

Figura 1: Tipo de local

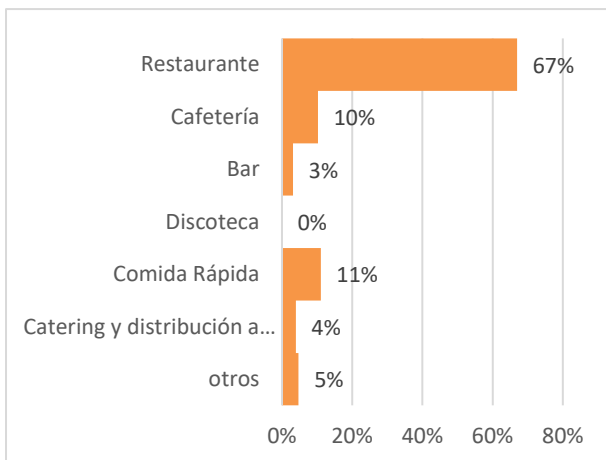


Figura 2: Ubicación

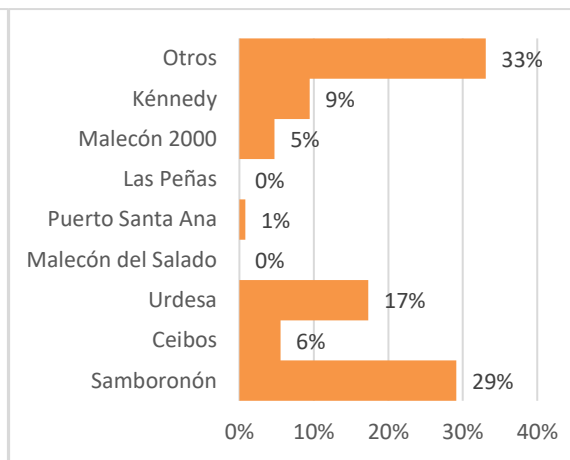


Figura 3: Tiempo de funcionamiento

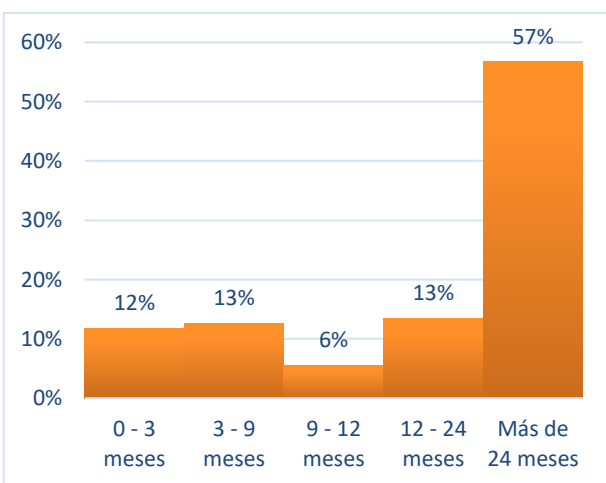
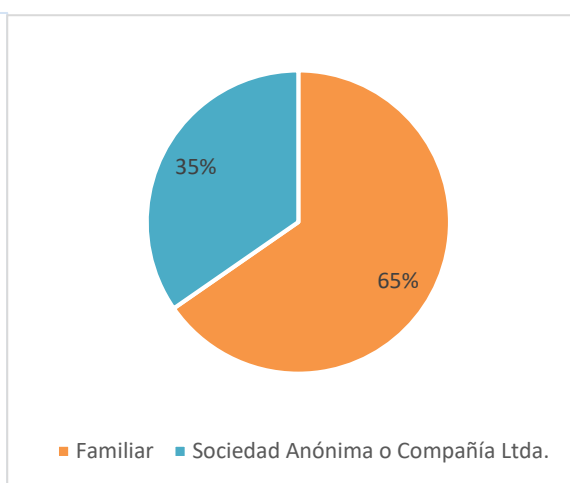


Figura 4: Tipo de empresa



INFORME DE COYUNTURA Nro.2

IMPACTOS ECONÓMICOS DEL COVID 19

ENCUESTA SOBRE EL IMPACTO Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR DE BARES Y RESTAURANTES

20 de abril de 2020

Según las predicciones del FMI, el Ecuador sufrirá una caída en su producción total de al menos 6 puntos porcentuales durante el 2020. Es decir, una recesión similar, o incluso peor a la sufrida durante el feriado bancario en el año de 1999.

En el contexto de la crisis sanitaria por la propagación del COVID19, y las medidas de respuesta adoptadas (contención, mitigación y supresión) que afectan y ponen en juego la continuidad operativa de muchos negocios, el presente informe recoge un breve análisis de las condiciones, características y perspectivas del sector de cafeterías, bares y restaurantes, sector que, conjuntamente con el de entretenimiento, turismo y cultura, es de los más afectados en esta crisis (ver [Informe de Coyuntura 1](#)).

