diferente grado de formalidad. En el caso de las familias, se intensificaron los procesos de endeudamientos para consumos cotidianos y para hacer frente a las obligaciones recurrentes asociadas a las necesidades habitacionales, educativas, de servicios y de pagos de servicios financieros previos al escenario pandémico. El financiamiento a través de circuitos informales, como el fiado, los prestamistas y las ayudas familiares, han ocupado un papel clave en las finanzas familiares durante la pandemia.

Nuestra hipótesis de trabajo es que, en el contexto de dicha crisis, marcado por una reducción de los ingresos y precedido por el crecimiento de la financiarización de hogares y pequeñas empresas, dio lugar a un crecimiento cuantitativo de las deudas y a una diversificación cualitativa de las situaciones de endeudamientos de familias y empresas. Esta intensificación afectó de manera directa las trayectorias económicas y productivas de las empresas, así como el bienestar de las familias. Estos nuevos procesos de endeudamiento pueden asociarse a cierta profundización de desigualdades previamente identificadas para el contexto nacional. En este sentido, se postula que la crisis del COVID-19 operó como una amplificación de las inequidades preexistentes en diversos planos, entre los que se destacan el regional, el social, el de género y el productivo, entre otros.

Asimismo, la creciente complejidad de la situación financiera de familias y empresas contrasta con las formas habituales de relevamiento de información estadística, caracterizada por captar al fenómeno del endeudamiento como un proceso unidimensional (crecimiento cuantitativo de las deudas). El déficit del sistema de información para producir conocimiento, fruto de la mayor presencia de fuentes informales de endeudamiento y de la falta de una mirada sistémica y regular del endeudamiento, afecta la posibilidad de diseño de políticas públicas apropiadas para reducir las desigualdades.

En el presente capítulo presentamos un abordaje integrador de la cuestión del endeudamiento de las familias y empresas en el contexto de pandemia que permite, entre otras cuestiones, orientar la política pública en materia de estrategias de ayuda financiera en contextos de crisis. El objetivo fue producir la información y el conocimiento necesario sobre los endeudamientos de empresas y familias en contexto de la pandemia COVID-19, considerando la centralidad de este fenómeno sobre la profundización de las desigualdades. Debe señalarse también que mediante este trabajo se avanza en reducir el déficit de las estadísticas actuales en la temática, que requieren de mayor precisión para que puedan ofrecer un uso específico orientado al diseño de estrategias de intervención estatales -dada su dispersión,

discontinuidad y generalidad, tanto en relación al desarrollo de las empresas como al bienestar de las familias.

El resto del capítulo se organiza de la siguiente forma: en la sección 1 se presenta el marco conceptual del trabajo; en el segundo apartado se exponen los elementos metodológicos que guiaron el relevamiento empírico; en la tercera y cuarta sección se presentan los resultados para el caso de hogares y de empresas respectivamente, y, finalmente, en la última sección se esbozan las conclusiones y reflexiones finales del trabajo.

### **Marco conceptual: de las infraestructuras monetarias de la supervivencia a la fragilidad financiera**

La transformación de los regímenes de bienestar asociada a lo que en los países anglosajones se denominó *keynesianismo privatizado* (Crouch, 2009) implicó la redefinición de la protección social desde conceptos tales como *Debt safety net* (Montgomerie, 2009) o *Debtfare State* (Soederberg, 2013). Esta literatura tuvo el mérito de dar cuenta del peso creciente del mercado del crédito, y las deudas generadas en esta participación, como sustituto de las políticas sociales de bienestar ante la retracción de la protección estatal.

La ecuación entre protección social y mercado del crédito en los países de América Latina asume rasgos singulares. En primer lugar, la financiarización es mucho más restringida que en los países centrales (Miotti, 2018). En estos últimos se ha dado un mayor grado de avance de oportunidades financieras para que los hogares accedan a la salud, la educación y la vivienda (Wiedemann, 2021; Lazarus, 2022). En América Latina, estos procesos tuvieron esos grados de expansión tan solo en algunos países (como el caso de Chile). En segundo lugar, el crecimiento de la financiarización no siempre supuso una suerte de compensación frente a un retraimiento del estado de bienestar, dado que el punto de partida fue tan solo regímenes de bienestar débilmente constituidos (como el caso de Colombia).

En tercer lugar, en algunos contextos supuso una relativización del efecto *trade-off*, dado que no implicó necesariamente el desmantelamiento de servicios públicos o la privatización de la seguridad social (como el caso de Argentina), pero sí su despliegue incremental frente a pautas de la sociedad salarial. En cuarto lugar, en muchos países la expansión del mercado de crédito fue apalancada por el crecimiento de la protección social, sobre todo a través de programas de transferencias condicionadas (como el caso de Argentina o de Brasil). Sin embargo, estos procesos no asumen los mismos rasgos de complementariedad señalados por la literatura para los casos europeos que se alejan de la trayectoria anglosajona. Las mayores diferencias radican en una expansión limitada del mercado de crédito formal, una protección social que débilmente logra cubrir las necesidades de los hogares, y la existencia de altos niveles de endeudamiento informal.

Estos procesos expresan una *mutación de la protección social* (Lazarus, 2022), ya que redefinen tanto su rol como su peso para garantizar el bienestar. En términos conceptuales, esta mutación requiere herramientas que le presten atención a las dinámicas y sus consecuencias de este nuevo marco que se le otorga a los créditos y a las deudas en las trayectorias sociales de los hogares. Indudablemente nos encontramos en un escenario muy diferente al que animó los desarrollos conceptuales de los regímenes de bienestar más relevantes para analizar los modelos de los países centrales (Esping-Andersen [1993] 2000) o la adaptación de estos modelos para el estudio de los países de América Latina (Franzoni, 2005; Suskel, 2006).

El bienestar debe ser evaluado como un resultado que excede el poder infraestructural del Estado (Mann, 1991), tal como estaba presente en la tradición del Estado social al estilo europeo o de algunos países latinoamericanos como la Argentina. Si bien los trabajos clásicos de Gostan Espin-Andersen habían avanzado en este sentido, quedaban limitados a una concepción dicotómica de la distinción entre mercantilización y desmercantilización del bienestar. En parte esto obedecía a una mirada *desde* arriba o institucionalista del fenómeno. Por un lado, el bienestar no se produce unilateralmente *de arriba*

*hacia abajo*, desde el Estado hacia las familias, sino que estas tienen un rol activo en ensamblar los recursos financieros que produce el Estado y las que producen los actores del mercado o las organizaciones sociales. La literatura que sostiene que la financiarización de la política social que produce una captura por parte del mercado del aparato estatal (Lavinás, 2013) pasa de largo el rol clave de las familias en general, y de las mujeres en particular.

A partir de lo anterior, puede señalarse que el bienestar es fruto de la hibridación de dinámicas de mercantilización y desmercantilización gestionadas en la vida cotidiana por los hogares. Esta distinción, que era un claro instrumento para caracterizar a los regímenes de bienestar, se vuelve más lábil y las interacciones entre las lógicas y espacios mercantiles y no mercantiles más amplias y difusas. Un ejemplo de ello es el dinero provisto por el Estado como parte de la protección social que llega al mercado del crédito a través de decisiones que toman las familias beneficiarias de esa ayuda estatal (Wilkis, 2014; James, 2020). Cuando el dinero circula de esa manera, es decir, cuando está destinado a proteger, cuidar o mejorar las condiciones de vida de la población, la producción del bienestar no se sitúa ni en el Estado, ni en el mercado ni en las familias, sino que penetra y vincula a todas estas esferas. En esos casos, se debilita el límite claro entre las esferas que habían sido el pilar de la interpretación de la construcción y evolución de los regímenes de bienestar.

Simultáneamente, se destaca la importancia del concepto de vulnerabilidad financiera de los hogares. El mismo empezó a utilizarse de manera creciente en la literatura internacional luego de la crisis financiera global de 2008. Su definición es variable. Autores como Del Rio y Young (2008), May et al. (2004), Duygan y Grant (2006) lo han abordado únicamente desde el lado de las dinámicas de endeudamiento, usando como *medidor* de la vulnerabilidad la acumulación de atrasos o préstamos y la percepción subjetiva de los individuos sobre su endeudamiento. Noerhidajati et al. (2021) también recuperan la definición de la vulnerabilidad financiera para construir un indicador objetivo de esta medida en los hogares. Retoman distintas

definiciones que han surgido a lo largo del mundo: Dey et al. (2008) y Banbula et al. (2015) indican que son vulnerables aquellos hogares que tienen una gran deuda en servicios en relación con su ingreso. Lin y Martin (2007), en los Estados Unidos, encuentran relación entre la vulnerabilidad de los hogares y su compra de seguros de vida. Cox et al. (2002) y Girouard et al. (2006) encuentran este vínculo en la acumulación de deudas (tanto formales como informales) y la capacidad de pago de ellas a través de bienes que pueden liquidarse o el ingreso. Sachin et al. (2018) también hallan esta relación de deuda / ingreso en hogares indios, pero con la particularidad de que muchos de estos toman préstamos para financiar festejos religiosos o el cultivo, lo que hace que los hogares rurales sin propiedad sean más vulnerables que otros. Schneider et al. (2020) investigan la vulnerabilidad financiera de los hogares en el contexto de la pandemia de COVID-19. Este concepto es concebido como la forma en la cual los hogares están o se perciben *al límite* en términos económicos durante una crisis de grandes proporciones, o frente a shocks económicos (Lusardi et al., 2011).

El enfoque propuesto en este estudio considera que el bienestar depende, junto a los ingresos laborales, cada vez más de determinadas *tecnologías monetarias* (programas de transferencias condicionadas, créditos estatales, créditos privados, créditos informales, créditos comunitarios, créditos Fintech, etcétera) a los que los hogares acceden, jerarquizan y ensamblan como protección frente al riesgo social.<sup>1</sup> Estos ensambles conforman las *infraestructuras monetarias de bienestar* que producen o no mallas durables de protección frente a los riesgos sociales, y que funcionan reduciendo o ampliando desigualdades, expandiendo o no una *nueva* cuestión social asociadas a los endeudamientos de los hogares y personas. El bienestar no ya como el resultado exclusivo de un conjunto de servicios provistos

<sup>1</sup> Usamos el término *tecnología monetaria* para resaltar la idea de que para gestionarlas se requiere poseer conocimientos aplicados y, en muchas ocasiones, esto supone manipular mediaciones socio-técnicas (como los dispositivos digitales) o socio-normativas (como reglamentaciones para adjudicar subsidios o créditos).

por el Estado o el mercado, sino como el resultado del rol activo de los hogares y las personas a través de la movilización, jerarquización y organización de distintas tecnologías monetarias.

En el caso de las empresas también se observan diferencias entre las tendencias financieras de países centrales y la región. Las lógicas financieras se encuentran fuertemente entrelazadas con las actividades productivas, tanto a nivel regional como en el caso particular de la Argentina. Las estrategias financieras formales e informales y el arbitraje cambiario incluyendo el atesoramiento con fin especulativo coexisten con prácticas financieras de supervivencia, donde el acceso al crédito o a fuentes informales de financiamiento se asocian para generar respuestas reactivas frente a situaciones de crisis. Del mismo modo, los canales de acceso formal al crédito frente a oportunidades de crecimiento y expansión no son necesariamente las formas más transitadas por las que crecen los endeudamientos de las empresas. En este contexto, el crecimiento de la financiarización se aletarga en sus canales formales, especialmente en lo que respecta al crédito bancario orientado a la expansión productiva y al crecimiento de las firmas. Ello genera una creciente preponderancia de los canales informales de endeudamiento, especialmente manifestada en la frecuencia en la presencia de deudas a lo largo de la cadena de proveedores y de la postergación de pagos de impuestos o servicios frente a contextos de crisis.

Esto se explica, en primer lugar, por el acceso al crédito por parte de las empresas pymes, que ha estado tradicionalmente restringido debido a los riesgos habituales que enfrentan las empresas de menor tamaño, a los cuáles deben agregarse las incertidumbres propias de economías periféricas, que amplifican las expectativas e incertidumbres respecto del desenvolvimiento futuro. En segundo lugar, por el débil desarrollo del mercado financiero, el cual restringe aún más el acceso al crédito por parte de las empresas pymes. En tercer lugar, por la reticencia al endeudamiento por parte de empresas, especialmente en contextos de incertidumbre económica, lo que impide el despliegue de actividades orientadas a la planificación del



crecimiento empresarial y el desarrollo de nuevas actividades productivas. Estas dos últimas cuestiones son especialmente relevantes en el estudio del caso de Argentina.

En dicho contexto, el uso de crédito como canal del crecimiento es reemplazado por la financiarización de la supervivencia de la empresa. En el caso de las microempresas, los cruces entre deudas familiares y deudas del emprendimiento se desdibujan dando lugar a financiamiento cruzado y al desdibujamiento de los límites de los compromisos financieros, ya que las familias se endeudan para sostener el flujo de actividad que es fuente de ingreso del hogar (especialmente a través del uso de las tarjetas de crédito, el fiado y el adelanto de proveedores y clientes). En muchos casos, las familias y las redes sociales preexistentes han sido soporte financiero de la actividad económica de microempresas, constituyéndose como mecanismos más recurrentes y más relevantes que los canales formales para financiar empresas. De este modo, la financiarización resulta más compleja y sutil que el mero acceso al crédito bancario.

Se plantea así que, durante la crisis sanitaria, las dinámicas de endeudamientos fueron ocupando un rol creciente como *infraestructuras monetarias* a la que los hogares acceden y gestionan para resolver sus condiciones de vida, aumentando su vulnerabilidad financiera (Wilkis, 2020; 2021a). Algo similar sucede a nivel empresarial, en donde la vulnerabilidad se manifiesta en la interacción entre las organizaciones y el sistema formal de financiamiento, en las redes de actores e instituciones (formales e informales) que acompañan esas necesidades, y también al interior de las empresas, mediante la superposición de deudas empresariales y familiares. En este sentido, las empresas debieron recurrir a *infraestructuras monetarias* de supervivencia del negocio, donde la ausencia o el menor rol de los canales formales no implica la baja prevalencia de procesos de financiarización de las actividades productivas, especialmente orientadas a la supervivencia del negocio y no a su crecimiento, diversificación o mejora.

