

Primeros resultados

Encuesta sobre endeudamiento de comercios en Bahía Blanca

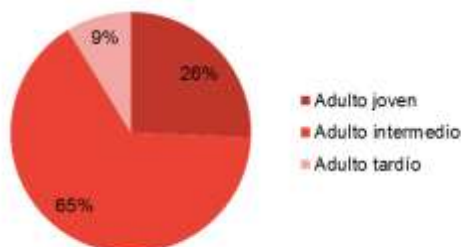
Equipo de investigación:

María María Ibañez Martín
Cintia Karina Martínez
Sofía Orazi
Silvia London
Andrea Castellano

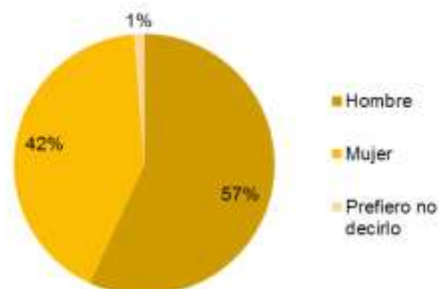
Caracterización de los comerciantes que respondieron la encuesta

- El período temporal considerado para este primer informe abarca desde el día 4 de abril hasta el 30 del mismo mes, por lo que las respuestas no se ven afectadas por las disposiciones del último decreto presidencial.
- Se recolectaron 161 respuestas, mayormente correspondientes a comercios ubicados en el centro de la ciudad de diversos rubros. En las respuestas destaca la preponderancia de espacios comerciales de indumentaria y calzado, y gastronomía y alimentos.
- El comerciante bahiense parece especializarse en un único rubro y la pandemia no ha incidido sustancialmente en la diversificación. Solo un 10% de los encuestados manifestó haber incorporado un nuevo rubro con objetivo de aumentar las ventas durante el período con restricciones por la pandemia por COVID-19.

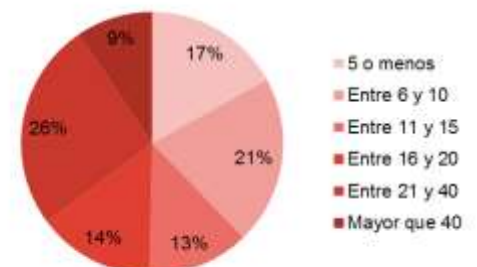
Edad del propietario/ responsable del comercio



Género del propietario/responsable del comercio

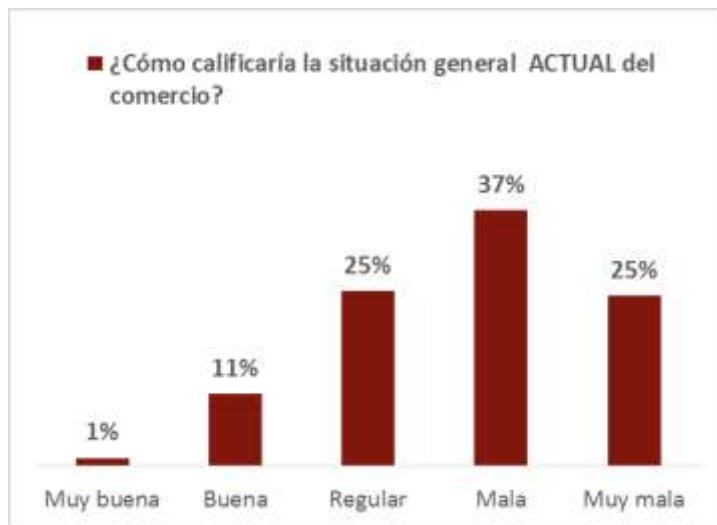


Antigüedad del comercio (en años)



- El 57 % de las personas a cargo de los establecimientos son hombres. El promedio de edad es de 47 años.
- De los comercios participantes, el 20% corresponde a espacios más nuevos, con antigüedad menor a 10 años. También hay una alta representatividad de comercios de larga trayectoria, ya que el 49% de los comerciantes responde tener una antigüedad de 16 años o más.
- El tamaño de los comercios que respondieron la encuesta corresponde a espacios comerciales con alto nivel de facturación, lo que demuestra que son comercios con trayectoria.

