



Resumen 041

DOI: 10.47550/RCE/MEM/31.15

Estudio sobre la probabilidad de pérdida de negocios por baja demanda ante la crisis sanitaria del COVID-19 en Latinoamérica y El Caribe

*César León*²⁵

Información

Palabras clave:

Cierre de Negocios
Covid-19
Latinoamérica
Caribe

Clasificación JEL:

C21, H89, J1, Z19.

Resumen:

La presente investigación busca estudiar la probabilidad de cierre de negocios por baja demanda durante la crisis sanitaria de COVID-19 en Latinoamérica y El Caribe para presentar conclusiones y recomendaciones sobre alternativas de recuperación económica con base en los resultados. Se busca encontrar qué variables pueden influir significativamente en este cierre, desde un enfoque individual, centrado en las personas que cuentan con negocio propio o familiar en la región.

Estudios que busquen explicar las incidencias en la probabilidad de cierre de un negocio con enfoque en el individuo como gestor de un negocio, son escasos, particularmente en el contexto de la pandemia. Tradicionalmente, los estudios explican el cierre de un negocio mediante variables propias del mismo. Aportes como los de Sepúlveda y Reina (2016) o Bermúdez y Bravo (2019) muestran que variables como el endeudamiento, la reinversión, el apalancamiento, entre otras, pueden ser determinantes del cierre de los emprendimientos. Utilizando atributos individuales, como en el presente estudio, es posible explicar la probabilidad de cierre para negocios que no tienen una gestión financiera propiamente dicha. Wasileski, Rodríguez y Díaz (2010) consideran un contexto de crisis para un fin similar; su estudio se refiere al impacto de los desastres en el cierre o reubicación de empresas y concluyen que los problemas de los empleados, el transporte, los daños físicos y la falta de planes de ayuda, determinan las decisiones de los propietarios de cerrar o trasladar sus negocios.

Se utiliza la base de datos de corte transversal obtenida de la “Encuesta Coronavirus – BID/Cornell”. Se plantea un modelo de respuesta binaria Probit cuya variable objetivo informa si el encuestado ha cerrado (uno) o no (cero) su negocio por falta de demanda. Las variables explicativas se obtienen de las seis secciones de la base mencionada: situación financiera, programas sociales, hambre, escasez de bienes clave, resultados del mercado laboral y políticas para frenar el contagio. Algunos de los resultados preliminares sugieren que, el poseer un seguro de salud, público o privado, disminuye la probabilidad de cerrar el negocio. De forma similar, contar con ayuda de programas sociales antes de la pandemia, disminuye la probabilidad de cierre; a diferencia de quienes obtuvieron ayuda de políticas implementadas durante la crisis.

²⁵ Escuela Politécnica Nacional, Facultad de Ciencias, Quito, Ecuador.



Por otro lado, los encuestados que cuentan con un empleo diferente al de su propio negocio, tienen una probabilidad mucho mayor de mantenerlo durante la crisis. Además, la probabilidad de cierre de los negocios del sector comercio y el sector servicios es significativamente mayor.

BIBLIOGRAFÍA

- Wasileski, G., Rodríguez, H. y Díaz, W. (2010). Business closure and relocation: a comparative analysis of the Loma Prieta earthquake and Hurricane Andrew. *Disasters*. Vol 35, Issue 1, 102-129.
- Sepúlveda, C. y Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 33-49.
- Bermudez, N. y Bravo, A. (2019). Modelo Predictivo de los Determinantes del Cierre Empresarial de las MIPYMES en el Ecuador Período 2007-2016. *Revista X-Pedientes Económicos* Vol. 3 Núm. 5.