



Covid 19 y Restricciones Sanitarias ¿Mayor Concentración Industrial?

Carlos J. Ponce, PhD en economía, Universidad de California, Los Ángeles. Académico FEN-UAH.



Introducción y Discusión:

Hasta la reciente aparición de las vacunas, la imposición de cuarentenas fue la respuesta sanitaria más utilizada por la mayoría de los países para enfrentar la pandemia de Covid-19. El objetivo de estas medidas fue minimizar la cantidad de contagios y muertes.

En la mayoría de los países las restricciones sanitarias fueron, al menos, parcialmente exitosas. En un reciente artículo, Pincombe et. al (2021) estudia este asunto en detalle¹. Los autores analizan los efectos de las cuarentenas sobre los casos de covid y tasas de mortalidad para 113 países. Sus resultados sugieren que el éxito de estas medidas estuvo positivamente correlacionado con el nivel de ingreso del país. En otras palabras, las restricciones fueron mucho más exitosas en los países de

altos ingresos. Para el caso chileno, Magdalena (2021) muestra que las medidas sanitarias fueron efectivas para las comunas de altos ingresos, pero tuvieron escasa efectividad para aquellas de menores ingresos².

Como es conocido, las restricciones sanitarias generaron pérdidas económicas cuya magnitud aún no conocemos con precisión. Sabemos, por ejemplo, que el producto bruto mundial caerá durante este año aproximadamente 4.5% y que en la región (América Latina y el Caribe) el producto bruto per cápita hacia finales de este año será igual al del 2010. Conocemos también que el desempleo y la pobreza crecieron dramáticamente en los países de menores ingresos. Lo que desconocemos aún son los efectos *a medio y largo plazo de las restricciones sanitarias en cuanto a la supervivencia de muchas empresas*. De este asunto se encarga este artículo.

(1) Morgan Pincombe, Victoria Reese and Carrie B Dolan: 'The effectiveness of national-level containment and closure policies across income levels during the COVID-19 pandemic: an analysis of 113 countries.' *Health Policy and Planning*, 36, 2021, 1152-1162.

(2) Magdalena B: 'All things equal? Heterogeneity in policy effectiveness against COVID-19 spread in Chile.' *World Development* 137, 2021.

Realicemos primero algunas observaciones. Por un lado, en períodos 'normales', es común que en todos los sectores industriales algunas empresas mueran (salen de la industria) y otras nazcan (entran a la industria). En sectores competitivos, las empresas que nacen suelen ser más eficientes, creativas y dinámicas que las que mueren. Este proceso schumpeteriano de creación destructiva ocurre a diario, pero es, sin embargo, escasamente percibido³.

Pero entonces ¿Por qué debería preocuparnos ahora esta situación? El Covid 19 y las restricciones sanitarias, lejos de representar un proceso a la Schumpeter, fueron un shock negativo común (no idiosincrático) a las empresas. Ninguna empresa podía prever los acontecimientos que enfrentamos. Ninguna empresa podía disponer de un 'seguro' contra 'la caída de su demanda debido al Covid' y las 'restricciones gubernamentales'. Estos seguros no existen; estos seguros no se venden en el mercado. Pero es también cierto que algunas firmas son más frágiles que otras al enfrentar este tipo de shocks. Algunas de las ellas, debido a su tamaño, rentabilidad pasada y fácil acceso a mercados financieros, disponen de una especie de 'auto-seguros' que les permite resistir a circunstancias adversas durante más tiempo.

En otras palabras, la muerte de empresas durante la pandemia no se puede atribuir a un proceso dinámico 'normal'. La desaparición de empresas en este período puede, en realidad, contribuir a incrementar la concentración industrial y a consolidar posiciones cuasimonopólicas a largo plazo. Y, para ser absolutamente claros, los economistas han documentado extensamente el daño económico de la concentración industrial artificial. Por ejemplo, se conoce que la concentración facilita acuerdos colusivos, los cuales generan pérdidas de bienestar significativas. Aún sin acuerdos de colusión, una mayor concentra-

ción industrial genera precios más elevados, conduce a mayor desigualdad en la distribución de la riqueza y ralentiza el crecimiento de la productividad.