En forma comparable, se puede sugerir conceptos tales como fragilidad financiera de las empresas pymes o su antónimo salud financiera para describir la situación financiera de estas organizaciones productivas. En particular, la fragilidad financiera de las empresas pymes surge cuando desarrollan estrategias de financiamiento defensivas que no guardan relación con sus ventas. A diferencia de los hogares, el acceso recurrente y continuo a fuentes diversas y sofisticadas de financiamiento puede estar asociada a una búsqueda de expansión y crecimiento del negocio. Incluso, aun en casos de empresas que no persigan un objetivo de expansión, requieren acceso al financiamiento para el sostenimiento de la actividad por el desacople temporal entre ingresos y egresos. Es frecuente en este caso que las empresas recurran a fuentes de financiamiento para capital de trabajo. En este contexto las empresas pueden presentar niveles elevados de endeudamiento, sin que esto represente un riesgo o una situación de fragilidad. No obstante, interrupciones en los ciclos de ingresos pueden conducir a que una situación saludable se transforme en crítica o que continúe hacia una situación de fragilidad financiera. La fragilidad financiera es entonces un indicador de hasta qué punto las estrategias de endeudamiento de las empresas pasan de estrategias saludables y compatibles con objetivos de operación o expansión a estrategias de supervivencia en un contexto de caída abrupta de las ventas. Los bancos y sistemas financieros en general toman recaudos para no inducir a las empresas a crisis financieras. No obstante, en un contexto de financiarización creciente, las empresas, especialmente las micro y pequeñas empresas, encuentran fuentes más diversas de financiamiento, muchas de ellas informales que pueden empujar a las empresas a situaciones de fragilidad o vulnerabilidad financiera.

Así, la vulnerabilidad financiera puede entenderse como un concepto multidimensional orientado a captar el grado de fragilización monetaria de los hogares y empresas para enfrentar circunstancias críticas (como pueden ser *shocks económicos* producidos por crisis financieras como la del 2008-2009 o de la caída de la actividad

económica que afecta niveles de empleo e ingresos tal como sucede en la pandemia COVID-19). Los gradientes de *vulnerabilidad financiera* indican mayor o menor riesgo de exposición frente a estos eventos, así como las estrategias que se despliegan para superarlos.

La literatura coincide que los ingresos altos y la posesión de instrumentos financieros como el ahorro reducen la vulnerabilidad de ingresos de un hogar y de las firmas. Esto resulta lógico, teniendo en cuenta que tener altos ingresos permite absorber mejores adversidades económicas, y el ahorro permite reducir la brecha entre ingreso y gasto. Por el contrario, la posesión de deudas incrementa la vulnerabilidad financiera. Los niveles de vulnerabilidad financiera van a estar asociados a los niveles y regularidades de los ingresos, a la capacidad de ahorro y al mantenimiento del consumo y de los gastos, además, por supuesto, del peso de las deudas preexistentes en relación a los ingresos actuales.

En este marco, el presente estudio contribuye a una agenda de debate acerca del rol del Estado y de las estrategias posibles en relación a las interacciones entre desigualdades socio-económicas, de género y regionales, y la vulnerabilidad financiera de hogares y empresas, contemplando cómo la crisis derivada de la pandemia afectó la vulnerabilidad de múltiples segmentos sociales, sectores y territorios de nuestro país.

## **El enfoque metodológico de la investigación**

Las estadísticas disponibles con respecto a los instrumentos financieros a los que acceden las familias y empresas dejan de lado el universo de prácticas y dinámicas informales por las cuales circula el dinero prestado. Desde este punto de vista, nuestra investigación robustece el conocimiento sobre el endeudamiento en tiempos de pandemia produciendo información sobre ese aspecto oculto que incide en los desempeños financieros de empresas y familias con un alto impacto en el desarrollo productivo y el bienestar. Por otro

lado, nuestro enfoque parte de considerar que el endeudamiento es un fenómeno que se manifiesta de formas heterogéneas y vinculadas entre sí. Las deudas que inciden en el bienestar de las familias y el desempeño de empresas son multiformes (formales, informales, bancarias, no bancarias, institucionales, interpersonales, etcétera) y, además, pueden identificarse múltiples canales comunicantes entre las finanzas de las empresas (especialmente en el caso de MiPyME) y de las familias, no haciendo posible analizar un fenómeno sin el otro, ya sea mediante la consideración de lazos de propiedad (familias propietarias de pymes), de lazos laborales (familias empleadas por pymes), o de casos donde ambas situaciones convergen (empresas unipersonales y microempresas). Por este motivo, las situaciones de endeudamiento y sus transformaciones durante la crisis de la pandemia requieren ser estudiadas y analizadas con métodos de investigación capaces de sacar a la luz esta heterogeneidad y simultaneidad del fenómeno, en búsqueda de mostrar cómo es que inciden los procesos de toma de deuda formal e informal sobre las condiciones sociales, económicas y productivas de familias y empresas, en particular poniendo foco en los impactos que generan reproduciendo y ampliando las desigualdades preexistentes.

A nivel metodológico se distinguen dos trabajos de campo estructurados con base en su objeto de estudio y a las problemáticas específicas que se derivan de su análisis. Se trata de un estudio orientado al endeudamiento de familias y otro al de pymes. Ambos trabajos de campo se desplegaron en una ventana temporal similar, aunque el relacionado con las empresas se extendió por algunos meses adicionales. Ello se explica con base en el singular escenario en el cual se desarrolló el trabajo de campo, en donde se hallaban en plena vigencia restricciones de circulación y de distanciamiento social como parte de las medidas para paliar los efectos de la pandemia. La ejecución del operativo empírico se estructuró con base en una coordinación general, pero también contó con una implementación independiente y coordinaciones específicas en cada uno de ellos, que implicó considerables esfuerzos de articulación entre los nodos participantes.

El estudio sobre endeudamientos de las familias se realizó durante los meses de marzo a junio de 2021 mediante una encuesta de alcance nacional de 5200 casos que permite la comparabilidad entre regiones. Para la etapa cualitativa se construyó un panel de 88 hogares distribuidos entre el AMBA y la ciudad de Santa Fe. En ese marco, 62 hogares fueron entrevistados entre julio y agosto de 2020 y vueltos a entrevistar entre mayo y junio de 2021, proceso durante el cual se sumaron 26 entrevistas nuevas bajo responsabilidad de los nodos de UNSAM, UNPAZ y UNL. El nodo de la Escuela de Gobierno del Chaco elaboró un informe cualitativo sobre la base de 12 entrevistas que fue usado de complemento para la interpretación del panel (Cantamutto, 2021a y 2021b). También nos apoyamos en el estudio del nodo UNGS centrado en 50 entrevistas a adultos mayores del AMBA y ciudades del interior de la provincia de Buenos Aires (Luzzi, 2022).

Por su parte, el estudio sobre el endeudamiento de las empresas fue también de corte cuantitativo y se centró en el análisis de los resultados derivados de un cuestionario estructurado implementado mediante entrevistas virtuales. El despliegue del operativo de campo se efectuó entre octubre de 2020 y octubre de 2021. El proceso derivó en una base de datos con 238 empresas encuestadas pertenecientes a siete provincias del país. Fue sometida a un primer análisis de consistencia en busca de casos con altas tasas de no respuesta, proceso a partir del cual se descartaron veintitrés casos, lo que derivó en una muestra definitiva de 215 empresas distribuidas con base en criterios territoriales y sectoriales.

El operativo de campo estuvo compuesto por diversas fases, las cuales fueron articuladas de manera colectiva entre los ocho nodos que formaron parte del relevamiento. Una primera etapa fue la elaboración, ajuste, prueba y consolidación de la herramienta empírica, que se manifestó en un formulario digital. La segunda se concentró en la conformación y capacitación de un equipo de dieciocho encuestadoras y encuestadores que se encargaron de concertar las entrevistas y de su realización. El resultado de las entrevistas fue

trasladado a los formularios estructurados –que oficiaron de guías de las entrevistas virtuales–, y consolidado por la coordinación del trabajo de campo. Como se mencionó, el relevamiento contó con representatividad de nivel territorial, la cual estuvo apoyada sobre la identificación de Áreas Económicas Locales en las áreas de influencia de los distintos nodos participantes, que se combinó con criterios de relevancia sectorial configurados con base en la importancia que le otorgó cada equipo de trabajo con base en su experiencia en el análisis de las regiones involucradas.

En forma adicional, se realizaron entrevistas en profundidad a un conjunto de empresas del área de servicios turísticos en Bariloche (47), Ushuaia (24) y Mar del Plata (26), cubriendo un total de 102 empresas. En estos casos complementarios se buscó analizar la dinámica del endeudamiento dentro del sector de turismo, uno de los sectores más golpeados por la pandemia.

## **Resultados de la encuesta a hogares<sup>2</sup>**

Los resultados de la indagación empírica que se presentan a continuación sintetizan los hallazgos principales de los dos trabajos de campo desplegados a nivel nacional. El primero, indaga acerca de las características, dinámica de endeudamientos, e impactos de la crisis en los hogares. El segundo, se concentra en cómo dichas dimensiones se manifiestan para el caso de las empresas pymes argentinas.

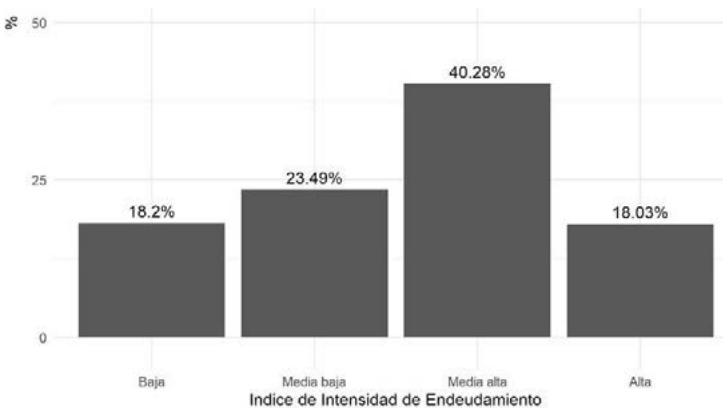
La estrategia de indagación en la encuesta sobre las dinámicas de endeudamiento evitó dos problemas recurrentes. Por un lado, se exploró la heterogeneidad del fenómeno en lugar de identificarlo

<sup>2</sup> Se agradece a la CEPAL por poner a disposición del proyecto COVID-PISAC parte de la información generada en el marco del Proyecto Conjunto UN COVID-19 Response and Recovery Fund “Recuperación socioeconómica a la crisis provocada por COVID-19 desde una perspectiva de género: Promoviendo la autonomía económica de las mujeres y el cuidado de personas adultas mayores y con discapacidad en Argentina”. A su vez, se agradecen los aportes analíticos de Soledad Villafañe y Lucía Tumini, de la CEPAL, al diseño de la encuesta y al análisis de los datos relevados.

exclusivamente como una relación con el sistema bancario y financiero. Por otro lado, se basó en exploraciones de corte cualitativo (Wilkis, 2014; Wilkis, 2017) para elaborar una estrategia que evite consultar de manera directa sobre la existencia o no de deudas, sabiendo la resistencia o rechazo moral a este reconocimiento (Peebles, 2010). Por lo tanto, se orientó a identificar tipos de crédito solicitados y sus destinos y luego la indagación exploró en los atrasos de pagos de servicios y créditos heterogéneos. Este estudio propone un índice de endeudamiento con la finalidad de estratificar a los hogares. Este índice cumple el objetivo prioritario de captar la simultaneidad de efectos de esta heterogeneidad de deudas, que, habitualmente, son tomadas de forma separada o sub estimadas por las estadísticas.

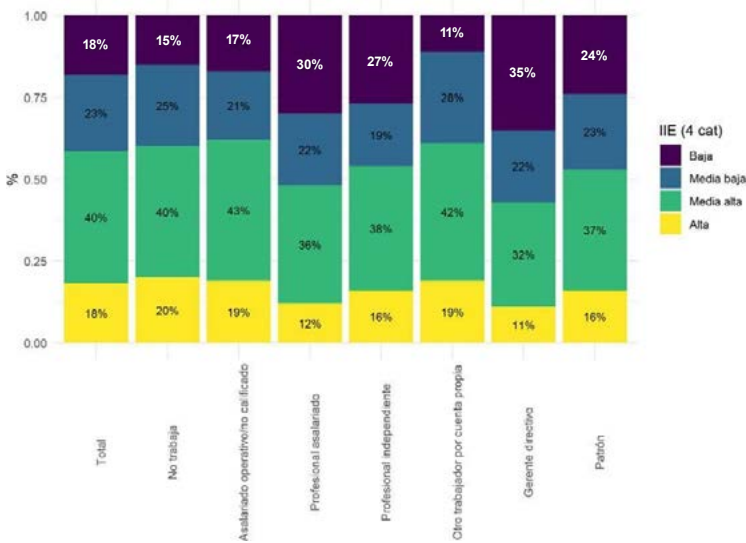
Las estadísticas o encuestas disponibles suelen dar cuenta de situaciones específicas cuando los hogares se ven afectados de manera simultánea de múltiples situaciones de endeudamientos. Este índice viene a reponer esta realidad y sus efectos acumulativos. El gráfico 1 muestra que el 18 % de la muestra tiene una alta propensión al endeudamiento y un 40 % una media alta propensión. El 68 % de la muestra presenta algún grado elevado de endeudamiento.