DATOS: El presente informe recoge las respuestas de 127 propietarios y gerentes de pequeños y medianos locales de la ciudad de Guayaquil, específicamente del sector de bares, cafeterías y restaurantes, obtenida durante las dos últimas semanas de abril de 2020.¹

De la muestra analizada, los restaurantes y cafeterías representan el 76,6% de los encuestados (Figura 1). La mayoría de los locales están ubicados en Samborodón, Ceibos y Kennedy (entre las tres zonas representan el 55% de la muestra) (Figura 2). En su mayoría son locales bien establecidos con un tiempo de funcionamiento mayor a dos años (Figura 3) y, en su mayoría, los negocios son de tipo familiar (65,6%) con un máximo de entre 2 y 3 socios (Figura 4).

¹ No se trata de una muestra estadísticamente representativa. Constituye la información de un grupo diverso de establecimientos comerciales asociados espontáneamente durante la crisis. El análisis y conclusiones deben evaluarse en ese contexto.

CAPACIDAD OPERATIVA Y ESTRUCTURA DE COSTOS: Más del 90% de los negocios cuentan con una o dos sucursales operando en la ciudad. Asimismo, 35,9% de los locales tiene una capacidad (aforo) para más de 50 personas; 60,9% para más de 30 personas (Figura 5). Si bien se espera que la cuarentena se levante en el corto plazo, y pasemos a la fase de distanciamiento social obligatorio (4 de mayo, dependiendo del tipo de actividad y decisión del COE provincial), estas medidas de mitigación y contención, por lo menos este año, se mantendrán como posibilidades de reactivación en todo el país en el caso de rebotes. En este contexto, mantener locales comerciales de gran dimensión puede representar una carga importante que requiere revisión si el giro del negocio no permite cubrir los costos fijos (ej. renta del local) en lo que resta del año, con una capacidad operativa reducida por las medidas (50%). Iniciar procesos de renegociación de estos rubros es prioritario.

Por otro lado, conocer la estructura de costos del sector es fundamental para determinar estrategias de gestión y el margen de maniobra para la supervivencia comercial. Preguntamos en nuestro formulario respecto de la estructura de costos del negocio en condiciones normales, es decir, antes de la crisis. La Figura 6 muestra la estructura promedio de los costos operativos de los locales encuestados.² Como se espera, más del 50% de los costos operativos se distribuye entre el costo de personal (20%), el arriendo de locales (16%) y costo de la materia prima e insumos (22%). Por el contrario, los rubros menos representativos son: combustible (5%), la promoción y ventas (6%), y logística (6%).

Uno de los retos que deben enfrentar estos negocios es cómo ajustar la estructura de costos frente a un inminente cambio en el modelo de negocio. Mientras la estrategia inmediata constituye mudar hacia la entrega a domicilio, en el mediano plazo, y frente al mantenimiento de las medidas o rebotes del contagio social, los negocios deben evolucionar hacia una nueva normalidad que adapte estas realidades. **En primera instancia, la estrategia financiera y operativa es minimizar los costos variables, es decir los relacionados con el volumen de ventas: insumos, mano de obra, servicios básicos, promoción y ventas, etc. Alternativamente, se pueden promover contratos de consignación para productos complementarios.**

² Promedio aproximado por rubro, en función de las respuestas recopiladas. La suma de todos los porcentajes no equivale a 100%.

