

Recibido: 10/12/2021 Aceptado: 25/01/2021 Publicado: 31/01/2022

Se autoriza la reproducción total o parcial de este artículo, siempre y cuando se cite la fuente completa y su dirección electrónica.



Evaluación cualitativa del emprendimiento en el contexto de la pandemiacovid-19 en Ecuador

Qualitative evaluation of entrepreneurship context during Covid-19 Pandemic in Ecuador

Avaliação qualitativa do empreendedorismo no contexto da pandemia de covid-19 no Equador

Erika Paola García León, Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador.

egarcia@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0001-8203-6434>

Carlos Julio Cevallos Ortega, Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador.

ccevalloso@utb.edu.ec <https://orcid.org/0000-0001-6359-5433?lang=0000-0001-6359-5433>

Fernando Alberto Verdy Martínez, Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador.

verdyfernando484@gmail.com <https://orcid.org/0000-0002-7169-4543>

Resumen

El objetivo fue explorar los factores de apoyo e impedimento de las actividades empresariales en medio de la pandemia de COVID-19. Utilizando el método cualitativo, se realizaron 18 entrevistas en profundidad a empresarios que operan micro, pequeñas y medianas empresas. Las entrevistas se transcribieron para el análisis de contenido. COVID-19 ha afectado negativamente la actividad empresarial en Ecuador fue un tema clave encontrado después del análisis. Se encontraron tres categorías principales como situaciones que provocaron el declive empresarial y su manifestación, acciones y reacciones empresariales a la crisis del COVID-19 y sus planes futuristas. Aquí se destaca los problemas que enfrentan los emprendedores para seguir los protocolos de encierro, distanciamiento social y horarios operativos. Los hallazgos de este estudio contribuyen a la erudición del emprendimiento y áreas de investigación empírica para desarrollar ecosistemas eficientes de apoyo a los emprendedores. Se sugiere que las partes interesadas gubernamentales y no gubernamentales diseñen estrategias para la reactivación empresarial posterior a la pandemia.

Palabras clave Actividades empresariales, emprendimiento, pandemia, micro empresas, reactivación empresarial.

Abstract

The main goal was to understand the factors that supported and hindered business operations amid the COVID-19 pandemic. Using qualitative methods, 18 in-depth interviews were conducted with entrepreneurs who manage MSMEs. The interviews were recorded for content analysis. The negative impact of COVID-19 on businesses in Ecuador was a major issue that was discovered after data collection. The three main categories found were the conditions and manifestations of business decline, the actions and responses of businesses to the COVID-19 crisis, and the future plans of the business. This highlights the problems entrepreneurs face when it comes to following lockdown protocols, social distancing, and business hours. The results of this study of the use of entrepreneurship and empirical research fields aimed at developing effective ecosystems to support entrepreneurs. It is suggested that governmental and non-governmental stakeholders devise strategies for post-pandemic business revival.

Keywords Business activities, entrepreneurship, pandemic, micro enterprises, business reactivation

Resumo

O objetivo foi explorar os fatores que apoiam e impedem as atividades empresariais em meio à pandemia do COVID-19. Utilizando o método qualitativo, foram realizadas 18 entrevistas em profundidade com empresários que atuam em micro, pequenas e médias empresas. As entrevistas foram transcritas para análise de conteúdo. O COVID-19 afetou negativamente a atividade comercial no Equador foi um tema-chave encontrado após a análise. Foram encontradas três categorias principais como situações que causaram o declínio dos negócios e sua manifestação, ações empresariais e reações à crise do COVID-19 e seus planos futuros. Aqui se destaca os problemas que os empreendedores enfrentam ao seguir os protocolos de bloqueio, distanciamento social e horário de funcionamento. Os resultados deste estudo contribuem para a bolsa de estudos de empreendedorismo e áreas de pesquisa empírica para desenvolver ecossistemas eficientes para apoiar os empreendedores. Sugere-se que as partes interessadas governamentais e não governamentais elaborem estratégias para o renascimento dos negócios pós-pandemia.

Palavras - chave Atividades empresariais, empreendedorismo, pandemia, microempresas, reativação de negócios.