Gráfico 1. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE)



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 2. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE) según situación ocupacional del PSH

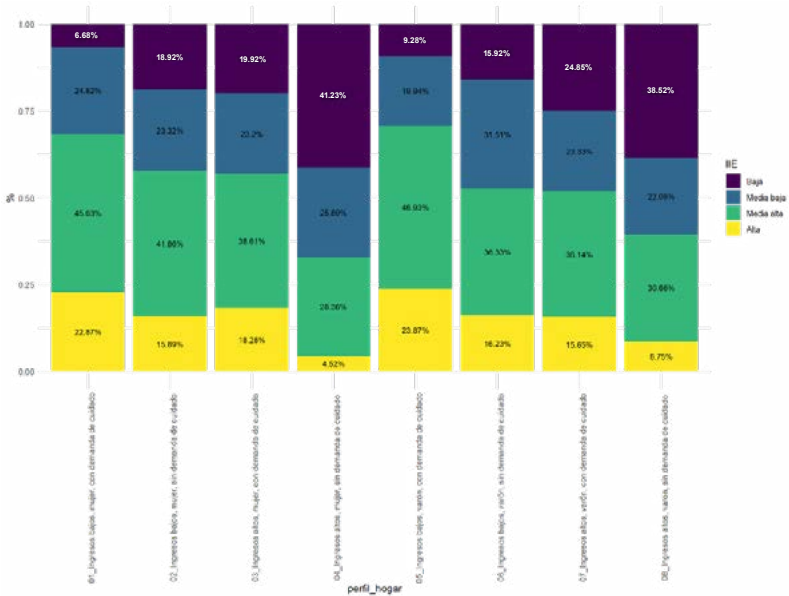


Fuente: elaboración propia.

Cuando en los hogares hay niños la propensión al endeudamiento es mayor. Los niveles de ingresos inciden de manera directa en esta propensión. Los hogares con menos ingresos de la muestra presentan 28 % de alta propensión al endeudamiento y 45 % de media-alta. En cambio, en los hogares con más altos ingresos estos indicadores descienden al 9 % y 27 % (ver Wilkis,2022). Esta diferencia se observa cuando tomamos en cuenta que solo el 6 % de los hogares con bajos ingresos tiene baja propensión al endeudamiento, mientras que este porcentaje alcanza al 44 % en los hogares con altos ingresos de la muestra. El análisis del índice de endeudamiento en relación a los perfiles laborales muestra que los niveles más altos se ubican entre quienes no trabajan, son asalariados no calificados o trabajadores por cuenta propia no profesionales. Son los profesionales independientes y gerentes directivos, por el contrario, quienes muestran porcentajes más bajos de endeudamiento (Gráfico 2).



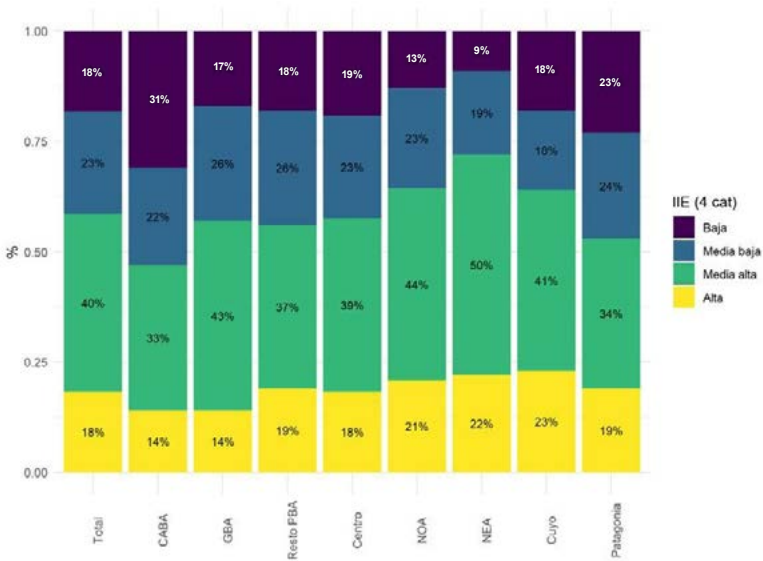
Gráfico 3. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE) según perfil del hogar



Fuente: elaboración propia.

Cuando observamos el índice de endeudamiento desde el perfil de los hogares (Gráfico 3) encontramos que los hogares de bajos ingresos poseen mayor propensión al endeudamiento y que esta propensión crece con la presencia de menores en los hogares. Por ejemplo, los hogares de bajos ingresos y con presencia de menores tienen entre 3 y 4 veces más de alta propensión a endeudarse que un hogar de altos ingresos y sin menores a cargo. Mientras que alrededor del 68 % de los primeros algún tipo de alto endeudamiento alcanza, entre los segundos solo el 31 % tiene alto endeudamiento. En los primeros solo entre el 9 % y el 10 % tienen baja propensión a endeudarse, en los segundos este porcentaje alcanza al 42 %.

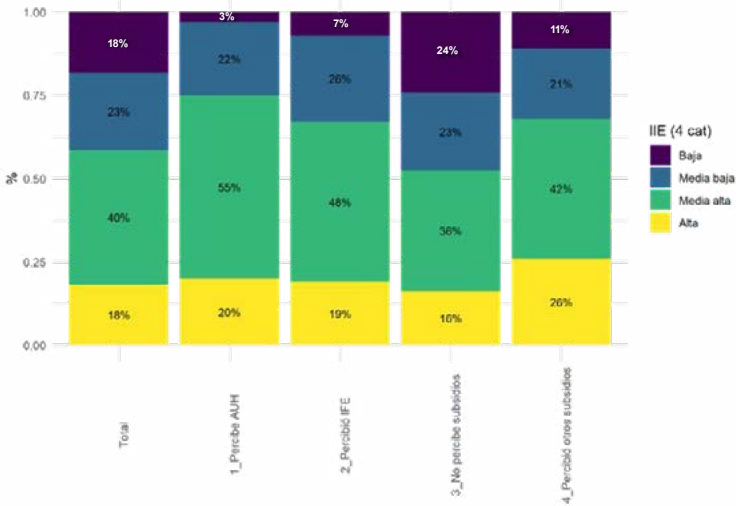
Gráfico 4. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE) según región



Fuente: elaboración propia.

Cuando vemos la distribución regional encontramos que CABA y Patagonia (47 % y 53 %) son las dos regiones que menos suman ambas categorías mientras que NEA, NOA y Cuyo (72 %, 65 % y 64 %) son las que muestran niveles mayores de propensión al endeudamiento de los hogares (Gráfico 4).

Gráfico 5. Índice de Intensidad de Endeudamiento (IIE)



Fuente: elaboración propia.

No estar bajo ningún régimen de asistencia del estado no implica que la incidencia del endeudamiento no sea relevante (53 % de alta y media propensión). Sin embargo, los hogares que son beneficiarios de subsidios como la Asignación Universal por Hijo [AUH] presentan los más altos porcentajes de niveles de endeudamiento (75 % de alta y media alta propensión) seguidos por los hogares que han cobrado el Ingreso de Emergencia [IFE] (67 % de alta y media propensión) (Gráfico 5).

Los beneficiarios de AUH dependen en mayor medida de préstamos familiares (65 %), uso del fiado (54 %), créditos de prestamistas (32 %) y préstamos de Anses (28 %) que aquellos hogares que no son beneficiarios de esta asignación (Ver Wilkis, 2022). También estos hogares destinan más dinero del obtenido de préstamos para pagar comidas o medicamentos (86 %), pagar el fiado (63 %) y pagar impuestos y servicios (60 %) que los hogares que no son beneficiarios de esta asignación (Ver Wilkis, 2022). Indudablemente, sin la cobertura de esta asignación estos valores serían más críticos pero estos datos muestran también que las asignaciones son completadas por la

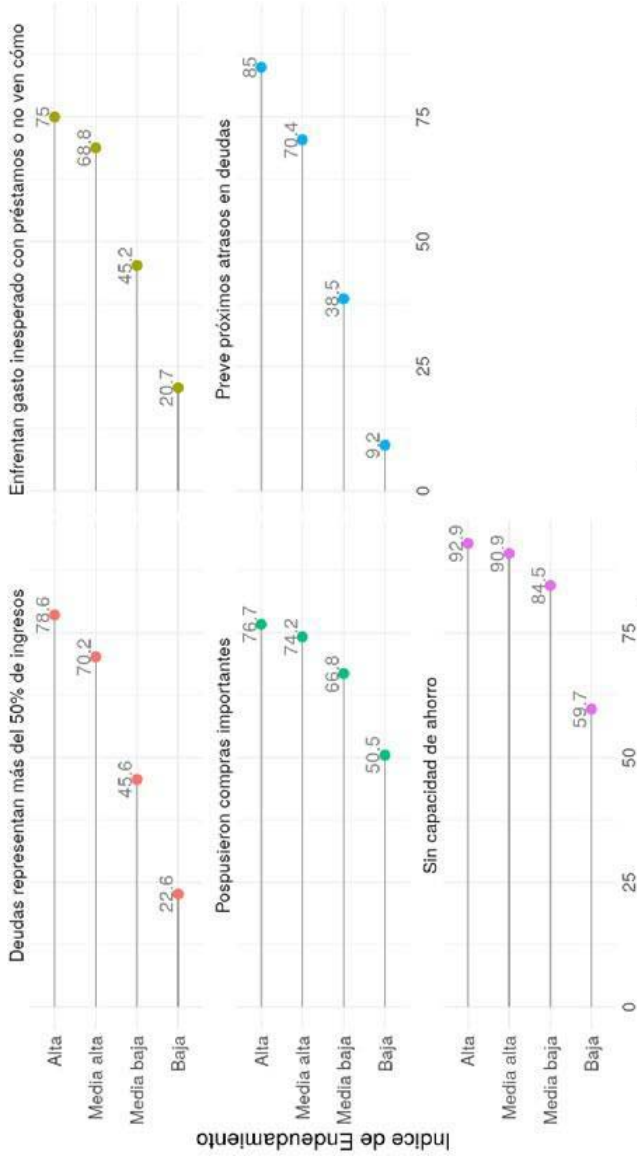
gestión de las deudas por parte de los hogares en la producción de su bienestar.

Al mismo tiempo, el índice de endeudamiento se encuentra fuertemente correlacionado con la situación de los ingresos en relación al pago de deudas, a la capacidad de consumo y la disponibilidad de ahorros. En el Gráfico 6 se observa claramente esta situación.<sup>3</sup> Cuando es mayor el endeudamiento hay menos capacidad de ahorro, más dinero los ingresos se destina a pagar deudas, tienen más restricciones para resolver gastos inesperados, más posibilidad de restringir el consumo y mayor expectativa de atrasarse en el pago de deudas.

Entre los hogares de mayor nivel de endeudamiento se observa que un 78 % considera que las deudas superan el 50 % de sus ingresos, el 75 % enfrentaría un gasto inesperado mediante el incremento de sus deudas o no logran identificar un motivo, el 76 % pospusieron compras importantes, el 85 % prevé posibles atrasos en sus deudas y el 93 % consideran que no poseen capacidad de ahorro. A su vez, al descender el nivel de endeudamiento, todos estos indicadores tienden a disminuir.

<sup>3</sup> Para la construcción de este gráfico se utilizaron las tabulaciones bivariadas de cada una de las preguntas correspondientes a ingresos. Cada una de las preguntas estaba precodificada en diferentes categorías que expresaban un gradiente de situaciones de mejor a peor. Así, por ejemplo, en el caso de la pregunta sobre la forma de enfrentar un gasto inesperado la categoría con sus ingresos corrientes implica la mejor situación, en cambio, la categoría mediante nuevos endeudamientos implica la peor. En el gráfico en cuestión, se tomaron las proporciones de las categorías de respuesta que expresaban la peor situación para cada nivel de endeudamiento. Por eso, estos gráficos no suman 100 %.

Gráfico 6. Indicadores proxy de la situación de vulnerabilidad de ingresos según Índice de Endeudamiento (IIE) (% respuestas en peor situación de ingresos)



Fuente: elaboración propia.

Finalmente, se desarrolló un enfoque complementario basado en una aproximación cualitativa, centrado en los siguientes interrogantes: ¿Cómo los hogares llegaron al inicio de la pandemia en relación a sus deudas? ¿Cómo impactó la caída de la actividad económica y de los ingresos en las dinámicas de endeudamiento de los hogares durante la pandemia? ¿Cómo las medidas de emergencia económica sirvieron o no para paliar esta situación? ¿Qué grupos socio-laborales se vieron más afectados? ¿A qué ritmo? ¿Cómo se encuentran de cara a una posible recuperación? ¿Cómo las dinámicas de endeudamiento afectaron la autonomía de las mujeres? ¿Cómo este proceso afecta las expectativas sobre el lugar en la estructura social de parte de los diferentes grupos sociales? ¿Qué dimensiones emocionales y aspectos de la salud de las personas se ponen en juego al momento de lidiar con situaciones de endeudamiento crítico? Sus resultados se presentan a continuación.

### ***Panel cualitativo hogares***

El panel, que se presenta a continuación, resulta del trabajo de campo de entrevistas a 88 hogares realizadas entre noviembre del año 2020 y mayo del 2021. De estas, 88 hogares 35 viven en la ciudad de Santa Fe y alrededores, 18 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y 35 en Gran Buenos Aires y Provincia. Asimismo, fueron entrevistados 44 mujeres y 44 varones. De los 88 casos entrevistados, en cuanto al régimen de tenencia las características generales son las siguientes: 35 de ellos habitan en propiedades alquiladas, 39 de ellos dicen ser propietarios, 10 integran la categoría de ocupas, residentes ilegales, etcétera, y, por último, 4 combinan inquilinato con propiedad. En cuanto al perfil socio laboral, encontramos estas 5 categorías que en algunos casos se superponen: trabajadores informales, 22; trabajadores estatales, 23; trabajadores del sector privado, 18; monotributistas, 14; y, comerciantes y profesionales independientes, 26.