Son estas razones las que vuelven indispensable el abordaje de preguntas como las siguientes: ¿Qué tipo de empresas fueron las más afectadas? ¿Provocaron estas restricciones solo mortalidad a corto plazo? ¿Sobrevivirán las empresas más afectadas?

Impactos a nivel Global:

El impacto de las restricciones sanitarias

pequeñas y medianas aumentó debido a la pandemia y a las restricciones sanitarias en 9 puntos porcentuales.

Para América Latina y el Caribe, un informe de CEPAL, estima que la muerte de empresas formales ascendería a 2,7 millones y se perderían alrededor de 8,5 millones de puestos de trabajo⁶. Aún cuando se recuperara el empleo perdido, la concentración habrá aumentado significativamente y las pérdidas sociales serán inevitables.

Pero el impacto en la región será muy diferente dependiendo tanto del sector industrial



Usando datos provenientes del SII, y considerando empresas registradas en el año 2019 y en el 2020 en Chile, el informe muestra que un 15% de las microempresas, un 25,6% de las pequeñas, un 28,1% de las medianas perdieron ventas, mientras que tan solo un 18,5% de las empresas grandes experimentaron una caída en sus tramos de ventas"

se hizo saber en todo el mundo. En EEUU hacia junio del año 2020 más de 400.000 empresas de tamaño pequeño y mediano cerraron definitivamente⁴. Para comprender la magnitud de la cifra, considere que ese guarismo corresponde al número que mueren en todo un año debido los ciclos económicos y al proceso de destrucción creativa mencionado antes.

Usando información de 17 países (Bélgica, España, Portugal, Italia, Japón, y Reino Unido entre otros), Gourinchas et. al. (2021) estudia la mortalidad empresarial antes y después del covid 19⁵. Los autores encuentran que la tasa de mortalidad de las Pymes pasó desde un 9.6% a un 18.7% después del Covid; en otras palabras, la tasa de quiebra de las empresas

como del tipo de empresa. Los sectores más afectados son comercio, restaurantes, hoteles y turismo y el 27% de las empresas que no sobrevivirán son micro-empresas y Pymes.

Impactos para Chile:

Los efectos para la economía de Chile tampoco son completamente conocidos. Sin embargo, el informe de la Comisión Nacional de Productividad entrega información valiosa.⁷

Comencemos con la evolución de las ventas. De acuerdo con el informe de la comisión, hacia junio del año 2020, las ventas a nivel agregado, en comparación con las del año anterior, cayeron un 12%. Si se lo compara con

(3) Joseph Alois Schumpeter (1942): 'Capitalismo, socialismo y democracia.'

(4) Steven Hamilton: 'From Survival to Revival: How to Help Small Businesses through the COVID-19 Crisis.' September 2020.

(5) Pierre-Olivier Gourinchas, Şebnem Kalemli-Özcan, Veronika Penciakova and Nick Sander: 'Covid-19 and SME failures.' National Bureau of Economic Research, May 2021.

(6) CEPAL: 'Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación. Informe Especial N° 4 COVID-19, Julio 2020.

(7) Comisión Nacional de Productividad: 'Efectos del Covid-19 en la Actividad de las Empresas en Chile.' 2020.



el mismo mes del año 2018, las ventas disminuyen en un 8%. En definitiva, en Chile, las ventas cayeron alrededor de un 10% debido al Covid y las restricciones sanitarias.

¿Cuáles fueron los sectores más afectados? En este aspecto, las características de las restricciones sanitarias jugaron un papel crucial. Como ejemplo concreto, considere la 'discriminación' sectorial al analizar a algunas ramas de actividad como esenciales en desmedro de otros. Los tres sectores más dañados fueron 'Entretenimientos', 'Hoteles-Restaurantes' y 'Construcción'. Considerando el período marzo-julio del año 2020, el sector 'Entretenimientos' disminuyó sus ventas en un 69%, la caída de ventas en la rama 'Hoteles-Restaurantes' fue de un 46% y en el sector 'Construcción' la caída fue de un 39%. Pero no fueron estos los únicos sectores dañados: el sector de 'servicios profesionales' perdió un 28% de sus ventas, la agricultura un 27% y el sector inmobiliario un 25%.