Introducción

La pandemia de COVID-19, también conocida como coronavirus, ha afectado drásticamente las operaciones comerciales y los comportamientos y tendencias de los clientes. Debido a la rápida propagación del virus, la pandemia tiene consecuencias socioeconómicas instantáneas tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo, y se ciernen como una nueva normalidad. Según el informe del Banco Mundial sobre Perspectivas de la economía internacional (2020), la recesión del COVID-19 tiene las calificaciones más rápidas en el crecimiento económico entre todas las recesiones mundiales. Tiene efectos adversos sobre los empresarios incipientes, especialmente de los países en desarrollo donde el apoyo gubernamental es limitado. Los bloqueos y las órdenes de control de momentos por parte de las autoridades son los principales factores que afectan la actividad empresarial. Aunque la situación no tiene rival; sin embargo, se pueden aprender las mejores prácticas de países como Colombia y, más específicamente, de los empresarios, cómo han sostenido y ampliado sus empresas durante la pandemia. La literatura académica destacó el factor miedo como un indicador esencial que limita la actividad emprendedora de los emprendedores potenciales y emergentes (Li, 2015; Morgan & Sisak, 2016). La pandemia también ha provocado una baja demanda y un estancamiento del mercado donde los empresarios enfrentan aún más desafíos para continuar con su proyecto de puesta en marcha. La situación empresarial ha acelerado el miedo al fracaso con máximos riesgos de cese o mínima actividad empresarial.

Los proyectos empresariales tienen dificultades para mantener y ampliar sus operaciones. Hay posibilidades limitadas de cambiar los modelos comerciales tradicionales a uno digital. La pandemia ha dificultado incluso que los empresarios piensen en un cambio en la estructura existente debido a la falta de recursos y capacidad. Según lo informado por el Banco Mundial, la recesión del COVID-19 será más profunda desde la Segunda Guerra Mundial y creará más barreras para los emprendedores en todos los campos (Banco Mundial, 2020). Como las consecuencias económicas durarán más, las actividades empresariales enfrentarán una

tendencia a la baja independientemente de su presencia en un país desarrollado o en desarrollo. Sin embargo, las empresas podrían resistir los choques externos en las economías emergentes (Dahles y Susilowati, 2015; Nasar et al., 2018, 2019). Se necesitan con urgencia nuevas investigaciones en el campo del espíritu empresarial para orientar la perspectiva empresarial para sostener y ampliar las empresas durante COVID-19. La motivación de este estudio está alineada con la pandemia actual que ha destrozado a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. En este momento crítico, los emprendedores tomaron varias acciones para buscar apoyo financiero, cambiar modelos de negocio, pasarse a la digitalización, etc. La pandemia ha abierto nuevas vías de investigación para identificar estrategias de apoyo para mantener las actividades empresariales en medio de las pandemias.

Este estudio de investigación se centra en los problemas que enfrentan los emprendedores durante COVID-19 en Ecuador para contribuir en becas empresariales para profesionales, académicos y colegas investigadores. Apoya la comprensión de los patrones comerciales sensibles a la pandemia que pueden ayudar a los empresarios ecuatorianos. Este documento se organiza de la siguiente manera: primero, revisión de la literatura sobre COVID-19 y el espíritu empresarial; en segundo lugar, investigación cualitativa que explique el entorno del estudio y la recopilación de datos mediante entrevistas en profundidad; tercero, análisis temático y discusión sobre la perspectiva de los empresarios durante el COVID-19 en Ecuador. La última sección cubre la conclusión y las vías de investigación futuras.

Revisión de literatura

El COVID-19 apareció a principios de 2020 y afectó rápidamente a las sociedades y economías (Parnell et al., 2020; Ratten, 2020). Los empresarios han sufrido mucho por las reglas de distanciamiento social y otros procedimientos operativos ajustados para hacer negocios en medio de COVID-19. Dado que los emprendedores aprovechan la oportunidad para resolver

problemas e introducir productos en beneficio de la sociedad, también enfrentan situaciones críticas para mantener su estatus (Williams et al., 2017). La pandemia de COVID-19 ha aumentado su presión para generar resultados comerciales. Los negocios más afectados por la pandemia incluyen turismo, hoteles, transporte, proveedores de petróleo y gas, restaurantes y organizadores de eventos, ya que no tenían sus planes de contingencia.