### ***Ayudas estatales durante la pandemia***

Con respecto a las ayudas estatales se observa que de los 88 casos entrevistados más de la mitad de los hogares (65 casos) obtuvo durante la pandemia de COVID-19 algún tipo de ayuda estatal nacional o provincial. Entre las ayudas que se desplegaron a lo largo del territorio argentino, como parte de programas nacionales, aparecen algunos específicos diseñados e implementados durante la misma como el IFE (ingreso familiar de emergencia), la ATP y los créditos para monotributista a tasa 0 %, comprendidos, estos dos últimos, dentro del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción, del Gobierno Nacional. También aparecen otras asistencias estatales anteriores a la pandemia y que siguieron otorgándose durante la misma, como la AUH; la Tarjeta Alimentar; los Créditos ANSES para jubilados y pensionados –suspendidos para prestaciones no incluidas en el SIPA–; la prórroga del cobro de cuotas, hasta diciembre de 2020, de los Créditos ANSES, solicitados entre 2017 y 2019; Créditos Hipotecarios; Créditos hipotecarios PROCREAR; Créditos del Banco Nación a tasa subsidiada (por ejemplo, para compras específicas como computadoras) y otros como Pensiones por Discapacidad y Pensiones No Contributivas por Madre de siete hijos.

Entre las ayudas provinciales aparecen algunas de las diseñadas durante la pandemia como subsidios y créditos para actividades específicas y módulos alimenticios y bolsones de comidas para suministro de raciones de Comedor Escolar y Copa de Leche. Asimismo, veinticinco hogares entrevistados solicitaron u obtuvieron más de un tipo de ayuda estatal. Por el contrario, poco más de un cuarto de los hogares (veintitrés casos) no recibieron ayuda del Estado nacional o provincial. Entre estos, catorce casos no solicitaron ni obtuvieron asistencia y nueve de ellos fueron rechazados por incumplir los requisitos solicitados.

Con respecto a la evolución del endeudamiento durante la pandemia podemos observar que hay una mayor preeminencia de hogares que se endeudaron sobre aquellos que lograron mantener niveles

de endeudamiento similares al periodo anterior de la pandemia o los que tenían cuando recién empezaba. A su vez, la proporción de hogares que se desendeudaron o que tuvieron un volumen menor de deuda al que tenían cuando empezó la pandemia es muy inferior con respecto a los otros casos. Así vemos que, de los ochenta y ocho casos consultados, cuarenta y cuatro se endeudaron más durante la pandemia, treinta y cuatro casos mantuvieron más o menos iguales volúmenes de endeudamiento y solo diez casos redujeron sus deudas. Ahora bien, entre los casos que mantienen igual volumen de endeudamiento, la mayoría de los casos presentaban algún tipo de endeudamiento formal e informal, siendo que en algunos casos el nivel de endeudamiento se mantiene alto desde la primera parte de la pandemia. Por lo tanto, en general estamos en presencia de un alto número de hogares endeudados durante la pandemia, que se mantuvieron igual y no pudieron reducir sus deudas durante las distintas fases de la misma, o bien, que vieron incrementaron el volumen de deudas dentro de la estructura de endeudamiento de los hogares.

Con respecto a la evolución de las deudas en relación a la condición sociolaboral podemos observar, por un lado, que los trabajadores informales representan el grupo con mayor volumen de deuda adquiridas durante la pandemia (catorce casos). A lo largo de esta incrementaron volúmenes y tipos de deuda dentro del hogar: estos hogares son propensos a tomar créditos informales de parientes, amigos, vecinos, conocidos y de fiado en negocios barriales, como así también deudas de servicios que se acumulan y refinancian con intereses. Del mismo modo, son hogares que han solicitado antes o durante la pandemia crédito ANSES para financiar distintos gastos, como alimentos o pago de servicios y deudas. Por otro lado, los trabajadores estatales y trabajadores del sector privado (diez y nueve casos, respectivamente) que vieron incrementar sus deudas, lo hicieron principalmente dentro del sector formal, con tarjetas de créditos, con la toma de nuevos créditos en financieras y bancos. Los hogares que pertenecen al grupo de trabajadores de sector privado y que atraviesan por esta situación son hogares que han tenido problemas



para seguir percibiendo sus ingresos, algunos de los cuales se han visto afectados por la pandemia debido a cierre de las empresas y comercios y la interrupción de pago de salarios, o bien han reducido horas de trabajo y de los ingresos correspondientes. Por último, los grupos de monotributistas y comerciantes y profesionales independientes (seis y seis casos respectivamente) que incrementaron su endeudamiento, lo hicieron con impuestos (monotributo, impuestos provinciales y nacionales), servicios básicos y gastos del hogar.

Entre aquellos casos que mantuvieron el endeudamiento a niveles similares al empezar la pandemia se destacan el grupo de comerciantes y profesionales independientes (doce casos) y de empleados estatales (once casos), que a lo largo de la pandemia fueron reduciendo sus consumos con tarjetas de crédito, siguieron pagando créditos, pero no tomaron nuevos, y si lo hicieron, esperaron a terminar lo que venían pagando. Son hogares que se *aggiornan* al nuevo escenario abierto con la pandemia, tratando de evitar tomar nuevos créditos. El endeudamiento de estos grupos se sigue manteniendo porque este permite la reproducción del hogar o del comercio / profesión. Por su parte, el grupo de trabajadores informales que mantiene iguales niveles de deuda (siete casos) muestra la importancia que han tenido las ayudas estatales durante la pandemia, como el IFE, para saldar algunas deudas y mantener el hogar dentro de determinados límites de endeudamiento. Aquí, las deudas responden a la urgencia de mantener cubiertas necesidades básicas del hogar, como también a realizar *ayudas intrafamiliares* a miembros de la familia que presentan alguna necesidad económica. En el caso de los monotributistas que siguieron con una situación de endeudamiento igual a cuando empezó la pandemia, las deudas más significativas está representada por crédito de la AFIP tomados a tasa 0 %.

Por último, solo un reducido número de casos pertenecientes al grupo de comerciantes / profesionales independientes, de monotributistas y de empleados del sector privado manifiesta haberse desendeudado. Se trata de hogares que lograron saldar créditos y préstamos tomados antes y durante la pandemia, tanto formales,

como informales y que han tenido un cierto margen para ahorrar en moneda extranjera (euros, dólares).

### ***Algunos resultados generales del panel***

- La generalización de dinámicas propias de grupos sociales de menores ingresos hacia otros sectores con más ingresos, pero afectados por la pandemia; por primera vez se reciben transferencias monetarias del Estado que se vuelcan al consumo o al pago de deudas. Aparecen novedades en los sectores de clase media en cuanto a estrategias de financiación: Crecimiento de deudas con el Estado; mayor informalidad de los endeudamientos, mayor familiarización, menos participación en el sistema formal de crédito, financiamiento de gastos cotidianos a través de créditos.
- Las transferencias monetarias de emergencia, créditos y deudas con el Estado (atraso de pago de impuestos y servicios) financian gastos cotidianos y pago de deudas.
- Sobre los hogares pesan configuraciones de jerarquías de pagos y deudas que organizan sus opciones y decisiones. Las desigualdades son transversales a los grupos socio-laborales cuando estas jerarquías dominan pagos como los alquileres, estos pueden no retrasarse, pero si crecen las deudas o préstamos que lo evitan. En torno a esta cuestión, el panel nos permitió identificar la forma en que se aplicaron algunas políticas públicas diseñadas específicamente para la pandemia y es para destacar que algunas de ellas no resolvieron los conflictos sobre los que pretendían intervenir: por ejemplo, a pesar de la resolución, muchos hogares siguieron priorizando el pago de alquiler para preservar el buen vínculo con el propietario y poder renovar. Otra jerarquía está organizada por el mantenimiento del financiamiento de gastos cotidianos, el

pago del fiado en sectores más informales, el pago de la tarjeta de crédito en sectores más formales. En el caso de entrevistados con actividades comerciales y empleados a cargo el pago de las deudas laborales ocupa un lugar central en las jerarquías de las obligaciones monetarias de los hogares. Fue notable la ausencia de políticas específicas orientadas a este sector (por ej. regulación de los alquileres comerciales). Quienes no tienen empleados en blanco, quienes son responsables inscriptos ante la AFIP, o no pudieron demostrar caída de ingresos (en el caso de los monotributistas) no fueron destinatarios de ninguna política estatal.

- Las deudas crecen por la suspensión (por la fuerte caída de la actividad económica principalmente durante el periodo de la ASPO en primer periodo de la pandemia y muy heterogénea recuperación posterior) o erosión (aumento de la inflación) de los ingresos.
- Tensiones con las regulaciones estatales: las moratorias *desorganizan* la planificación de las economías domésticas (incertidumbre al futuro), no siempre son eficaces (alta informalidad en el caso de los alquileres) y rechazo de la nueva situación de *beneficiario* (en caso de sectores medios con respecto al IFE).
- Las dinámicas de endeudamiento de los diferentes grupos analizados muestran temporalidades heterogéneas durante la pandemia. El panel ayuda a comprender la existencia de desigualdades frente a los indicios de recuperación económica (trabajadores informales y estatales con mayor peso de sus deudas y más “desenganchados” del crecimiento).
- Las dinámicas de endeudamientos nos muestran empobrecimiento de sectores medios, uso de ahorro para amortiguar deudas (congruencia con datos EPH) y pérdida de estatus social por reducción de consumo y por otro régimen de

endeudamiento (las deudas para llegar a fin de mes o deudas de “empobrecimiento” son experimentadas como desclasamientos por los sectores medios).

- Las aflicciones asociadas a las deudas se manifiestan en las narraciones de los entrevistados en dolores corporales, cansancio físico, dificultades para dormir, angustias y miedos.

## **Resultados de la encuesta a empresas**

Para analizar la dinámica financiera en las pymes encuestadas se elaboraron indicadores sobre su condición de endeudamiento y su capacidad para afrontar pagos. A partir de esos criterios, se elaboró una tipología de la situación financiera de las firmas considerando cuatro grandes agregados: 1) Situación Muy buena, con un adecuado cumplimiento de compromisos financieros, estructura de endeudamiento adecuada a la capacidad de generación de ganancias y nivel reservas financieras suficiente para atender un lapso de entre seis meses a un año. 2) Situación Buena, con un adecuado cumplimiento de compromisos financieros, estructura de endeudamiento adecuada a la capacidad de generación de ganancias de la organización y nivel de reservas financieras suficiente para atender un lapso menor a seis meses. 3) Situación Regular, con dificultades para el cumplimiento de sus compromisos financieros o un alto nivel de endeudamiento con relación a la capacidad de generación de ganancias o muy bajo nivel de reservas financieras para atender requerimientos extraordinarios de fondos. 4) Situación Mala, con incumplimientos de compromisos financieros o un alto nivel de endeudamiento con relación a la capacidad de generar ganancias o muy bajo nivel de reservas financieras para atender requerimientos extraordinarios de fondos. Dicha información se recolectó para cinco momentos: 2019, marzo de 2020, julio de 2020, octubre de 2020 y marzo de 2021, lo que no solo nos permite hacer una caracterización de la situación

financiera de las firmas sino también de su evolución en el tiempo. En promedio, considerando todos los períodos en conjunto, un 16,6 % de las firmas han declarado una situación financiera Muy Buena, mientras que un 35,4 % de la muestra declaró una situación Buena, un 29,9 % Regular y un 14,8 % una situación mala.

*Tabla 1. Situación financiera de las firmas*

Situación Financiera Promedio (períodos entre 2019 y Marzo 2021)	Casos (Media)	Casos (Mediana)	Importancia relativa (Promedio %)
<b>Mala</b>	28,80	30,00	14,85
<b>Regular</b>	58,00	59,00	29,90
<b>Buena</b>	68,60	63,00	35,36
<b>Muy Buena</b>	32,20	34,00	16,60
<b>(NA)</b>	6,40	6,00	3,30
<b>Total</b>	-	-	<b>100,00</b>

Fuente: elaboración propia.

La situación descrita, sin embargo, presenta importantes modificaciones a lo largo del tiempo. Al analizar con detalle la dinámica de situación financiera de las firmas relevadas pueden destacarse varias cuestiones importantes. La primera es el notable deterioro de la salud financiera de las empresas a partir de la crisis del COVID-19 y de las medidas dispuestas en el marco del aislamiento preventivo.

*Tabla 2. Situación financiera según momentos pre y pospandemia*

Situación Financiera	Distribución % 2019	Distribución % Marzo 2020	Distribución % Julio 2020	Distribución % Octubre 2020	Distribución % Marzo 2021
<b>Mala</b>	11,34	20,62	16,49	15,46	10,31
<b>Regular</b>	20,59	31,44	38,66	30,41	28,35
<b>Buena</b>	43,86	31,96	27,84	32,47	40,72
<b>Muy Buena</b>	20,60	12,37	13,92	18,56	17,53
<b>(NA)</b>	3,61	3,61	3,09	3,09	3,09
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia.

Para marzo 2020 se observa una notable caída del indicador en todos sus niveles, en donde se destaca casi la duplicación de la condición “Mala” y un fuerte incremento (de más del 50 %) de la condición “Regular” con respecto a 2019 (de 11,34 % a 20,62 % para el primer caso y de 20,59 % a 31,44 % para el segundo). Lo anterior se complementa con la caída de las firmas que se encontraban en situación “Buena” y “Muy Buena”, en donde la primera se reduce en más de 11,9 puntos porcentuales, mientras que la segunda cae fuertemente, mostrando valores un 40 % más bajos.