Figura 5: Capacidad de atención

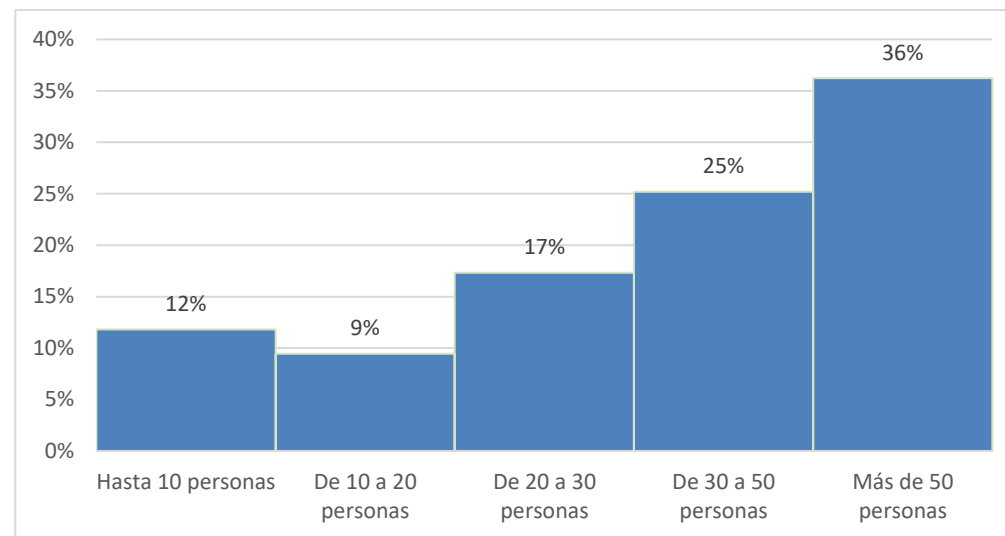


Figura 6: Estructura de costos operativos

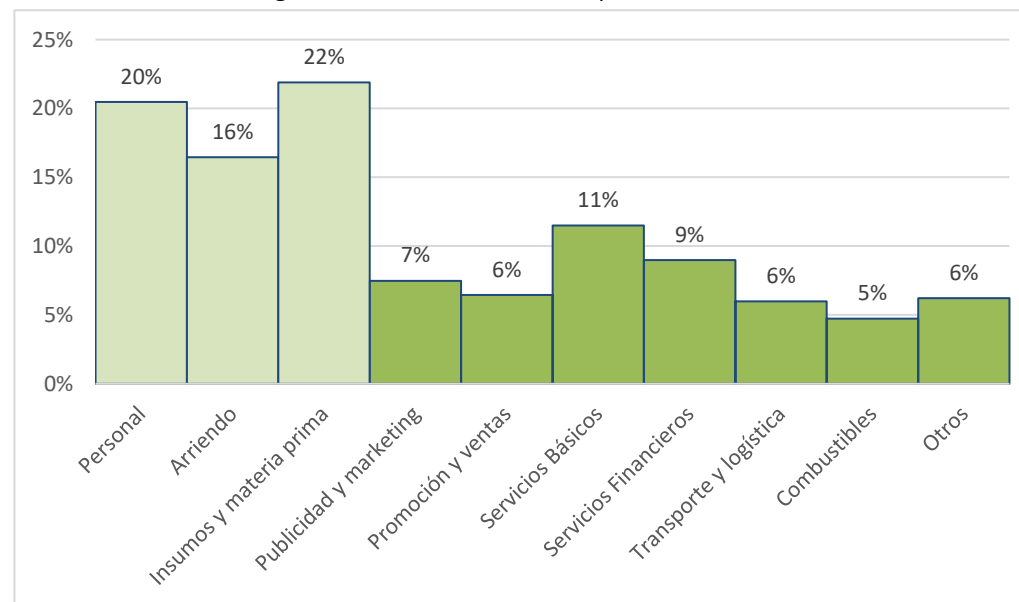


Figura 7: Afiliación del personal

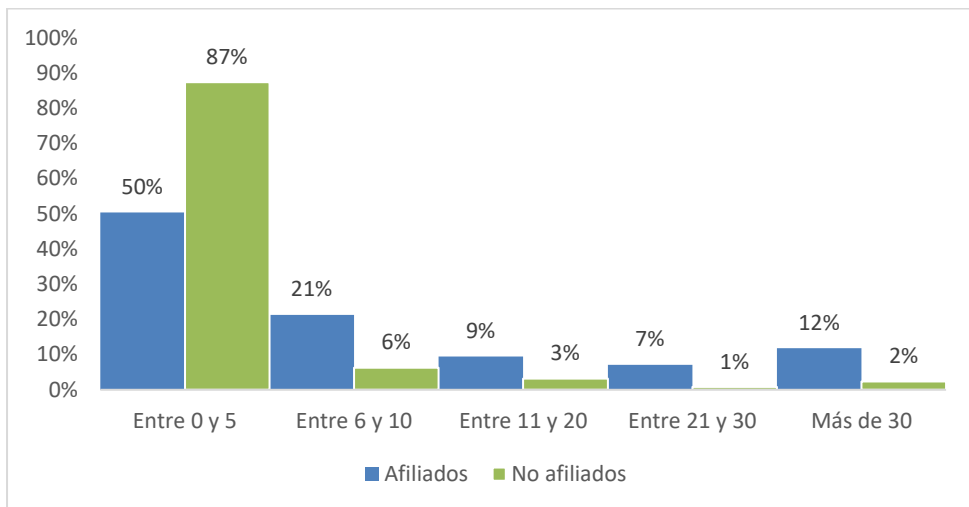
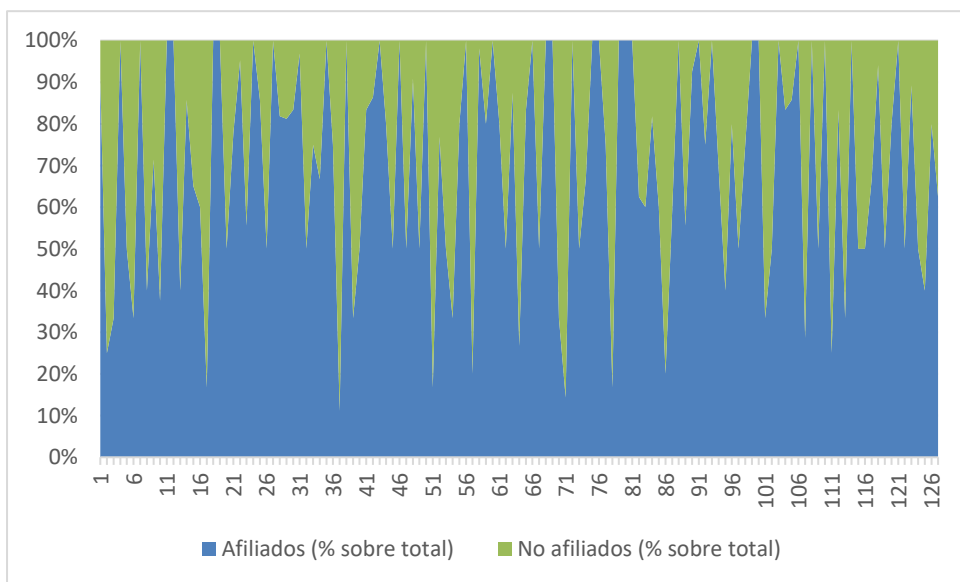