Algunas empresas adaptaron rápidamente la pandemia para sostener su negocio, como los restaurantes que ofrecen comida a domicilio, los hoteles abiertos para o con servicios de cuarentena y los productos que se venden a través de las redes sociales. De esta manera, el espíritu empresarial proporcionó ideas y formas innovadoras de sostener y ampliar las empresas en medio de la crisis de COVID-19. Relacionar la orientación empresarial con las “características de comportamiento a nivel de empresa de participar en la innovación del mercado de productos, promover un comportamiento innovador dentro de la empresa, emprender empresas algo arriesgadas y ser los primeros en proponer innovaciones proactivas” (Wang & Altinay, 2012). La innovación y la propensión a actuar ante una situación de riesgo como la pandemia del COVID-19 se enmarca en el papel crítico de los emprendedores en la sociedad (Griffith, 2020; Liñán & Jaén, 2020). El concepto de emprendimiento ha surgido de una sociedad donde los emprendedores potenciales y emergentes buscan oportunidades a partir de problemas identificados y planean ofrecer soluciones a través de una empresa rentable (Sengupta et al., 2018). El emprendimiento social tiene dos objetivos, uno para la rentabilidad y el segundo para abordar un problema social (Bacq et al., 2020). Por lo tanto, el emprendimiento es un enfoque adecuado para enfrentar la crisis del COVID-19 para abrir nuevos mercados comerciales en diversos campos. Por ejemplo, los empresarios del sector de la educación se beneficiarían de la introducción de formas innovadoras de impartir educación en medio de la pandemia. Los emprendedores enfrentaron un impacto negativo en sus negocios debido a los bloqueos de COVID-19 y las órdenes de control de movimiento (Ionescu-Somers

& Tarnawa, 2020). Los bloqueos afectaron gravemente las capacidades económicas y la asequibilidad de las personas, lo que ha ampliado aún más las disparidades económicas en la sociedad (Perveen et al., 2021).

El espíritu empresarial requiere acciones innovadoras para buscar una oportunidad en el mercado. Como afirman Lerner et al. (2018, p. 52), “fundamental para el estudio del espíritu empresarial es la esencialidad de la acción empresarial”. Teniendo en cuenta la crisis de COVID-19 en todo el mundo, no está claro cómo los empresarios han planificado y mitigado sus riesgos comerciales, excepto algunas historias de éxito. Los estudios sobre emprendimiento publicados durante la pandemia COVID-19 apenas exploraron la perspectiva de los emprendedores para sostener y ampliar sus empresas durante el COVID-19 (Liñán & Jaén, 2020; Ratten, 2020; Salamzadeh & Dana, 2020).

Shafi y col. (2020) realizaron un estudio descriptivo para descubrir los efectos del bloqueo inducido por Covid-19 en las pequeñas y medianas empresas en Ecuador. Su trabajo indicó que una abrumadora mayoría de los empresarios no estaba preparada para tal situación ya que el cierre se anunció abruptamente. Tampoco tenían ningún plan para hacer frente a tal situación. El estudio descubrió además que esos empresarios enfrentaban restricciones financieras debido a la disminución de las ventas y las ganancias. Se enfrentaban a interrupciones en las cadenas de suministro y una disminución de la demanda junto con un alto costo de transporte. Las empresas comerciales adoptan diversas estrategias para su crecimiento y desarrollo empresarial. Por ejemplo, Shafi (2020) realizó un estudio cuantitativo para desarrollar los efectos de la cooperación en las microempresas artesanales. El estudio concluyó que la cooperación con proveedores, clientes y competidores mediada por la capacidad innovadora conduce al desarrollo sostenible de las empresas comerciales. No obstante, en situaciones de emergencia como el bloqueo y el aislamiento social inducidos por Covid-19, cuando todas las partes

interesadas del negocio están en juego, dicha cooperación se vuelve difícil o imposible de extender.