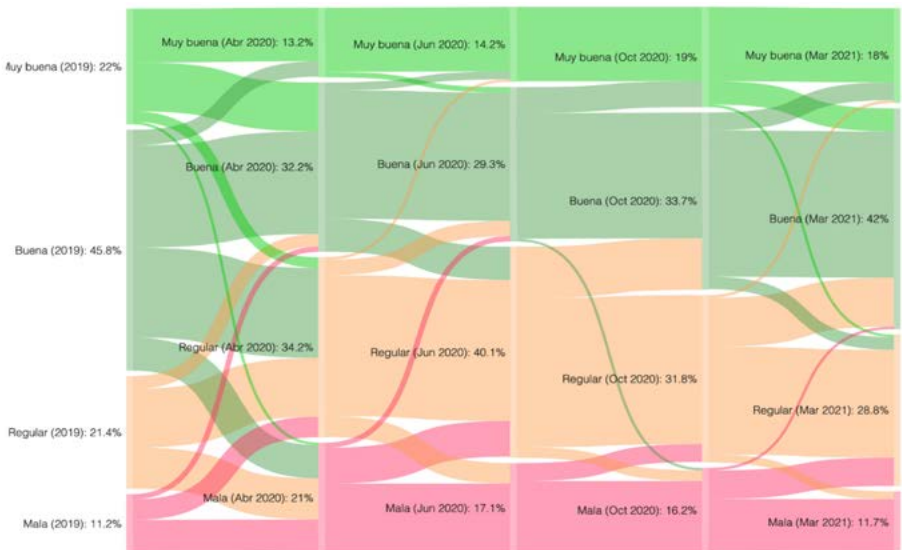
Es interesante destacar que, como contrapartida de la fuerte caída evidenciada a inicios de la Pandemia, a partir de julio 2020 y hasta marzo 2021 puede apreciarse una gradual recuperación de la situación. Sin embargo, este proceso deja ver dos grandes cuestiones: la primera es que, como saldo, puede apreciarse un deterioro generalizado de la condición financiera de las empresas; la segunda, es que hubo altibajos en la condición financiera a lo largo del período considerado, y que un pequeño grupo que se encontraba en una situación mala antes de la crisis y que luego de ella pudieron mejorar su posición de forma relativa.

En efecto, en el siguiente gráfico puede apreciarse con detalle cómo se manifiesta la transición entre grupos que indican la salud financiera de las firmas, a lo largo de los cinco períodos considerados. Tomando como punto de partida el año 2019, se observa de qué manera se manifiesta el deterioro de las categorías y cuáles son las raíces que explican el crecimiento o decrecimiento en cada tramo. Así, se destaca que, en el inicio de la crisis, la mayor parte de las firmas en condición “Muy Buena” pasaron a la categoría inmediata inferior (“Buena”), pero que hubo casos que cayeron precipitadamente a condición “Regular” e incluso “Mala”. En efecto, la condición “Mala” de abril 2020 se nutre fuertemente de firmas que estaban en situación “Buena” o “Regular” en 2019.

A nivel general, la dinámica de la situación financiera de las firmas encuestadas muestra que el deterioro que atravesaron incrementó su vulnerabilidad. Esto se manifiesta en la identificación de

un segmento importante de firmas que se encontraban en condición saludable y que pasaron a situación “Mala” y “Regular”. Esto se aprecia claramente en el gráfico precedente, en especial durante el período que abarca julio y octubre de 2020, en donde hubo una creciente transición hacia situaciones vulnerables, derivadas de la merma en la capacidad de pagos y el endeudamiento de las pymes.

Gráfico 7. Evolución de la situación financiera en el tiempo, según condición inicial



Fuente: elaboración propia.

Como consecuencia de las transformaciones en la situación financiera de las firmas, el saldo es una reducción de empresas que se encontraban en situación “Muy buena” y “Buena”. Ello se explica con cifras que caen del 22 % al 18 % (Muy Buena) y del 45,8 % al 42 % (Buena) en la distribución total de la muestra, considerando la comparación entre el momento previo a la crisis y marzo de 2021. Por su parte, las firmas en condición “Mala” se incrementaron levemente, y pasan de explicar el 11,2 % al 11,7 % de las empresas relevadas. El caso más

importante es el incremento de firmas en condición regular, que de explicar solo el 21,4 % de la muestra en 2019, terminan describiendo la situación del 28,8 % de las firmas encuestadas.

*Tabla 3. Salud financiera de las firmas*

Salud Financiera	Casos	%	% Acumulado
<b>Disminuyó</b>	81,00	37.67	37.67
<b>Se mantuvo</b>	82,00	38.14	75.81
<b>Creció</b>	52,00	24.19	100.00
<b>Total</b>	<b>215,0</b>	<b>100.00</b>	

Fuente: elaboración propia.

---

*En efecto, al considerar el fenómeno de manera agregada, los indicadores de salud financiera inter-temporales pueden sintetizarse en una sola variable que acumula las variaciones según el cambio de posición de la situación. Esto es, si la condición de una firma decrece de “Muy Buena” a “Buena” en un período, este indicador registra una reducción de una unidad. Similarmente, si pasa de “Muy Buena” a “Mala” registrará una reducción de tres unidades, y si por el contrario pasa de una condición “Regular” a una “Muy Buena”, registrará un incremento de dos unidades. Este cómputo, agregado a través de los diversos períodos, se sintetiza en la tabla anterior. De él, puede afirmarse que más de tres cuartas partes de la muestra no se vio favorecida por el escenario de la pandemia, distinguiendo aquellas que mantuvieron su situación (38,14 %) de aquellas que la empeoraron, y que constituyen una proporción algo mayor a 1 de cada 3 empresas encuestadas (37,67 %). En contrapartida, casi un cuarto de la muestra (24,19 %) se vio beneficiada al comparar su condición en 2019 y la situación de marzo de 2021.*

---

Al analizar con detalle el desempeño financiero de las firmas, pueden apreciarse algunas particularidades a nivel regional. Entre ellas, se destaca la presencia de regiones particularmente afectadas por la crisis, entendiendo esto por una caída generalizada del estado de salud financiera con respecto a 2019. Bariloche, Chaco y Tierra del Fuego se ubican dentro de este agrupamiento.



Tabla 4. Dinámica temporal de la situación financiera de las firmas, según nodo regional

	Bariloche		Bta. As.		Chaco		La Rioja		Mar del Plata		Mendoza		Tierra del Fuego		
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	
2019	Méda	17,0	20,0%	3,0	20,0%	1,0	7,7%	1,0	3,8%						
	Regular	4,0	16,7%	17,0	20,0%	4,0	26,7%	5,0	38,5%	1,0	3,8%	3,0	42,9%	6,0	25,0%
	Buena	16,0	66,7%	29,0	34,1%	5,0	33,3%	7,0	53,8%	18,0	69,2%	4,0	57,1%	6,0	25,0%
	Muy Buena	2,0	8,3%	19,0	22,4%	1,0	6,7%			6,0	23,1%			12,0	50,0%
	(NA)			3,0	3,5%	2,0	13,3%								
Total	24,0	100,0%	85,0	100,0%	15,0	100,0%	13,0	100,0%	26,0	100,0%	7,0	100,0%	24,0	100,0%	
Abril 2020	Méda	9,0	37,5%	23,0	27,1%	5,0	33,3%			1,0	2,8%	1,0	14,3%	1,0	4,2%
	Regular	8,0	33,3%	22,0	25,9%	4,0	26,7%	9,0	69,2%	4,0	15,4%	2,0	28,6%	12,0	50,0%
	Buena	9,0	20,8%	20,0	23,5%	4,0	26,7%	4,0	30,8%	16,0	61,5%	3,0	42,9%	10,0	41,7%
	Muy Buena			17,0	20,0%					5,0	19,2%	1,0	14,3%	1,0	4,2%
	(NA)	2,0	8,3%	3,0	3,5%	2,0	13,3%								
Total	24,0	100,0%	85,0	100,0%	15,0	100,0%	13,0	100,0%	26,0	100,0%	7,0	100,0%	24,0	100,0%	
Julio 2020	Méda	13,0	54,2%	13,0	15,3%	4,0	26,7%			1,0	7,7%			1,0	4,2%
	Regular	10,0	41,7%	32,0	37,6%	4,0	26,7%	8,0	61,5%	6,0	23,1%	3,0	42,9%	12,0	50,0%
	Buena			20,0	23,5%	4,0	26,7%	4,0	30,8%	14,0	53,8%	3,0	42,9%	8,0	37,5%
	Muy Buena			17,0	20,0%	1,0	6,7%			6,0	23,1%	1,0	14,3%	2,0	8,3%
	(NA)	1,0	4,2%	3,0	3,5%	2,0	13,3%								
Total	24,0	100,0%	85,0	100,0%	15,0	100,0%	13,0	100,0%	26,0	100,0%	7,0	100,0%	24,0	100,0%	
Octubre 2020	Méda	13,0	54,2%	12,0	14,1%	2,0	13,3%	2,0	15,4%					1,0	4,2%
	Regular	9,0	37,5%	21,0	24,7%	6,0	40,0%	6,0	46,2%	3,0	11,5%	2,0	28,6%	12,0	50,0%
	Buena	1,0	4,2%	29,0	34,1%	2,0	13,3%	3,0	23,1%	16,0	61,5%	3,0	42,9%	9,0	37,5%
	Muy Buena			20,0	23,5%	3,0	20,0%	2,0	15,4%	7,0	26,9%	2,0	28,6%	2,0	8,3%
	(NA)	1,0	4,2%	3,0	3,5%	2,0	13,3%								
Total	24,0	100,0%	86,0	100,0%	15,0	100,0%	13,0	100,0%	26,0	100,0%	7,0	100,0%	24,0	100,0%	
Marzo 2021	Méda	7,0	29,2%	8,0	9,4%	2,0	13,3%	2,0	16,4%					1,0	4,2%
	Regular	10,0	41,7%	21,0	24,7%	7,0	46,7%	4,0	30,8%	2,0	7,7%	2,0	28,6%	8,0	37,5%
	Buena	9,0	26,0%	36,0	42,4%	2,0	13,3%	4,0	30,8%	15,0	57,7%	3,0	42,9%	13,0	54,2%
	Muy Buena			17,0	20,0%	2,0	13,3%	3,0	23,1%	9,0	34,6%	2,0	28,6%	1,0	4,2%
	(NA)	1,0	4,2%	3,0	3,5%	2,0	13,3%								
Total	24,0	100,0%	85,0	100,0%	15,0	100,0%	13,0	100,0%	26,0	100,0%	7,0	100,0%	24,0	100,0%	

Fuente: elaboración propia.

Además, puede señalarse un grupo de regiones que han afrontado la crisis transformando positivamente la situación financiera de sus firmas. El mismo está compuesto por Mar del Plata y Mendoza. Finalmente, las empresas pertenecientes a las regiones de Buenos Aires y La Rioja presentan resultados ambiguos, ya que para el primer caso se reduce considerablemente la cantidad de empresas en mala situación (del 20 % al 9,4 % del total de las firmas del nodo) pero simultáneamente se da un incremento en la condición regular, a costa de un decrecimiento en las categorías de situación financiera “Buena” y “Muy Buena”, lo que indica un deterioro en la condición de firmas con respecto a antes de la crisis. Algo similar ocurre en La Rioja en donde, sin embargo, los resultados presentan menos claridad: comparando el punto previo a la crisis y marzo 2021, la reducción de las situaciones “Malas” en lugar de decrecer se incrementa en un caso, lo que se complementa con un crecimiento en situaciones “Muy Buenas”. Ello, simultáneamente, se da en el marco del incremento de las situaciones “Regulares”, dejando ver la complejidad del fenómeno atravesado y la magnitud de la crisis enfrentada desde el entramado productivo.

### ***Estrategias de las pymes frente a la crisis***

Las estrategias de las firmas para enfrentar la crisis han sido múltiples y pueden agruparse en grandes categorías. En primer lugar, se indagó acerca del tipo de estrategias implementadas. Es decir, de qué formas las empresas buscaron hacer frente al escenario de crisis. En segundo plano, se presentan los resultados respecto a las estrategias de búsqueda de financiamiento y de recursos de diversa índole en el entramado comercial e institucional local; y finalmente, en tercer lugar, se analizan las estrategias comerciales, especialmente las relacionadas con el *e-commerce* y la virtualización de las interacciones con proveedores y clientes.

Las estrategias para hacer frente al escenario de crisis pueden agruparse en cinco categorías de amplio espectro. Todas ellas se presentan como alternativas no excluyentes que buscan caracterizar las reacciones empresariales ante un contexto fuertemente adverso. Ellas

son: las estrategias financieras, como la búsqueda de financiamiento en bancos o gobierno; las estrategias sobre las relaciones con los trabajadores y particularmente sobre el pago de sus remuneraciones; las que apuntan a la suspensión de pagos de servicios (básicos, alquileres, etcétera); las estrategias sobre la cadena de valor –de orden comercial y financiero, como entrega a plazos, cuotas en los pagos, etcétera–; y, finalmente, las más extremas, como la venta de activos de la empresa, el cierre de locales o plantas o el achicamiento de la firma. Estos cinco grupos involucran doce estrategias particulares, que detallan las acciones que cada firma declaró haber desplegado.

*Tabla 5. Estrategias implementadas ante la crisis*

Estrategias implementadas ante la Crisis		Implementó	No Implementó	S/D	Total
Refinanciación Tarjeta	Casos	36,0	165,0	14,0	215,0
	%	16,7	76,7	6,5	100,0
Aplazo de Pago Acreedores	Casos	40,0	162,0	13,0	215,0
	%	18,6	75,4	6,1	100,0
Aplazo de Aportes Patronales	Casos	71,0	131,0	13,0	215,0
	%	33,0	60,9	6,1	100,0
Aplazo de Aguinaldos	Casos	35,0	166,0	14,0	215,0
	%	16,3	77,2	6,5	100,0
Aplazo de Servicios y Alquileres	Casos	58,0	142,0	15,0	215,0
	%	27,0	66,1	7,0	100,0
Renegociación Alquileres	Casos	34,0	163,0	18,0	215,0
	%	15,8	75,8	8,4	100,0
Aplazo de Impuestos	Casos	96,0	107,0	12,0	215,0
	%	44,7	49,8	5,6	100,0
Aplazo de Proveedores	Casos	73,0	128,0	14,0	215,0
	%	34,0	59,5	6,5	100,0
Descubierto Cta. Corr.	Casos	45,0	157,0	13,0	215,0
	%	20,9	73,0	6,1	100,0
Cheques y Notas de Crédito	Casos	42,0	159,0	14,0	215,0
	%	19,5	74,0	6,5	100,0
Aplazo de entregas	Casos	37,0	166,0	12,0	215,0
	%	17,2	77,2	5,6	100,0
Cierre de Locales	Casos	29,0	173,0	13,0	215,0
	%	13,5	80,5	6,1	100,0
Venta de Activos	Casos	14,0	187,0	14,0	215,0
	%	6,5	87,0	6,5	100,0
Total	Casos	610,0	2,0	179,0	
	%	21,8	71,8	6,4	

Fuente: elaboración propia.