Figura 8: Estructura Laboral: Afiliados vs No afiliados por empresa



El gasto en arriendo es otro rubro considerable en la estructura de costos del sector. Con las garantías y el respaldo que ofrece el Estado a las pequeñas y medianas empresas, los administradores podrían buscar, en conjunto (considerando las ubicaciones respectivas), un acuerdo con los arrendatarios para lograr reducciones temporales o descuentos en las cuotas de arrendamiento. **Los mecanismos posibles, dependiendo del tipo y escala del negocio: i) promover un acuerdo de ajuste considerando el porcentaje de reducción en ventas, y; ii) mudar hacia contratos mercantiles de regalías compartidas (reduciendo costo fijo del arriendo y compartiendo un porcentaje de las ventas -brutas, típicamente).** Esto garantiza a los arrendatarios reducir los costos, conservar el uso de locales convenientes para sus operaciones, y; para los arrendadores, mantener actividad en sus locales y potencialmente compartir las ganancias del negocio. Finalmente, aunque la reducción del gasto en personal es una de las vías más rápidas para ajustar la estructura de costos (ver más adelante), procesos legales de liquidación pueden resultar más costosos en el corto plazo y drenar la liquidez remanente.

Acuerdos entre las partes son viables, aunque riesgosos; los locales pequeños y medianos (entre 0 y 5 empleados, ver figura 7), en donde se encuentran la mayoría de los encuestados, pueden generar más ventaja de esta medida, sobre todo aquellos en donde la proporción de empleados no afiliados sea superior a la de afiliados. Sin embargo, como muestra la Figura 8, la mayoría de los negocios cuenta con una menor proporción de empleados sin afiliar. En este contexto, los administradores de las medianas y grandes empresas del sector deben hacer uso de los mecanismos de flexibilización y apoyo que brinda el Estado (i.e. diferimiento de aportes patronales) para reducir los costos del despido y ajustar el aporte de sueldos y salarios a los costos totales.³

Del total de empleados del sector se reporta un 79.5% que están afiliados al seguro social. No obstante, el nivel de heterogeneidad del porcentaje de afiliación es variable independientemente del número de empleados (tamaño) del negocio.

Finalmente, el cambio en el modelo de negocio supone una dependencia mayoritaria de las ventas a domicilio. Con esta premisa, la capacidad de captar clientes, reducir tiempos de producción, mejorar rutas de entrega y gestionar alianzas estratégicas con empresas que brinden servicio de delivery, se convierten en trabajo continuo por parte de los negocios; por lo que otros gastos, como los de promoción y ventas, publicidad, logística y transporte, deben adaptarse a esa nueva realidad.

³ La cancelación de contratos por "fuerza mayor," es una medida que se discute aún desde el punto de vista legal y sus riesgos por compensaciones posteriores son indeterminados (Figura 8).

VENTAS ANUALES Y PERSPECTIVAS: Según los datos reportados, el promedio y la mediana de las ventas aproximadas de los locales durante el 2019 fueron de \$283.216 y \$ 70.000 respectivamente.

El 76% de los encuestados consideran que sus ventas caerán en más del 20%, y; el 58% piensa que será en más del 30% durante este año. Asimismo, los encuestados opinan que, luego del levantamiento de las medidas de prevención, la recuperación de sus ingresos tomará entre 6 meses y un año (Figura 9). Evidentemente, las perspectivas económicas y comerciales del sector no son nada buenas. Sin embargo, la aplicación de medidas efectivas, el respaldo en los incentivos de autoridades locales y estatales que se puedan promover, y el análisis continuo del entorno operativo, permitirá a los pequeños y medianos negocios sobrellevar esta recesión.

Antes de la crisis sanitaria, las ventas a domicilio, en los negocios que disponen de esta opción, representaban aproximadamente el 21% del total de ventas. En la actualidad (abril 2020), con todos los cambios implementados como respuesta a las medidas de contención y supresión, estas ventas representan aproximadamente el 80%. La velocidad de cambio del modelo de negocio obliga a las empresas a buscar mecanismos de adaptación. La reinversión y modernización de los negocios nunca fue tan relevante. El uso de sistemas virtuales, como páginas web y aplicaciones (propias o externas) se vuelve crucial para expandir las posibilidades de ventas de los locales del sector. A pesar de esta realidad, y de que se reconoce a las aplicaciones móviles como necesarias para la operación, hasta la fecha de levantamiento de la información, hay un rezago importante en la adaptación: la mitad de los negocios encuestados no cuenta con una aplicación propia (Figura 10).⁴

⁴ Los esfuerzos de renegociación con plataformas existentes (e.g. Globo, Rappi) y la colaboración de desarrolladores locales para brindar nuevas opciones, son esfuerzos necesarios.