Ur Rahman y col. (2021) realizó un estudio de hogares para descubrir los impactos económicos de Covid-19 en los hogares diferenciados por estatus socioeconómico. Este estudio encontró que los hogares con bajo nivel socioeconómico habían sufrido más debido al coronavirus y recurrieron a los beneficios del gobierno y los ingresos adicionales de las tierras de cultivo. Mientras que los hogares con un NSE alto recurrieron a su negocio y empleo como fuente de generación de ingresos. Esto muestra que la reactivación empresarial después de la pandemia de la corona puede conducir a economías más resilientes y minimizar las vulnerabilidades. La reactivación empresarial puede generar oportunidades de sustento para las personas que han perdido durante la pandemia de corona. Sin embargo, antes de formular una política, es un requisito previo comprender las oportunidades y los obstáculos que enfrentan los emprendedores. Después de la pandemia, las pequeñas y medianas empresas están en peor situación. Otro estudio examinó más de 5.800 empresas conectadas a la red y descubrió que el brote de Covid-19 ha dañado las empresas unipersonales y las pequeñas asociaciones. La pandemia ha provocado el cierre de empresas por falta de recursos (Bartik et al., 2020). Las organizaciones comerciales también demuestran los efectos nocivos de Covid-19 en el entorno empresarial (Seetharaman, 2020). Las pequeñas y medianas empresas sufren como resultado de cierres de empresas forzosos e involuntarios y limitaciones operativas (Fairlie, 2020). Aunque los países en desarrollo se han visto más afectados por las pandemias, es fundamental estudiar y explorar la respuesta situacional y las prácticas adaptadas por los empresarios allí para hacer frente a la crisis del COVID-19.

Materiales y métodos

La técnica de entrevista es bien conocida y comúnmente considerada en los enfoques de investigación cualitativa (Bryman, 2016; Keeley et al., 2016). Una entrevista personal involucra a un investigador y al participante de la investigación. Tanto el investigador como el participante discuten un tema específico durante un par de minutos (Bryman & Bell, 2007; Zikmund et al., 2013). Este estudio empleó entrevistas semiestructuradas, generalizadas para un conjunto mayor de la población sujeto a sus inquietudes y relevancia (Dworkin, 2012). La entrevista en profundidad apoya el desarrollo de instrumentos de encuesta, la selección de elementos de la encuesta y la medición de la validez del contenido (Creswell y Creswell, 2017; Howard et al., 2016; Veronese et al., 2016). Dado que no involucra habilidades particulares, la interacción entre investigador y participante ayuda a comprender su perspectiva, ideas, experiencias sobre un tema específico (Silverman, 2015). Hay algunos desafíos relacionados con la técnica de entrevista en profundidad. Primero, la ambigüedad del lenguaje: cuando los investigadores hacen preguntas a los participantes, existe la posibilidad de que uno no obtenga una respuesta completa debido a la ambigüedad y la falta de comprensión relacionada con el tema específico de los entrevistados (Gupta & Hilal, 2014; Pelteret, 2014). En segundo lugar, las entrevistas pueden salir mal: una posibilidad de malentendidos entre el entrevistador y el entrevistado puede llevar a la cancelación de la entrevista (Johnsrud, 2016). En tercer lugar, sesgo de élite: existe la posibilidad de que el entrevistador se encuentre con participantes responsables en lugar de otros puntos de vista que no pertenecen a élite, lo que puede generar sesgo y poca comprensión de temas específicos (Jolly, 2017; Woods, 2011; Pelteret, 2014). Hay varias formas de superar estos desafíos. De esta forma, ayudó a recabar respuestas precisas y relevantes (Brennen, 2017; Ervo, 2016; Martínez-Gómez, 2014). Para controlar las entrevistas, el entrevistador fue “capaz de responder alejándose del tema, reformulando la pregunta o, en algunos casos, pausando o terminando la entrevista” (Doody & Noonan, 2013, p. 6). Para hacer frente al sesgo de la élite, se seleccionaron participantes relevantes conocidos como

"empresarios" que eran propietarios o administraban micro, pequeñas y medianas empresas en el momento de la pandemia de COVID-19.