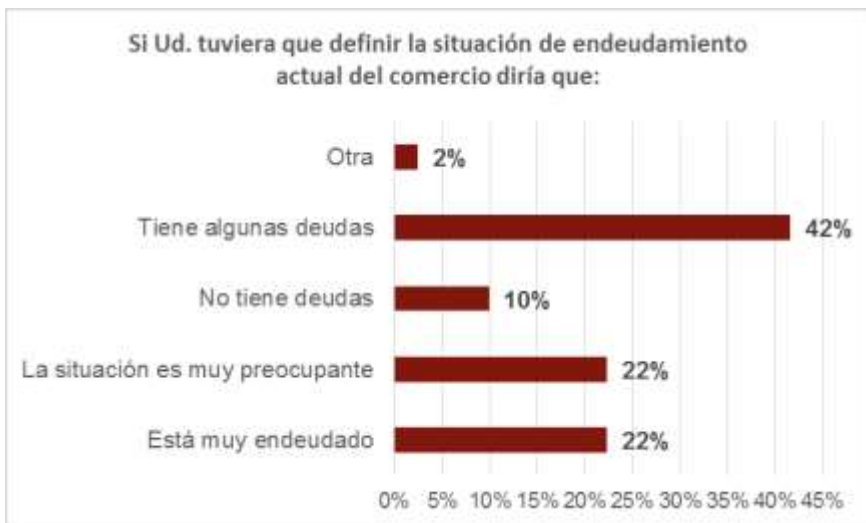
La situación actual de los comercios y su endeudamiento



- Más del 60% de los comercios considera que su situación actual es mala o muy mala.
- En el mismo sentido, el 73% de los comerciantes sostiene que su nivel de actividad cayó abruptamente en 2020 en relación con el año previo.
- Los comerciantes locales evalúan su situación principalmente en función del volumen de ventas, la facturación y la cantidad de clientes.
- La situación financiera es el factor menos mencionado, lo que demuestra que el comerciante bahiense prioriza su flujo de caja.
- El 70% de los empresarios toma en cuenta al menos dos de estos factores a la hora de calificar su situación actual.

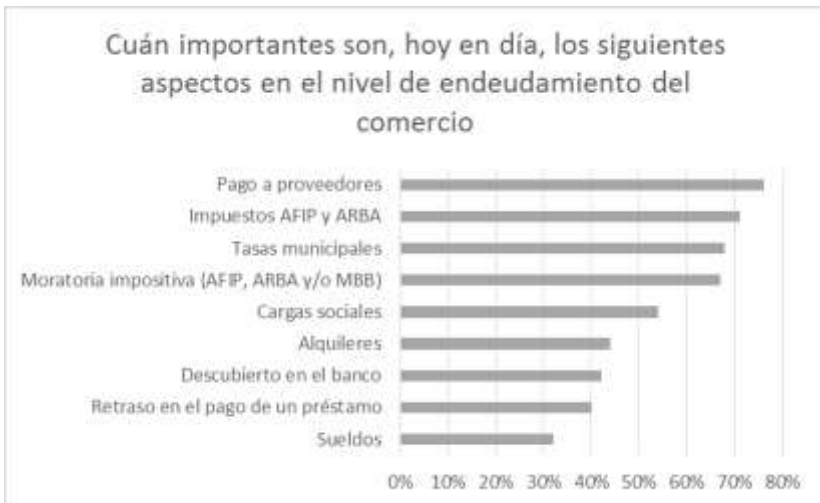
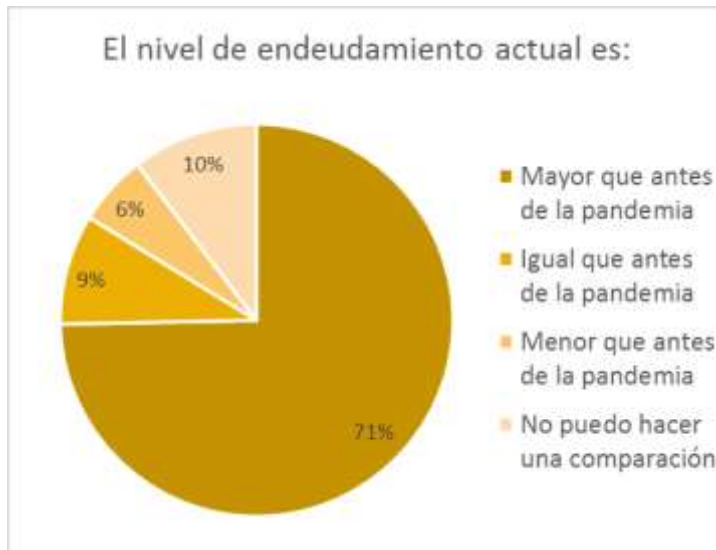
- Cuando se consulta al comerciante sobre qué acciones podrían aliviar la situación de su comercio las más mencionadas son: disminución de tasas municipales, ampliación de las zonas permitidas para estacionar en el microcentro y reducción en el horario de estacionamiento medido y pago.