Figura 9: Tiempo de recuperación

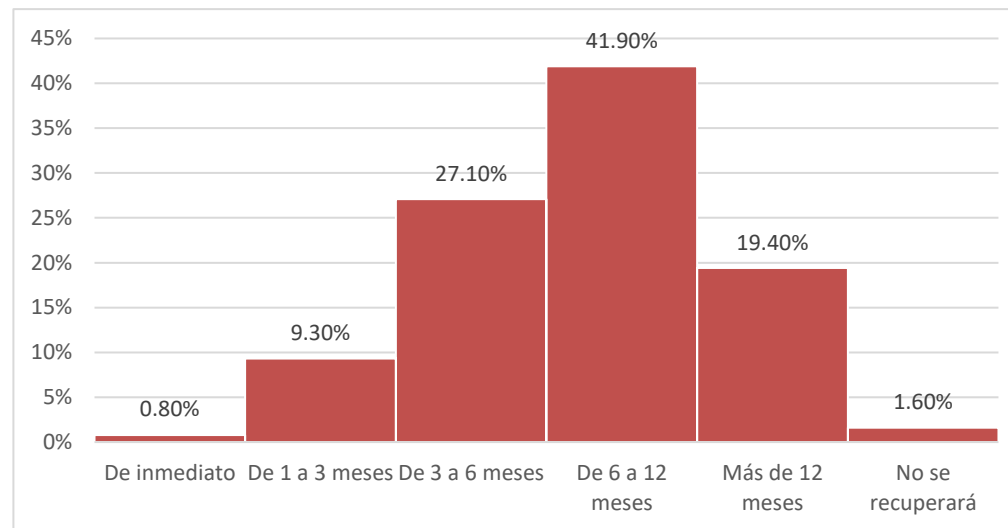


Figura 10: Uso de aplicaciones propias o externas

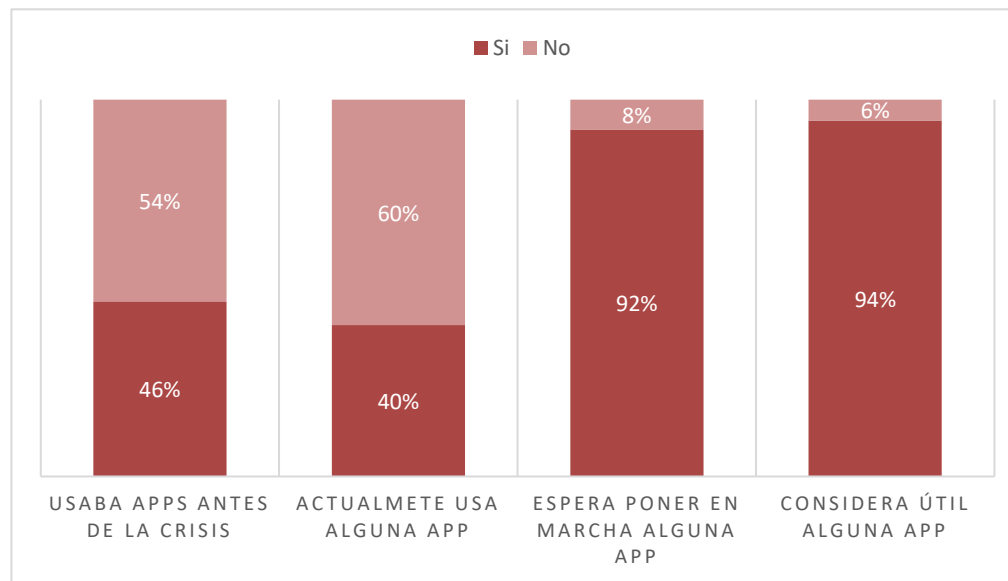


Figura 11: Estrategias Administrativas

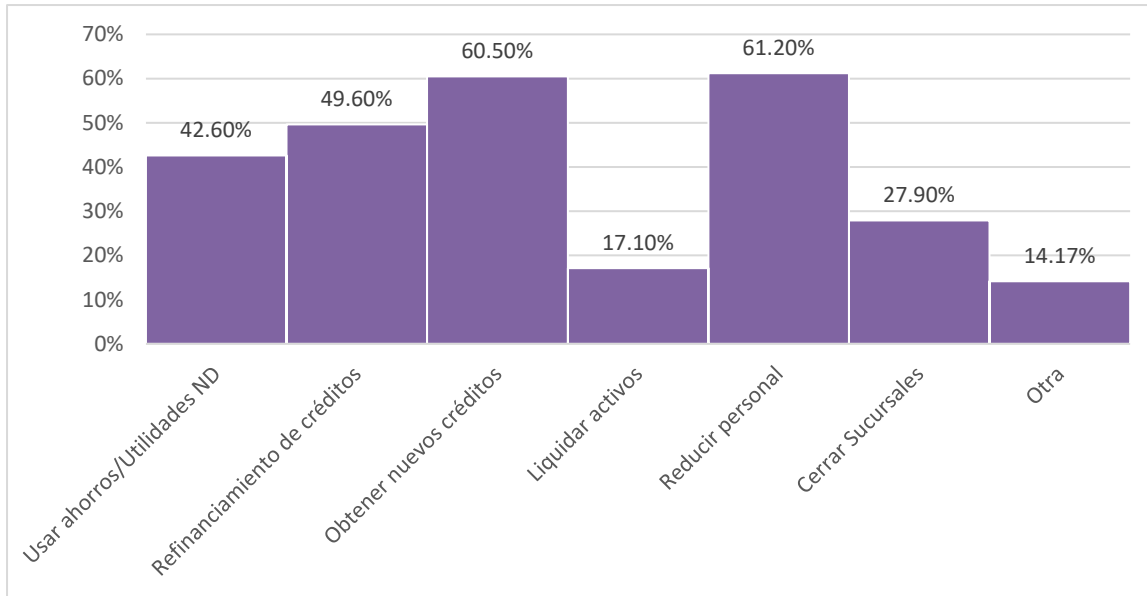
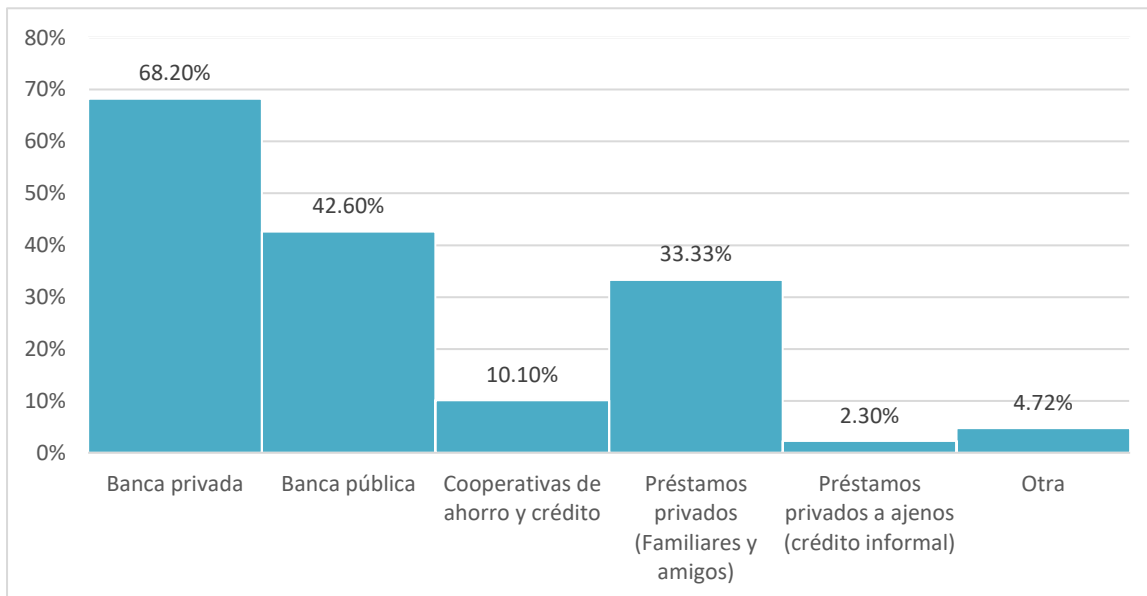


Figura 12: Estrategias Administrativas



MEDIDAS PARA REDUCIR EL IMPACTO: Dentro de las alternativas de gestión administrativa de los negocios, se evaluaron las más comunes sujetas a implementación, independientemente de la conveniencia o no de su adaptación en cada negocio. Tres estrategias tuvieron la mayor acogida (Figura 11):

- 1) Reducir personal (61,20%),
- 2) obtener nuevos créditos (60,50%), y;
- 3) refinanciamiento del crédito (49,60%).

La primera estrategia contempla la reducción del gasto en sueldos y salarios con la separación de parte del personal. Este ajuste es una medida factible y su aporte a la reducción de los costos dependerá, tanto de los costos legales de la liquidación, así como de la formalidad de sus contratos laborales. Sin embargo, es necesario evaluar con cuidado esta opción. Desde el punto de vista legal pueden existir procesos posteriores de compensación por procedimientos de separación emergentes. De la misma forma, opciones de apoyo a negocios para su liquidez que se están estudiando son condicionales a la preservación de las fuentes de empleo en negocios. En esta línea, la segunda estrategia pone en evidencia la necesidad de financiamiento y liquidez para mantener la estructura operativa de los negocios. En este contexto, el Gobierno planea destinar fondos para otorgar créditos productivos con bajas tasas de interés y a largo plazo a través de la banca pública, específicamente a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN). Si bien la banca pública es una alternativa de financiamiento que manejan los administradores del sector, los créditos de la banca privada son preferidos (Figura 12). Estas preferencias en las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas deben ser consideradas al momento de establecer los canales de transmisión de recursos al aparato productivo del país.

La tercera estrategia deja en evidencia el protagonismo del sector financiero en la recuperación económica del país. El sector financiero privado debe buscar la mejor manera de reestructurar los créditos que mantiene con las pequeñas y medianas empresas, de tal forma que puedan mantener su operatividad y la del sector productivo; en ese proceso, es un buen momento para promover acuerdos de reestructuración de pasivos con las entidades del sector.