Para las pymes argentinas, la estrategia más importante según su recurrencia fue el aplazo en el pago de impuestos, implementada por un 44,7 % del total de las firmas (96 de 215). La suspensión de pagos a proveedores (34 %) y el aplazo del pago de aportes patronales (33 %) son las dos estrategias que le siguen, acompañadas del retraso en el pago de alquileres y servicios (27 %).

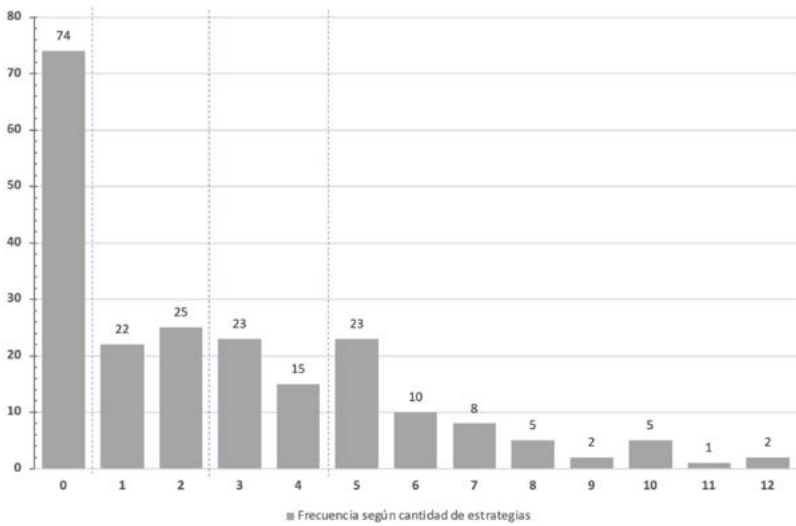
Como se señaló más arriba, las estrategias no son tratadas como categorías excluyentes, por lo que una firma puede haber elegido más de una opción en su respuesta. En efecto, el gráfico siguiente muestra la distribución de casos según la cantidad de acciones que ejecutaron para enfrentar la crisis. Una parte importante de ellas (34 %, 74 casos), no tomó ninguna medida. Un 21 % recurrió a una o dos estrategias, y un 17,6 % a entre 3 y 4 estrategias. El resto de la muestra, un 26 % sobre el total, empleó más de 5 estrategias simultáneas para enfrentar la crisis.

Asimismo, vale la pena destacar que una fracción de las firmas tuvo que recurrir a las estrategias más extremas, como el cierre de locales (13,5 %) y la venta de activos (6,5 %). Asimismo, un 16,5 % de la muestra declaró haber pospuesto pagos de aguinaldos a los trabajadores.

A nivel regional, las conductas empresariales fueron particulares. En los casos de Mar del Plata (57,7 %), Tierra del Fuego (50 %), Chaco (50 %) y Buenos Aires (45,1 %) predominaron las empresas que no implementaron ninguna estrategia. Por otro lado, en Bariloche (31,8 %), Mendoza (28,6 %) y La Rioja (23,1 %) se concentraron las empresas que aplicaron la mayor cantidad de estrategias simultáneas.

Gráfico 7 y Tabla 6. Cantidad de estrategias simultáneas para enfrentar la crisis

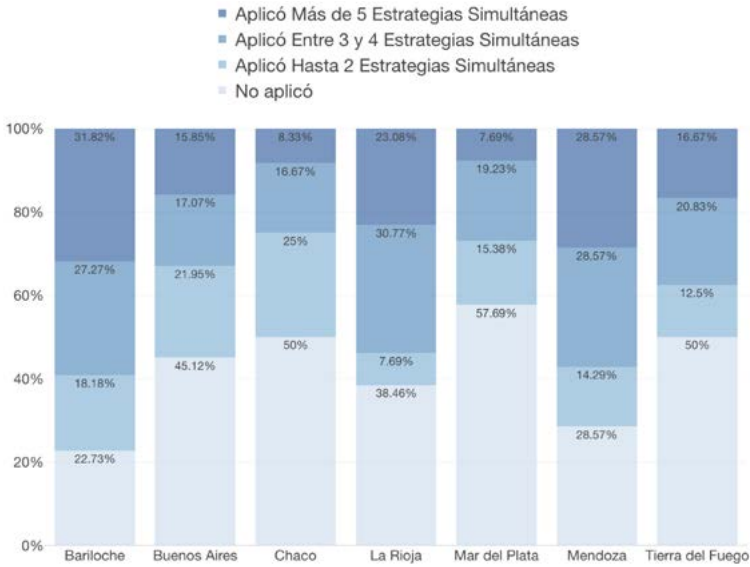
Estrategias simultáneas	Frecuencia	%	% Acum.
Ninguna	74	34.42	34.42
Hasta 2 estrategias	47	21.86	56.28
Entre 3 y 5 estrategias	61	17.67	73.95
Más de 5 estrategias	33	26.05	100.00



Fuente: elaboración propia.

El comportamiento singular de cada región sugiere estrechos vínculos entre la cantidad de estrategias utilizadas y la manifestación particular de cada actividad productiva y comercial en el plano local, poniendo de manifiesto la importancia de contemplar con sensibilidad cada realidad dentro del entramado industrial de Argentina.

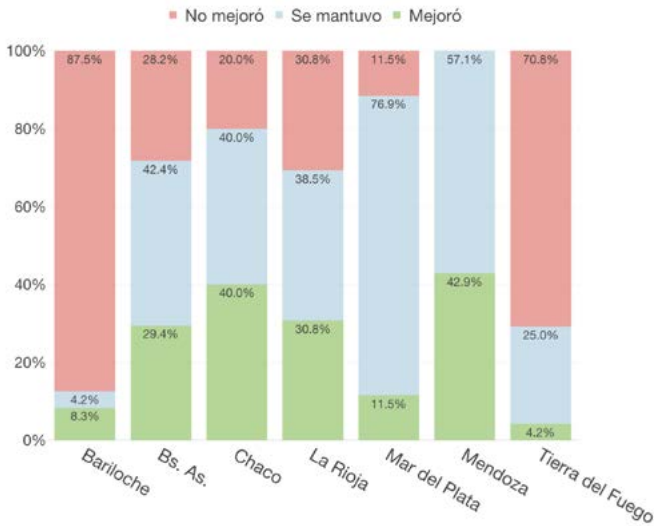
Gráfico 8. Implementación de múltiples estrategias según región



Fuente: elaboración propia.

Arriba se señaló que el indicador de salud financiera sintetiza la evolución de la condición de endeudamiento y la capacidad de afrontar pagos de las firmas. Este fenómeno presenta particularidades a nivel territorial que se sintetizan en el gráfico siguiente. De él, puede destacarse que los efectos negativos de la crisis afectaron de manera particular a algunas regiones como Bariloche y Tierra del Fuego, en donde el 87,5 % y el 70,8 % de los casos no mejoraron su condición. Por otro lado, se destaca el caso de la Provincia de Mendoza y la del Chaco como los dos casos de mayor mejoría, en donde el 42,9 % y 40 % de las empresas declararon haber mejorado su condición financiera entre 2019 y 2020.

Gráfico 9. Salud financiera según nodo regional



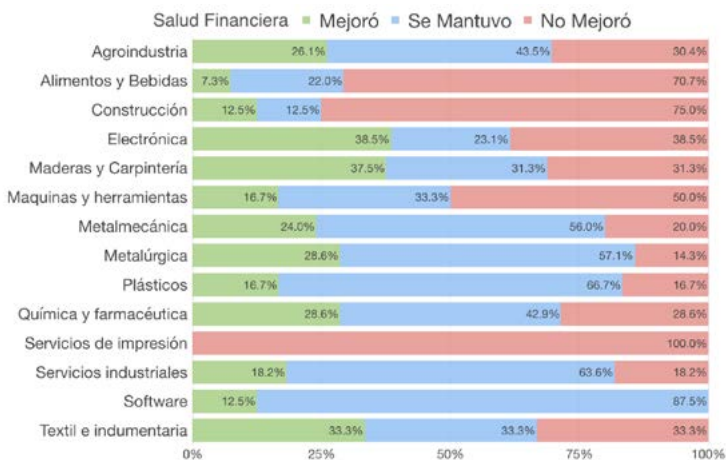
Fuente: elaboración propia.

En el nivel sectorial también existen diferencias destacables. Entre los sectores que más deterioraron su condición de salud financiera se encuentran el de servicios de impresión (100 %), el de construcción (75 %) y el de alimentos y bebidas (70,7 %). Entre los que evidenciaron una mejoría, se destacan el sector de electrónica (38,5 %), el de maderas y carpintería (37,5 %) y el de textil e indumentaria (33,3 %). Por su parte, el sector de software no registró testimonios de empresas que hayan visto deteriorada su situación, y se constituyó como el sector en el que la mayor parte de sus firmas mantuvieron la situación previa (87,5 %), seguido de los servicios industriales (63,6 %) y de la metalúrgica (57,1 %).

Asimismo, vale la pena distinguir los impactos de la crisis sobre la salud financiera entre firmas de diferente tamaño, y su condición de empresa familiar y perteneciente a un grupo económico. Las

empresas más pequeñas se vieron particularmente afectadas negativamente en los casos en los que no pertenecen a grupos económicos o no son familiares. Esto se evidencia en la predominancia de firmas de menos de 10 empleados con deterioro financiero dentro de esos segmentos (con una participación del 43,6 % y 45,5 % respectivamente).

Gráfico 10. Salud financiera según nodo regional

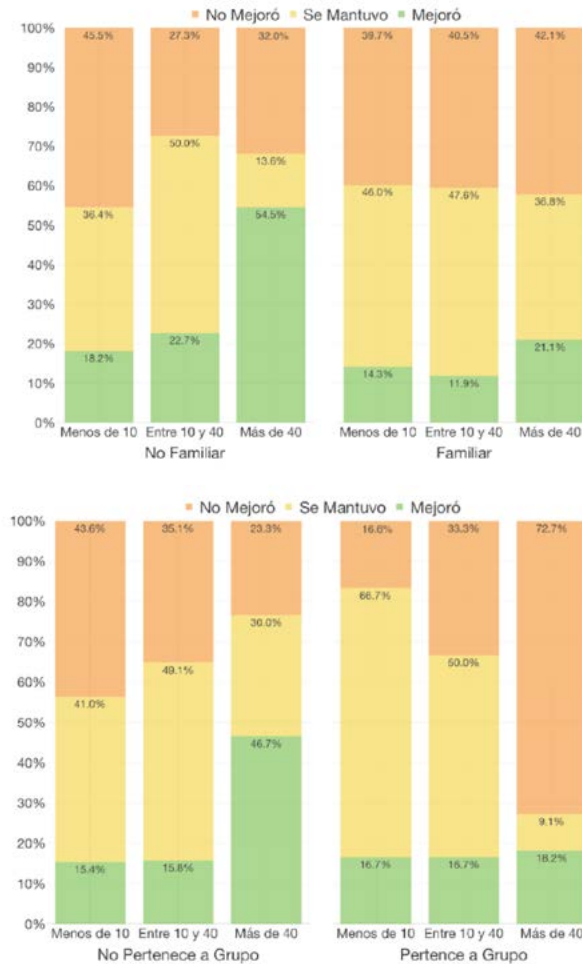


Fuente: elaboración propia.

En el nivel agregado, las firmas familiares sufrieron un mayor deterioro financiero. Las empresas de más de 40 empleados pertenecientes a un grupo económico también se destacan como un segmento en el cual más del 70 % de sus empresas señalaron haberse visto afectadas negativamente en su situación financiera. Se destacan, además, las empresas pequeñas de menos de 10 empleados que no son empresas familiares (45,5 %) y que no pertenecen a un grupo económico (43,6 %) como segmentos de alta vulnerabilidad que declaran haber sido afectadas negativamente por la crisis.



Gráfico 11. Salud financiera según tamaño, condición familiar y pertenencia a un grupo

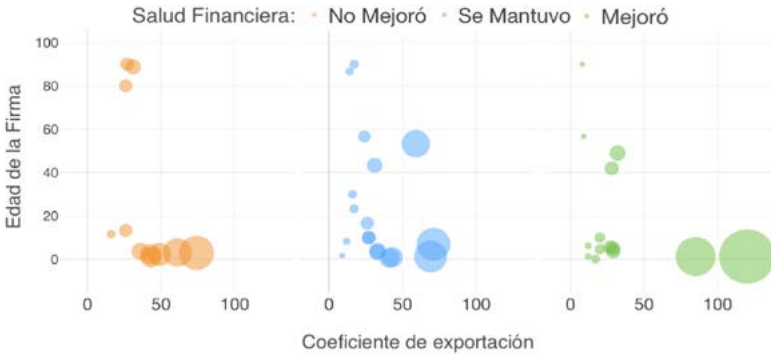


Fuente: elaboración propia.

Finalmente, la relación entre la salud financiera de las empresas, su edad de las empresas y su actividad exportadora, permite distinguir una dimensión adicional en lo que respecta al impacto diferencial que tuvo la crisis. De su análisis se destaca que, por un lado, las

empresas que mejoraron su condición financiera son predominantemente exportadoras jóvenes, de alrededor de 10 años de edad en promedio.

Gráfico 12. Salud financiera según edad de la firma y coeficiente de exportación



Fuente: elaboración propia.

En contrapartida, las que no mejoraron presentan un patrón inverso, evidenciando coeficientes de exportación como edades con valores levemente menores. Las firmas que mantuvieron su salud financiera presentan una relación dispersa, y muestran un patrón levemente definido que señala que mayor presencia relativa de firmas de edad superior a los 30 años de antigüedad.