Recopilación de datos

Las entrevistas individuales en profundidad se realizaron a empresarios que habían iniciado negocios en 2019 o antes para garantizar que las empresas estuvieran operativas antes del inicio del cierre nacional debido a la pandemia de COVID-19 en Ecuador. Se utilizó una técnica de muestreo intencional para llegar a los participantes del estudio. Los empresarios fueron seleccionados según la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas con empleados en el rango de "1 a 9", "20 a 50", "51 a 250" respectivamente. Se realizaron cinco entrevistas a propietarios de microempresas, once a pequeñas empresas y dos a medianas empresas. Durante el 4 de diciembre al 27 de diciembre de 2020, se realizaron 18 entrevistas con empresarios incluidos en la muestra. Las entrevistas individuales se realizaron en lugares privados para garantizar la privacidad y la confidencialidad. Las preguntas comenzaron con una breve introducción del investigador y una sesión informativa sobre el propósito de este estudio. La guía de entrevistas consta de tres secciones: primero, introducción; segundo, formulario de consentimiento y tercero, preguntas abiertas. La participación voluntaria fue acordada por los entrevistados; todas las entrevistas fueron grabadas en audio con consentimiento y se mantuvieron confidenciales asignando un código a cada entrevista. Las preguntas de la entrevista fueron específicas de la pandemia de COVID-19 y su impacto sustancial en el espíritu empresarial. "¿Qué piensa para mantener y ampliar su negocio?" "¿Cuáles son los factores de apoyo y no apoyo en el desarrollo de su negocio?". Luego, se hicieron preguntas específicas, "¿cómo maneja o administra su negocio durante la situación del Coronavirus?" "¿Tiene suficientes conocimientos y habilidades para sostener y ampliar su negocio durante la situación del coronavirus?" "¿Cómo ve que las personas en estrecha relación con usted, como amigos, familiares y compañeros, están a favor de ampliar su negocio durante la situación del

coronavirus?" "¿Cuáles son los principales desafíos a los que se ha enfrentado antes y después de la situación del coronavirus?" "¿Cómo ve la posibilidad de desarrollar un modelo de negocio al siguiente nivel durante la situación del Coronavirus?" "¿Qué crees que le pasará a la empresa si planeas una extensión en la situación del coronavirus?" "¿Cuáles son las consecuencias del fracaso empresarial que podrían impedirle ampliar su negocio en una situación de coronavirus?" "¿Qué características, conocimientos, habilidades o habilidades son necesarias para tener éxito en su puesto comercial actual"? El tiempo medio de cada entrevista fue de 35 min. El investigador recopiló las notas de la entrevista posteriormente y las transcribió y se formuló una sinopsis antes de iniciar los procedimientos de transcripción.

Análisis

Para el seguimiento de categorías y temas, se revisaron y analizaron notas escritas y transcripciones utilizando la técnica de análisis de contenido con soporte del software NVivo versión 12. El análisis de contenido es una técnica ampliamente aceptada en los métodos de investigación cualitativa (Zikmund et al., 2013; Drisko & Maschi, 2016). El análisis textual es una forma sistemática de analizar el contenido e identificar los temas relevantes. Esta técnica se utiliza para analizar el contenido del lenguaje corporal, audio y datos visuales (Harper, 2011; Zikmund et al., 2013). Este estudio utilizó software de análisis manual y de texto para identificar códigos, subcategorías, categorías y temas (Paulus & Bennett, 2017). Se realizó un análisis de nube de palabras para identificar los términos más frecuentes dentro del texto que se analiza (DePaolo & Wilkinson, 2014). Los datos de las entrevistas se analizaron mediante el enfoque del método temático NVivo para identificar frases y palabras repetidas relacionadas con las preguntas. El análisis temático utilizó pasos específicos: primero, familiarizarse con los datos mediante la lectura y relectura de las transcripciones; segundo, categorizar y codificar; tercero, identificación de temas; cuarto, conexiones explicativas y quinto, teorizar cómo, qué y por qué de las prácticas de los empresarios durante la pandemia de COVID-19. Los hallazgos del

análisis de datos aparecieron con valiosos conocimientos e ideas de empresarios para sostener y ampliar el negocio durante la pandemia.