PERCEPCIÓN SOBRE LAS MEDIDAS DE POLÍTICA EN ANÁLISIS: Evaluamos una sección especial con el fin de conocer la postura de los encuestados sobre las posibles medidas a implementar para el apoyo al sector productivo, tanto del sector gubernamental como del sector financiero. A nivel general, los propietarios o administradores coinciden en que las medidas tomadas por las autoridades de Gobierno, hasta el momento, son insuficientes (Figura 13). Si bien la percepción del apoyo recibido por el sector financiero es mejor, no es muy distinta si consideramos las dos peores calificaciones; 81% piensa que las decisiones del Gobierno han sido inadecuadas y algo inadecuadas, mientras el 71% opina lo mismo del sector financiero.

Asimismo, de entre las opciones posibles, entre las políticas que el sector respalda con mayor énfasis están: la reducción de las tasas de interés, la flexibilización de los contratos laborales, el acceso al crédito, y la reducción del impuesto a la renta (Figura 14). Finalmente, a pesar de los obstáculos y limitaciones que enfrenta el sector, los administradores son relativamente optimistas en la búsqueda de estrategias que les permita enfrentar los obstáculos que afectan a sus negocios; solamente el 21% considera que está en posición de vulnerabilidad, y, por lo tanto, poco o nada probable continuar con las operaciones de su negocio (Figura 15).

Figura 13: Satisfacción con las medidas implementadas

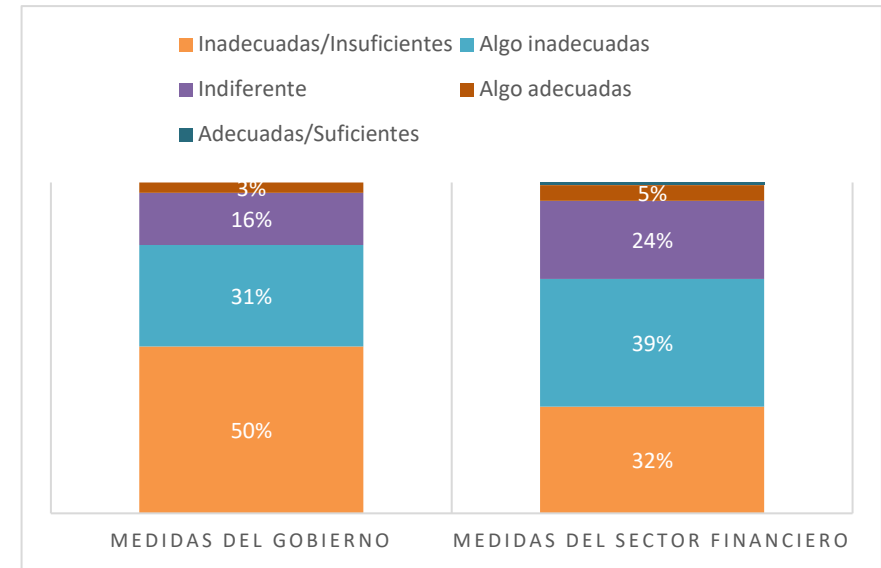


Figura 14: Aprobación de medidas

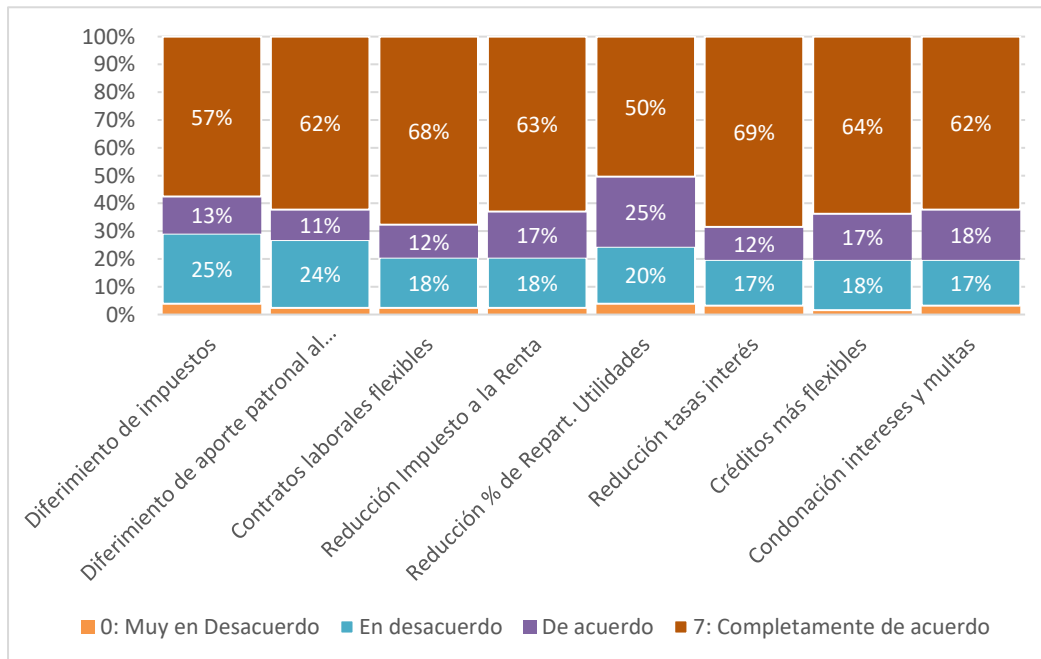
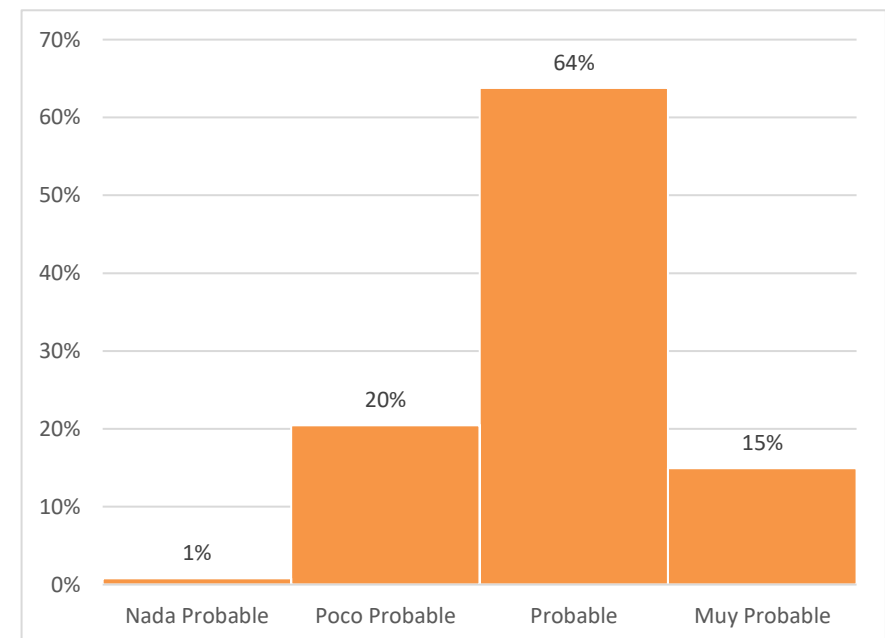