Con relación a la edad de las firmas, y de manera complementaria a los indicadores de salud financiera y sus diversas manifestaciones en subgrupos de empresas, pueden señalarse otros indicadores clave que explican la realidad y el desempeño de las empresas. Entre ellas se destacan tres: la evolución del nivel de empleo, del nivel de ventas y del uso de capacidad instalada. En el siguiente gráfico se presenta una síntesis de los mismos, y su comportamiento según rangos de antigüedad de las empresas.

Un aspecto interesante a remarcar de la tabla es que, al observar la salud financiera, las firmas más antiguas son las que evidencian

los impactos más negativos, sin embargo, para el resto de las dimensiones se destaca un resultado inverso. Esto implica que las empresas con más edad son las que han enfrentado mejor la crisis en ámbitos críticos como el comercial y el productivo, pero a costa de un deterioro del plano financiero.

Por otra parte, las empresas más jóvenes evidencian resultados heterogéneos según el indicador de impacto que se considere. En lo que refiere a ventas y empleo la tendencia predominante es la de haber mantenido su situación, mientras que para el caso del uso de capacidad instalada y de salud financiera parece evidenciarse una distribución muy similar entre los casos de las firmas fundadas entre 2010 y 2020, en el que se reparten proporcionalmente los impactos positivos y negativos. Las firmas más jóvenes fueron las más afectadas en términos de ventas, lo que se evidencia en que un bajo porcentaje de ese grupo (10,9 %) experimentó mejoras en las ventas (mucho menores a las que se registraron en las empresas más antiguas) y en un impacto más que proporcional de la caída y no recuperación de las ventas (solo superado por las empresas que fueron creadas en la década del 90, que exhiben una proporción que las supera en casi 11 puntos porcentuales).

En lo que respecta al uso de capacidad instalada, el mayor impacto negativo se ve relacionado con la menor edad de las firmas. A medida que la edad se incrementa, el nivel de capacidad instalada no recuperada disminuye (de 32,7 % en las más jóvenes, al 21,6 % en las más viejas).

Gráfico 13. Salud financiera, indicadores económicos a lo largo del tiempo

	Antes de 1990		Entre 1990 y 2003		Entre 2003 y 2010		Entre 2010 y 2020		
	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	
Salud Financiera	Creció	17.6%	9.0	27.3%	15.0	25.5%	12.0	25.5%	14.0
	Disminuyó	43.1%	22.0	30.9%	17.0	36.2%	17.0	36.4%	20.0
	Se mantuvo	39.2%	20.0	41.8%	23.0	38.3%	18.0	38.2%	21.0
	Total	100.0%	51.0	100.0%	55.0	100.0%	47.0	100.0%	55.0
Ventas	Incrementa	29.4%	15.0	34.5%	19.0	36.2%	17.0	10.9%	6.0
	Mantiene	43.1%	22.0	25.5%	14.0	44.7%	21.0	60.0%	33.0
	No recupera	27.5%	14.0	40.0%	22.0	19.1%	9.0	29.1%	16.0
	Total	100.0%	51.0	100.0%	55.0	100.0%	47.0	100.0%	55.0
Empleo	Incrementa	41.2%	21.0	25.5%	14.0	27.7%	13.0	25.5%	14.0
	Mantiene	41.2%	21.0	63.6%	35.0	55.3%	26.0	56.4%	31.0
	No recupera	17.6%	9.0	10.9%	6.0	17.0%	8.0	18.2%	10.0
	Total	100.0%	51.0	100.0%	55.0	100.0%	47.0	100.0%	55.0
Uso de Capacidad Instalada	Incrementa	33.3%	17.0	25.5%	14.0	40.4%	19.0	30.9%	17.0
	Mantiene	37.3%	19.0	38.2%	21.0	23.4%	11.0	34.5%	19.0
	No recupera	21.6%	11.0	25.5%	14.0	31.9%	15.0	32.7%	18.0
	(NA)	7.8%	4.0	10.9%	6.0	4.3%	2.0	1.8%	1.0
Total	100.0%	51.0	100.0%	55.0	100.0%	47.0	100.0%	55.0	

Fuente: elaboración propia.

A modo de síntesis, pueden señalarse algunos puntos importantes. El primero refiere al amplio espectro de situaciones y a un consecuente impacto diferencial de la crisis según el tipo de empresa. A pesar de ello, puede decirse que las empresas chicas y jóvenes son las que evidencian un impacto negativo más pronunciado. En lo que respecta al endeudamiento, esto además se acentúa entre las empresas familiares, aunque un grupo de grandes empresas pertenecientes a grupos económicos también declara haber atravesado un proceso de deterioro financiero como consecuencia de la pandemia. Las estrategias informales de financiamiento y el incremento de pasivos fueron una situación ampliamente generalizada entre empresas de menor porte, de origen familiar y ubicadas en los segmentos de servicios de impresión, construcción, alimentos y maquinarias. A nivel territorial, el impacto fue generalizadamente negativo, aunque entre ellos resaltan los casos de Bariloche, Tierra del Fuego, La Rioja y Buenos Aires. Finalmente, vale la pena destacar que, al considerar

los impactos negativos de la crisis, una mirada transversal permite señalar la predominancia en el deterioro de la salud financiera por sobre otros impactos negativos en las empresas analizadas. Ello pone el acento sobre la relevancia de estos procesos y su impacto diferencial sobre distintos perfiles empresariales.

## Conclusiones

En este capítulo analizamos dinámicas de endeudamiento de un tipo de crisis diferente, donde la interrupción de cadenas de pagos se da en casi todos los circuitos de servicios y créditos, y en donde no solo se ven afectadas las familias sino también empresas pequeñas y medianas que debieron recurrir a mecanismos de endeudamiento sin la mediación del sistema financiero y bancario.

Las deudas de ayer y las deudas de hoy son diferentes. La fisonomía política de cada una de ellas también. El sistema financiero no está para organizar las deudas ni tampoco para absorber la furia que ellas generan. El malestar social que las deudas de hoy producen, no tienen protesta ni lenguaje público que lo exprese y organice. Hay que recomponer sus dinámicas para hacerlas legibles y comprender su impacto político. Fueron el crecimiento de las deudas para la manutención de la vida cotidiana que reflejaron cómo el hogar se volvió en un *problema financiero* durante la pandemia (en los términos de la socióloga Eva Illouz, 2021). Fueron las empresas, enfrentando largos períodos de actividad las que vieron debilitadas sus condiciones de funcionamiento, al punto que muchas de ellas enfrentaron situaciones extremas que pusieron en juego su subsistencia. Las deudas se familiarizaron (las relaciones interfamiliares fueron fuentes principales de financiamiento) no solo en los hogares sino también en las pequeñas empresas, generando una presión extra sobre esos vínculos y los recursos monetarios que circulan a través suyo, acrecentando así las múltiples demandas que recibieron durante la pandemia. A diferencia de la crisis de 2001, la agresión contra los bancos

de hace 20 años ahora está contenida en el perímetro del hogar y de las empresas. Las familias estuvieron para prestar y también para endeudarse, lo que no solo genera un fuerte impacto económico sino también una transformación en las condiciones de vida y un aumento de la violencia interpersonal, como lo muestra otro estudio PISAC.<sup>4</sup>

La pandemia pone en evidencia cómo las dinámicas de endeudamiento son claves en los ensambles de las *infraestructuras monetarias* de protección (Wilkis, 2021) frente a los riesgos sociales. Las deudas *amortiguan* estos riesgos (las situaciones podrían ser peor sin ellas) al mismo tiempo que evidencian desigualdades acrecentadas durante la pandemia (género, vivienda, inserción laboral, inserción y trayectoria financiera).

Se dio un proceso de familiarización y feminización de las dinámicas de endeudamiento. Mayor presión sobre las relaciones familiares y sobre las mujeres en el sostenimiento de las jerarquías de pagos y deudas, y mayor rol familiar en el sostenimiento financiero de las pequeñas empresas. El *ensamble monetario* de bienestar se apoya en deudas para pagar alimentos, salud, educación, tecnología, movilidad, esparcimiento. Nos referimos a estas como *deudas de cuidado* (Wilkis, 2021). También puede observarse el fenómeno de la estatización de las dinámicas de endeudamiento. Por un lado, las políticas de emergencia monetaria (IFE + AUH + Tarjeta Alimentaria) son destinadas a pagar deudas. Por otro, las deudas se estatizan de manera *activa* a través de las líneas de crédito subvencionadas (tasa 0 %) y de manera *pasiva*, al aumentar los atrasos de pagos de servicios e impuestos. Las regulaciones estatales son otro modo de formatear estas deudas y las moratorias asumen un carácter paradójico: hogares en los que la recepción fue positiva y hogares que las experimentaron como un desorden en las finanzas domésticas y hasta una

<sup>4</sup> “Fuerzas de seguridad, vulnerabilidad y violencias. Un estudio interdisciplinario, multidimensional y comparativo de las formas de intervención de las fuerzas de seguridad y policías en contextos de vulnerabilidad en la Argentina postpandemia” Director: José Garriga Zucal

profundización de los niveles de endeudamiento. La digitalización de las dinámicas de endeudamiento (Crecimiento de cuentas bancarias virtuales y créditos digitales) tomó un rol central, así como la territorialización de las dinámicas de endeudamiento a través del crecimiento de *servicios financieros locales*, como el fiado en comercios de cercanía o créditos con prestamistas.

La interacción entre vulnerabilidades financieras de los hogares y desigualdades socioeconómicas, de género y regionales es un proceso con alto impacto sobre la distribución del bienestar en las sociedades contemporáneas. Como en muchas otras dimensiones de la vida social, la pandemia COVID-19 puso en las agendas académicas, de las políticas públicas, de los organismos internacionales y las organizaciones sociales la necesidad de comprender esa dinámica específica. Partiendo del hecho que los instrumentos de medición existentes no captan la complejidad de la vulnerabilidad financiera a nivel de los hogares y que esta ausencia debilita la comprensión de cómo se distribuye de manera desigual y cómo afecta el bienestar de los hogares las consecuencias simultáneas de múltiples situaciones de endeudamiento, de ingresos escasos e irregulares, de restricciones al consumo, de falta de ahorro, este estudio se basa en una metodología y herramientas conceptuales originales para lograr resolver este déficit.

A diferencia de la crisis de la salida de la convertibilidad en 2001-2002, en este estudio identificamos que la heterogeneidad de deudas que impactan sobre la vulnerabilidad financiera de los hogares indica un tipo de crisis diferente donde la interrupción de cadenas de pagos se da en casi todos los circuitos de servicios y créditos donde participan las familias sin que las deudas con el sistema financiero se destacan del resto.

Este cuadro general sobre los grupos más vulnerables financieramente no debe bloquear la comprensión que las dinámicas analizadas en este documento están estratificadas (afectan más a algunos perfiles sociales que a otros) pero son generales (afectan a gran parte de la sociedad).

La protección social cada vez más depende de las *infraestructuras monetarias de bienestar* (Wilkis, 2020). Estas se producen mediante diferentes tecnologías monetarias (programas de transferencia, créditos estatales, créditos privados, créditos informales, créditos comunitarios, créditos Fintech, etcétera) que los hogares acceden, jerarquizan y ensamblan como protección frente al riesgo social. En el contexto de la pandemia, las dinámicas de endeudamiento fueron ocupando un rol creciente en las *infraestructuras monetarias de bienestar*. El enfoque desarrollado en este estudio al tiempo que ilumina el peso creciente de los endeudamientos en contexto de pandemia propone una agenda de políticas públicas integral que enmarque el diseño de las políticas de transferencia (salario universal, ingreso ciudadano, ingresos de emergencia, tarjetas de acceso a alimentos) en los modos concretos que los hogares gestionan su bienestar. Este enfoque integral permite tomar en cuenta que las políticas de transferencia son una parte del ensamble de las *infraestructuras monetarias* y logra captar cómo estas inciden sobre las desigualdades. El índice de vulnerabilidad financiera colabora en este objetivo. Una operativa similar puede trasladarse a las empresas, especialmente las de menor tamaño y de menor edad, las cuales superponen los mecanismos de endeudamiento con la economía familiar.

En lo que refiere al análisis de las dinámicas del hogar, el estudio de las *infraestructuras monetarias de bienestar* constituye una nueva perspectiva de políticas sociales, ya que toma en cuenta cómo los hogares construyen mallas de protección social gestionando recursos monetarios de origen diverso. La cantidad y la calidad de estos recursos producen *infraestructuras monetarias de bienestar* más o menos proclives a una protección que disminuye el riesgo social. Cuando las deudas monetarias son dominantes en las *infraestructuras monetarias* es mucho más probable que el riesgo social sea más elevado, que la exposición a la desigualdad, violencia y explotación crezcan, y que las dificultades para salir de la pobreza sean mayores.

Este trabajo permite sacar varias conclusiones relativas a las políticas públicas. En primer lugar, puede señalarse que las políticas



orientadas a los sectores populares deben asumir la centralidad de las deudas como *nueva* cuestión social, tomando en cuenta su impacto e implicancias en la realidad económica de dichos segmentos, como también en la definición de agenda y de estadísticas públicas. Es necesario construir series de información estadística que incorporen la dimensión de la evolución del endeudamiento de los hogares como indicadores claves para comprender la situación social en interacción con factores contextuales de la economía (por ejemplo, con la inflación). En esta misma línea corresponde incorporar en el monitoreo de la evolución de la medición pobreza un indicador sobre el endeudamiento de los hogares, como factor que contribuye a explicar trayectorias de incremento o sostenimiento en las condiciones de desigualdad.

Los hogares pobres tienen menos ingresos, pero acceden a precios más elevados de bienes y servicios, y pagan más caro los préstamos que reciben. En un contexto de inflación como el que experimenta la economía argentina en la actualidad, poseer o no formalidad en el crédito es una desventaja adicional frente al crecimiento de precios. Los hogares, en ese marco, se encuentran más desprovistos de alternativas y de instrumentos que permitan mitigar los efectos negativos del contexto, y, por lo tanto, deben enfrentar su cotidianidad con mayor dependencia financiera y menos opciones de compra. Dotar de mejores ingresos y de mejores condiciones de acceso al crédito son dos herramientas necesarias para los sectores populares frente a la inflación.