El Cuadro 1 describe las características de los participantes del estudio. El Cuadro 2 presenta temas y categorías que surgieron del análisis de las perspectivas de los empresarios sobre los negocios en medio de la pandemia de COVID-19. Los temas y categorías describen el uso textual de los participantes indicando códigos como EMP1, EMP2, EMP3 para emprendedor-1, -2, -3, respectivamente.

Cuadro 1. Características de los participantes.

Elaborado por: E. García León, Carlos J Cevallos, Fernando A. Verdy 2021

Código	Edad	Genero	Educación	Años del negocio	Tamaño de la empresa	Tipo de negocio
EMP-1	26	Masculino	Bachiller	22 años	Pequeña	Restaurant
EMP-2	50	Masculino	Bachiller	29 años	Pequeña	Restaurant
EMP-3	45	Masculino	Bachiller	27 años	Pequeña	Tienda de abarrotes
EMP-4	35	Masculino	Bachiller	3 años	Pequeña	Pizzería
EMP-5	42	Masculino	Bachiller	13 años	Pequeña	Concesionario de motos
EMP-6	30	Masculino	Bachiller	10 años	Pequeña	Cosméticos
EMP-7	43	Masculino	Bachiller	8 años	Pequeña	Tienda Sanitaria
EMP-8	27	Masculino	Master	2 años	Micro	Cafetería
EMP-9	27	Masculino	Master	4 años	Micro	Farmacia
EMP-10	40	Masculino	Bachiller	17 años	Pequeña	Concesionario de motos
EMP-11	35	Masculino	Bachiller	18 años	Pequeña	Pastelería
EMP-12	37	Masculino	Bachiller	10 años	Pequeña	Equipos tecnológicos
EMP-13	30	Femenino	Bachiller	3 años	Pequeña	Almacén de ropa
EMP-14	34	Femenino	Master	4 años	Pequeña	Escuela
EMP-15	38	Masculino	Bachiller	10 años	Micro	Boutique
EMP-16	35	Masculino	Bachiller	4 años	Micro	Transporte
EMP-17	30	Masculino	Bachiller	10 años	Mediana	Agencia de viajes
EMP-18	34	Masculino	Bachiller	13 años	Mediana	Computadoras

Cuadro 2. Tema, categorías principales y subcategorías que ilustran la actividad empresarial y la preparación para la crisis de COVID-19.

TEMA	CATEGORIA PRINCIPAL	CATEGORIAS	CODIGOS
Actividad empresarial afectada negativamente por COVID-19	Situaciones que provocan el declive empresarial y su manifestación.	Circunstancias que provocan el declive empresarial.	Disminución de la asequibilidad del cliente para comprar productos.
			Demanda de pagos del proveedor
		Sostenimiento del negocio	
			Capacidad financiera frágil

			Miedo a invertir en el mismo negocio
	Acciones y reacciones ante la crisis del COVID-19	Consecuencias del actual COVID-19	Disminuir las ventas y las ganancias
			Incapaz de asumir los gastos operativos
			Interrupción en la cadena de suministro
		Personal responses	Personal reducido y sus salarios
			Cierre de negocio temporalmente
			Seguir los procedimientos operativos estándar (SOP) para operar negocios
		Respuestas situacionales	
			Servicios complementarios como entrega a domicilio
			Cambio de horario comercial
	Planes futuristas en medio de COVID-19	Capacidad de los emprendedores	
			Adoptar el modelo de negocio digital
			Aprender habilidades de las TIC's en la gestión empresarial
			Desarrollar la capacidad para entrar en un nuevo mercado.
		Buscando apoyo	
			Encontrar nuevas asociaciones comerciales
			Tomando préstamos de pares para sostener el negocio
			Esperar los incentivos y paquetes del gobierno
			Esperar a que termine la pandemia
			Buscar orientación para cambiar de línea de negocio

Elaborado por: E. García León, Carlos J Cevallos, Fernando A. Verdy 2021

Resultados

Este estudio encontró una necesidad significativa de apoyo gubernamental e institucional para que los empresarios sostengan y desarrollen sus micro, pequeñas y medianas empresas afectadas por la pandemia de COVID-19. El Cuadro 2 presenta el tema, las principales categorías y subcategorías que ilustran la actividad empresarial y la preparación para la crisis de COVID-19. El análisis demostró el compromiso de los participantes en la autorrealización

empresarial, optar por prácticas comerciales modernas que utilizan herramientas digitales para superar los costos operativos y penetrar en el nuevo mercado.