Figura 15: Probabilidad de continuar en operaciones



CONCLUSIONES: El Ecuador, y en particular Guayaquil y la provincia del Guayas, es de las regiones más afectadas por la crisis sanitaria derivada de la propagación del COVID19, y las consecuencias económicas de las políticas de contención, mitigación y supresión, implementadas. A la crisis sanitaria, se suma la crisis económica que se arrastra desde finales del 2018, y en donde confluyen algunos factores: caída del precio del petróleo, elevado déficit presupuestario, alto endeudamiento externo, niveles de riesgo país que encarecen el acceso a crédito público y privado, y el reducido o nulo espacio fiscal para atender las demandas de la emergencia. En este contexto, el Estado y las pequeñas y medianas empresas, que generan cerca del 65% del empleo formal, deben buscar estrategias para adaptarse al inevitable cambio en la estructura comercial y productiva que genera la pandemia. Debido al pésimo panorama internacional y la falta de recursos del país, la estrategia principal debe enfocarse en priorizar la producción y el consumo interno, estableciendo normas que faciliten la distribución de los escasos recursos de los que se disponen.

Este informe presenta un análisis y algunas recomendaciones basadas en la información de una muestra de locales del sector de restaurantes y bares de la ciudad de Guayaquil. Este sector es uno de los más afectados; sin embargo, también es uno de los que tiene opciones de adaptarse y buscar formas de amortiguar el impacto de la recesión.

Las estrategias administrativas necesarias para ajustar el gasto operativo y evitar la liquidación total de los negocios dependen principalmente de dos actores. El primero es el Estado, que debe brindar los ajustes legales necesarios para flexibilizar la estructura laboral y plantear reformas que den un respiro a las pequeñas y medianas empresas; generar incentivos fiscales; buscar formas eficientes de trasladar recursos a través del crédito y garantizar que los diversos acuerdos entre proveedores y sectores estratégicos (arrendatarios, proveedores de materias primas, proveedores de servicio de delivery), respondan a criterios adecuados de justicia. El segundo actor es el sector financiero; además de brindar fuentes de liquidez con tasas de interés que promuevan la actividad productiva, debe extender los mecanismos de inclusión financiera, brindando opciones que agilicen las transacciones comerciales de manera virtual, sin la necesidad de usar dinero físico. Todas estas estrategias deben estar acompañadas por el uso frecuente de las facilidades tecnológicas de las que ya se disponen en la actualidad.

CRÉDITOS

José Gabriel Castillo, Ph.D. (Director)

Donald Zhangallymbay, M.Sc. (Investigador)

CONTACTO

**Centro de Investigaciones Económicas- CIEC
Laboratorio de Economía Experimental - LEE
Escuela Superior Politécnica del Litoral-ESPOL**
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 Vía Perimetral,
Guayaquil, Ecuador.

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas –
Bloque 8B, O2.

Teléfonos: (+593) - 42 - 269097

Código postal: EC090112



ciec@espol.edu.ec



<http://www.ciec.espol.edu.ec/>
<http://lee.fcsh.espol.edu.ec/>



CIEC-ESPOL



@CIEC_ESPOL