Los sectores populares argentinos tienen deudas, pero no tienen crédito para salir de la situación que se encuentran. El crecimiento de las deudas es un indicador claro de derechos que están siendo vulnerados. El paradigma de la política social apoyado en el estudio de las *infraestructuras monetarias de bienestar* es una herramienta conceptual y de coordinación de política pública. El dinero que proviene de *changas*, de los programas sociales y de préstamos, en la mayoría de los casos informales, son los componentes de esas *infraestructuras*

*monetarias* entre los hogares vulnerables. Las *deudas* que dominan esas infraestructuras son para *llegar a fin de mes* o por *emergencias*.

El incremento de las deudas de los hogares populares es, sin lugar a dudas, una variable dependiente de los niveles de ingreso, pero también, estos ingresos pueden ser aún más escasos si los costos de financiamiento del crédito son altos o el sistema bancario o financiero se desentiende de sus consecuencias sobre las trayectorias de endeudamiento de los hogares populares. Sin lugar a dudas fortalecer los ingresos de estos hogares a través de políticas universales o fortaleciendo la economía popular es una recomendación de este trabajo, pero también generar dispositivos de acceso y permanencia al crédito que no atente contra la autonomía económica de las personas.

Algo similar ocurre en el caso de las pequeñas y medianas empresas. El crédito con finalidad expansiva, transformadora o innovativa se ve pobremente manifestado en contextos en desarrollo. Los argumentos que se proponen desde el pensamiento *mainstream* para explicar este fenómeno pueden sintetizarse en torno al riesgo que asumen los prestatarios, así como a la aversión de los empresarios a endeudarse en contextos fuertemente cambiantes y atravesados por la incertidumbre. A pesar de ello, pueden identificarse claras estrategias que señalan la relevancia de otro tipo de situaciones de crédito, fuera del sistema formal. Estos comportamientos emergen de las relaciones entre personales, con otras empresas o con organizaciones e instituciones, y operan de manera generalizada como mecanismo financiero complementario.

La informalidad en el acceso al crédito no solo se distingue de los presupuestos del *mainstream* al analizar quiénes son los prestatarios, sino también en la finalidad de la adquisición del financiamiento. En lugar de orientarse al crecimiento de las empresas, a actividades de innovación o a inversiones de diversa índole, se destina especialmente al mantenimiento o supervivencia de las empresas. Ello tiene importantes repercusiones en las estrategias pyme, ya que implica ciclos de endeudamiento que alternan fuentes informales y las combinan para apalancar la actividad.

Las restricciones derivadas de la pandemia afectaron a las empresas de manera multidimensional. Pueden observarse efectos negativos importantes en lo que refiere a ventas y en uso de capacidad instalada, y efectos poco favorables, pero más moderados en lo que refiere a la pérdida de empleo. Lo anterior, por supuesto, varía al contemplar diferentes tipos de firma (de distinto tamaño y edad, si es empresa familiar, si perteneciente a un grupo económico, entre otras) y hereda las desigualdades estructurales previas a la crisis, como las de orden territorial. Por sobre todo, y en combinación con lo anterior, el deterioro de la salud financiera de las pymes ha sido el efecto adverso que se manifestó de forma más frecuente y con mayor vigor durante las crisis del COVID-19.

La situación de las empresas más pequeñas y las más jóvenes debe analizarse con especial atención. No solo son las que enfrentan mayor vulnerabilidad debido a sus características estructurales, sino que ello mismo las posiciona en un espectro de exclusión sistemática del entramado formal de crédito. Los bancos y el financiamiento público priorizan características empresariales que no fomentan la posibilidad de transformación y crecimiento de dichas empresas, lo que deriva en el uso de mecanismos informales como una de las fuentes centrales para la inyección de recursos en las organizaciones de reciente creación y reducido tamaño. Ello implica, además, un entrelazamiento recurrente y regular entre las finanzas empresariales y las familiares, agudizando y complejizando el problema de las vulnerabilidades en las infraestructuras monetarias domésticas. Nuestro estudio es pionero en tratar de analizar en simultáneo las vulnerabilidades financieras de empresas y de hogares en un contexto de crisis, comprendiendo que las restricciones económicas de las primeras impactan de manera directa en el bienestar de los segundos y viceversa.

En términos de políticas públicas, pueden mencionarse dos direcciones posibles. La primera, apunta a una adecuación de requisitos y al fortalecimiento de los canales de acceso del sistema de crédito formal, que sea compatible y se adecue a la realidad de la mayor parte

de las pyme en Argentina. Ello requiere reconocer la fragilidad operativa, la informalidad e incertidumbre, así como las necesidades de cambio estructural dentro del entramado productivo en su conjunto, y en particular de los sectores con alta capacidad de generación de empleo y de oportunidad de desarrollo tecnológico. La segunda, dependiente de la anterior, se refiere a abordar el asunto de la finalidad del crédito. El uso del endeudamiento para la supervivencia de la empresa dista de cómo suele conceptualizarse el rol del crédito. Ello supone al menos dos grandes problemas. El reconocimiento de este rol implica la necesidad de revisar tanto las condiciones de acceso como los mecanismos de *salida* del endeudamiento de manera integral, para garantizar que las inyecciones de capital no repercutan en un mayor estrangulamiento financiero de las pymes. Los mecanismos de crédito (incluso a bajas tasas) como herramienta estatal no han podido superar este desafío, en contraste con las políticas de subsidio para mantener el empleo durante la crisis. Ello se ve reflejado en la masividad y la efectividad en la adopción de políticas como el ATP, en contraste con otras estrategias como el REPRO o los créditos fiscales, que solo fueron aprovechados por perfiles empresariales con mayores niveles de formalidad y de salud financiera. La vulnerabilidad de los segmentos productivos más débiles, sin embargo, permanece como una cuenta pendiente, que debe complementarse con estrategias de incrementos de capacidades y de actualización productiva para fomentar caminos de crecimiento (y no de mayor endeudamiento) en las empresas argentinas.

Para concluir, vale destacar la indudable importancia que las estrategias estatales tuvieron para hacer frente a la crisis. Sin la intervención y el acompañamiento del Estado en las economías de los hogares y de las empresas el impacto de la reducción de la actividad hubiera alcanzado proporciones difíciles de estimar, pero sin dudas mucho más restrictivas y profundas de las que efectivamente sucedieron. Se dieron, en ese marco, una serie de efectos e implicancias derivadas de las estrategias privadas y gubernamentales que constituyen el foco del análisis en este trabajo. Tanto en el caso de los

hogares como de las empresas, el endeudamiento y el impacto de las políticas del Estado implican una complejización del escenario previo a la crisis, en el cual se enfrentaban muchas de las restricciones estructurales que se profundizaron durante el singular período estudiado. Ello se reflejó de forma directa en la reproducción y recrudescimiento de las condiciones de desigualdad previas que, a pesar de las estrategias desplegadas, persisten. Estas continuidades deben presentarse como la principal cuestión a ser abordada en el futuro inmediato tanto desde un punto de vista conceptual como desde las estrategias de intervención pública.

## **Bibliografía**

Banbuña, P. et al. (2015). Which households are really financially distressed: how MICRO-data could inform the MACRO-prudential policy. En Bank for International (ed.), *Combining Micro and Macro Data for Financial Stability Analysis*, 41. Bank for International Settlements.

Cantamutto, F. (Coord.). (2021). *Endeudamiento de hogares en Resistencia. Aproximaciones cualitativas*. <http://escueladegobierno.chaco.gov.ar/images/nuestras-publicaciones/endeudamiento-de-hogares-en-resistencia.pdf>

Cantamutto, F. (Coord.). (2021a). *Endeudamiento empresario en el chaco. Aproximaciones cualitativas*. <http://escueladegobierno.chaco.gov.ar/images/nuestras-Publicaciones/endeudamiento-emprendario-en-chaco.pdf>

Cantamutto, F. (Coord.). (2021b). *Trabajo, ingresos y deudas en la recuperación. Desigualdades entre los hogares de Resistencia*. Escuela

de Gobierno de Chaco. <http://escueladegobierno.chaco.gov.ar/images/nuestras-publicaciones/trabajo-ingresos-y-deudas-desigualdades-hogares-resistencia.pdf>

Cox, P. et al. (2002). *Financial Pressures In The UK Household Sector: Evidence From The British Household Panel Survey*. <https://www.bankofengland.co.uk/quarterly-bulletin/2002/q4/financial-pressures-in-the-uk-household-sector-evidence-from-the-british-household-panel-survey>

Crouch, C. (2009). *Privatised keynesianism: an unacknowledged policy regime*. *The British Journal of Politics & International Relations*, 11, (3), 382-399.

Del Rio, A. y Young, G. (2008). The Impact Of Unsecured Debt On Financial Pressure Among British Households. *Applied Financial Economics, Taylor & Francis Journals*, 18 (15), 1209-1220.

Dey et al. (2008). *A Tool for Assessing Financial Vulnerabilities in the Household Sector*. Bank of Canada Review.

Duygan-Bump, B., Grant, C., Fuest, C., y Imbs, J. (2009). Household Debt Repayment Behaviour: What Role Do Institutions Play? [With Discussion]. *Economic Policy*, 24 (57), 107-140.

Espin-Andersen, G. ([1993] 2000). *Los tres mundos del estado del bienestar*. Valencia: Alfons El Magnanim.

Franzoni, J. (2005). Regímenes De Bienestar En América Latina: Consideraciones Generales E Itinerarios Regionales. *Revista Centroamericana De Ciencias Sociales De FLACSO*, 4 (2).

Girouard, N. et al. (2006). Has The Rise In Debt Made Households More Vulnerable? *OECD Economics Department Working Papers*, (535).

Illouz, E. (1 de septiembre de 2021). *Esplendor y miseria de la democracia sanitaria*. [Conferencia]. Ciclo ¿En qué sociedad vivimos? organizado por la Escuela IDAES (UNSAM), Fundación Medifé y Centro Franco-Argentino.

James, D. (2020). Redistribution And Indebtedness: A Tale Of Two Settings. En Chriss Hann y Don Kalb (eds.), *Financialization: Relational Approaches. Max Planck Studies In Anthropology And Economy* (pp. 196-219). Berghahn Books.

Lavinas, L. (2013). 21st. Century Welfare. *New Left Review*, (84), 5-40.

Lazarus, J. (2022). *Les Politiques De L'argent*. París: Press Universitaires de France.

Luzzi, M. (2022). *La economía de lxs viejxs. La relación entre los hogares de/con adultas y adultos mayores y el sistema financiero durante la pandemia COVID-19*. XIV Jornadas CESE.

Mann, M. (1991). El poder autónomo del Estado: sus orígenes, mecanismos y resultados. *Zona Abierta*, (57-58).

May, D. R.; Gilson, R. L. y Harter, L. M. (2004). The Psychological Conditions of Meaningfulness, Safety and Availability and the Engagement of the Human Spirit at Work. *Journal Of Occupational And Organizational Psychology*, 77, 11-37.

Miotti, L. (2018). ¿Existe un régimen de acumulación financierizado en América Latina? Un análisis desde la escuela de la regulación. En M. Abeles; E. Pérez Caldentey, y S.Valdecantos (eds.), *Estudios sobre financierización en américa latina* (pp. 69-93). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL].

Montgomerie, J. (2009). The Pursuit of (Past) Happiness? Middle-class Indebtedness and Anglo-American. *Financialisation. New Political Economy*, 14 (1), 1-24.

Noerhidajati, S. et al. (2021). Household financial vulnerability in Indonesia: Measurement and determinants. *Economic Modelling*, 96, 433-444.

Peebles, G. (2010). The anthropology of credit and debt. *Annual review of Anthropology*, 39.

Registro Nacional de Trabajadores y Trabajadoras de la Economía Popular (Mayo de 2021). *Primer informe de implementación*. Secretaría de Economía Social, Ministerio de Desarrollo Social, Argentina.

Sachin, B. et al. (2018). Festival Spending Pattern: Its Impact On Financial Vulnerability Of Rural Households. *Soc. Work Foot Print*, 7 (5), 48-57.

Schneider, D. et al. (2020). *Household Financial Fragility during COVID-19: Rising Inequality and Unemployment. Insurance Benefit Reductions*. GFLEC Working Paper Series.

Soederberg, S. (2014). *Debtfare States And The Poverty Industry: Money, Discipline And The Surplus Population*. London And New York: Routledge.

Suskel, G. (2006). *Políticas familiares y regímenes de bienestar en América Latina*. Santiago: CEPAL.

Wiedemann, A. (2021). A social policy theory of everyday borrowing: on the role of welfare states and credit regimes. *American Journal of Political Science*. <https://doi.org/10.1111/ajps.12632>

Wilkis, A. (2014). Sociología del crédito y economía de las clases populares. *Revista Mexicana de Sociología*, 76 (2), 225-252.



Wilkis, A. (2017). *The Moral Power of Money. Morality and Economy in the life of the poor*. Stanford: Stanford University Press.

Wilkis, A. (2020). *La rueda de la fortuna. Imaginarios de movilidad social en una sociedad financiarizada*. En AA. VV. *¿Qué fue de la movilidad social?* Capital Intelectual: Buenos Aires.

Wilkis, A. (2021). Las formas elementales del endeudamiento. En A. Wilkis (ed.), *Las formas elementales del endeudamiento. Consumo y crédito en las clases populares y Estudio sobre endeudamientos de familias de sectores populares urbanos* (pp. 8-22). Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral Ediciones.

Wilkis, A. (coord.) (2022). *Panel cualitativo sobre endeudamiento de hogares en contexto de pandemia (Región AMBA y Santa Fe, 2020-2021)*. [Documento de Trabajo]. EIDAES. [http://www.unsam.edu.ar/escuelas/idaes/docs/doc5\\_22.pdf](http://www.unsam.edu.ar/escuelas/idaes/docs/doc5_22.pdf)