- Antes de la pandemia, cerca del 95% de los respondientes declara que no tenía deudas o que eran deudas pequeñas.
- Cerca del 60% de los comerciantes tenía deudas menores al 10% de su facturación.
- Esto implica que el comerciante bahiense se reconoce como endeudado cuando sus compromisos incumplidos superan un décimo de su facturación.

- En la situación actual, más del 70% de los comerciantes tiene un endeudamiento superior al de 2019.
- El 44% de los comerciantes sostiene que el endeudamiento actual es muy elevado o adquiere ribetes preocupantes.
- Para 2019, el 51% de los encuestados refiere no tener deuda. Ese porcentaje disminuye al 10% cuando se los consulta sobre la situación al día de la fecha.



- Cuando se consulta al responsable del comercio respecto a las dimensiones en las que se endeudó aparece como el más relevante la falta de pago a proveedores, lo que muestra una interrupción en la cadena de pagos.
- También aparecen como relevantes la demora en el pago de impuestos (AFIP, ARBA) y tasas municipales, como también las moratorias de estos organismos.
- Así, la dificultad de los comerciantes para hacer frente a sus obligaciones recae con mayor incidencia sobre los proveedores y sobre el Estado (en sus tres niveles).

- El retraso en el pago de alquileres afecta el 44% de los comerciantes, lo que da espacio a una acción de política posible. A su vez, mientras que entre los locales del centro el 30% manifestó que la deuda de alquileres era importante o muy importante, los comercios respondientes ubicados en otros barrios de Bahía el 50% manifestó no tener deuda en este concepto.
- A pesar de la Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), un 32% de los comerciantes que respondieron esta encuesta refiere algún grado de atraso en el pago de remuneraciones. De todos modos, este aspecto se encuentra en el último lugar en comparación con los anteriormente mencionados. Esto muestra que el retraso en el pago de sueldos es el último recurso al que apela el comerciante bahiense para afrontar situaciones de crisis.
- Solo un 20% de los comerciantes bahienses considera una alternativa factible pedir un préstamo en una entidad financiera, en su mayoría confían en futura asistencia gubernamental para hacer frente a su situación de endeudamiento.
- Esto podría indicar una situación de vulnerabilidad financiera de los comerciantes locales, ya que depositan en un tercero (el Estado) su capacidad de controlar, sortear y recuperarse de un evento de gran dificultad como el generado por la pandemia por COVID-19.



- Si se aplicaran medidas restrictivas que impidieran la apertura del comercio al público (recordar que las respuestas consideradas son anteriores al 3 de mayo) el 45% manifestó que se vería obligado a cerrar o solo podría subsistir si tuviera ayuda del Estado.
- Nuevamente, pone de manifiesto la situación de vulnerabilidad del comercio bahiense.
- El 67% de los comerciantes de Bahía Blanca declaró no poder resistir más de 15 días si se prohíbe la atención al público.

- Cuando se le pregunta al comerciante sobre nuevas estrategias de comercialización se destaca la preponderancia del uso de redes sociales. Alrededor de un 70% implementó innovaciones en las redes sociales, y un poco menos (25%) incorporó ventas por plataformas.
- Sin embargo, el 66% de los encuestados declara no realizar ventas online o que su incidencia en el total de ventas es poco relevante. Esto podría indicar que las estrategias mencionadas fueron una solución de emergencia que no representó un cambio sostenido en la forma de comercialización en Bahía Blanca o no generó la cantidad de ventas y nuevos clientes que se esperaba.
- En cuanto a las nuevas estrategias de cobro, un 66% incorporó a las billeteras electrónicas y un 56% acepta transferencias bancarias a partir de la pandemia, lo que se destaca como una innovación importante para disminuir el contacto personal y evitar la disminución de las ventas.

Algunos lineamientos para el diseño de políticas

- Del análisis de los primeros resultados de la encuesta pueden delinearse algunas sugerencias de políticas para paliar la situación actual de los comerciantes bahienses.
- Una alternativa podría relacionarse con la disminución de la carga tributaria sobre el sector. Si bien el mayor alivio correspondería a la reducción de tributos nacionales y provinciales, las medidas en ese sentido que pudiera implementar el municipio podrían contribuir. Se destaca que recientemente se han tomado medidas al respecto.
- Los comerciantes señalan como una medida de alivio la reducción en los horarios de estacionamiento medido y pago y la ampliación de zonas para estacionar en el centro.
- Dado el peso que la deuda de alquileres representa para los comerciantes del centro de la ciudad, el municipio podría colaborar de alguna manera en la negociación para regularizar esa situación.
- El control de cumplimiento de aforos y protocolos de prevención como forma de evitar al máximo el cierre puede ser una posibilidad. La mayoría de los comerciantes dice tener menos de 15 días de margen para subsistir a un cierre.