¿Cómo se repartieron estos efectos negativos? La distribución de la disminución de las ventas no fue homogénea. Cuando se considera como referencia el período marzo-junio del año 2020 respecto al mismo período

del año anterior, las ventas de las Pymes se contrajeron en un 25% mientras que las de las grandes empresas lo hicieron en un 16%.⁸ Esta información es corroborada por el reciente informe (con metodología diferente al de la comisión) del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo⁹. Usando datos provenientes del SII, y considerando empresas registradas en el año 2019 y en el 2020, el informe muestra que un 15% de las microempresas, un 25,6% de las pequeñas, un 28,1% de las medianas perdieron ventas, mientras que tan solo un 18,5% de las empresas grandes experimentaron una caída en sus tramos de ventas¹⁰.

Más importante aún para nuestros propósitos es entender si la disminución de las ventas se debe a que (a) cada empresa redujo su tamaño (cada empresa en el sector vendió menos) o a que (b) no solo algunas empresas vendieron menos sino que también algunas de ellas pasaron a estar inactivas. En este aspecto, el informe de la comisión nos da algunas pistas interesantes.

Los autores, basados en datos del SII, consideran a una empresa, en un mes determinado, como activa si la misma registra ventas en

tal mes. Cuando se comparan estos efectos mensuales en el 2020 comparados con el mes de marzo del mismo año, se observa que la caída de las ventas promedio de las empresas activas es similar a las ocurridas durante el año 2019. Pero en ambos casos, la caída de ventas comienza a superarse hacia el mes de julio del correspondiente año.

En otras palabras, estas observaciones dicen que la caída en las ventas se explica esencialmente por la 'mortalidad' (al menos temporal) de las empresas. Pero tal efecto está lejos de ser simétrico. Entre marzo y abril del 2020, hay una disminución de aproximadamente 75.000 empresas activas. Sin embargo, esta caída está completamente explicada por el cierre temporal de Pymes. Cabe aclarar que esta 'mortalidad' temporal no necesariamente implica que las empresas desaparezcan definitivamente. Es posible que algunas de ellas se recuperen en meses posteriores, así como también que algunas de ellas hayan migrado al sector informal de la economía.

Conclusiones:

El objetivo de estas notas ha sido discutir un problema económico derivado de las restricciones sanitarias cuya magnitud es aún desconocida.

Los estudios realizados, tanto a nivel nacional como internacional, coinciden en que las restricciones sanitarias causaron una inusual mortalidad de Pymes. Nosotros no afirmamos que las restricciones sanitarias hayan sido poco o demasiado estrictas. Tal aseveración necesita necesariamente de un estudio fuera de nuestro alcance. Solo destacamos la ocurrencia de un posible efecto dinámico que finalice con una mayor concentración industrial en muchos sectores. Será posible saber si tal efecto ocurrirá a medida que la pandemia se vaya extinguiendo y se disponga de más información respecto a la actividad empresarial e industrial. **OE**

(8) Se considera Pyme a cualquier empresa cuyas ventas anuales vayan desde 2.400 a 100.000 UF.

(9) Ministerio de Economía, Fomento y Turismo: 'Análisis descriptivo del impacto de la pandemia sobre las empresas en Chile.' Unidad de Estudios, División Política Comercial e Industrial, Julio 2021.

(10) El informe del Ministerio clasifica las empresas de acuerdo con el tramo de ventas de la siguiente manera: (a) Microempresa: de 0,01 a 2.400 UF, (b) Pequeña Empresa: de 2.400 a 25.000 UF, (c) Mediana Empresa: de 25.000 a 100.000 UF y (d) Gran Empresa: más de 100.000 UF.