Situaciones que provocan el declive empresarial y su manifestación

La categoría principal describe la situación y circunstancias que provocan el declive empresarial y los desafíos para mantener un negocio en medio de COVID-19. Los emprendedores se encuentran en una situación crítica para administrar sus finanzas para continuar con sus operaciones comerciales. Los principales problemas que enfrentan los empresarios son la frágil capacidad financiera, la imposibilidad de liberar los pagos de los proveedores, la disminución del poder adquisitivo de los clientes y la incertidumbre para invertir más en el mismo negocio. Los encuestados vieron su situación financiera como irreparable en un futuro próximo, ya que simplemente deseaban mantener sus negocios en funcionamiento en esta situación incierta.

“Pienso negativamente sobre la situación actual (cierres de COVID-19) de extender o mantener mi negocio en esta situación. Me parece imposible (para mí) mantener el nivel actual de negocio porque nuestros recursos se agotan día a día” (EMP-1).

Por lo tanto, insta a un nuevo desafío para que los emprendedores enfrenten la crisis del COVID-19 utilizando recursos limitados.

“En esta situación (de la pandemia de COVID-19), parece imposible extender el negocio. Uno (emprendedor) solo puede pensar en emprender una nueva aventura (inversión) cuando Corona (COVID-19) termine... Tengo que esperar hasta la situación es clara” (EMP-3).

Como se informó, COVID-19 afectó negativamente la actividad empresarial. “COVID-19 ha afectado gravemente a mi negocio ... especialmente durante la primera fase de cierre cuando todo estaba cerrado, era muy difícil sentarse en casa y pagar (salarios) a los trabajadores. Pagaba el alquiler y el salario del personal, pero no obtenía nada a cambio (ventas y ganancias). Y, cuando el gobierno permitió abrir la tienda para comida para llevar (alimentos), la gente tenía

preocupaciones sobre su salud y la propagación del Coronavirus ... así que hubo muy pocos clientes (cuando terminó el cierre) que también afectaron gravemente mi negocio” (EMP- 4).

Por lo tanto, los empresarios temen sostener o desarrollar sus negocios durante la crisis de COVID-19 cuando la gestión de los costos operativos se ha vuelto difícil. Dado que la pandemia ha destruido la asequibilidad y el poder adquisitivo de los clientes, los empresarios informaron una disminución significativa en la recuperación de los clientes en sus negocios.

Acciones y reacciones ante la crisis del COVID-19

Los empresarios intentaron responder adecuadamente al COVID-19, pero su conjunto limitado de conocimientos y habilidades no pudo hacer frente a los desafíos comerciales planteados por la pandemia. El COVID-19 en curso resultó en una disminución instantánea de las ventas y las ganancias, carecía de la asequibilidad de los gastos operativos e interrumpió la cadena de suministro.

“Antes de COVID-19, la cantidad de clientes aumentaba día a día ... todos los socios comerciales estábamos optimistas de que nuestra empresa comercial florecería, pero debido a los bloqueos de (COVID-19), no pudimos pagar el alquiler. Tuvimos que cerrar el negocio y todavía está cerrado” (EMP-8). Los empresarios prefirieron reducir el personal siempre que fuera posible y recortar los salarios en otros casos. También cerraron temporalmente su negocio debido al temor de que los clientes o el personal se infecten con el COVID-19. Sin embargo, los emprendedores del negocio de la medicina y la farmacia se mostraron muy positivos ya que han visto un aumento en la venta de ciertos productos como mascarillas, vitaminas y desinfectantes.

“Enfrenté pocas dificultades durante la primera ola de COVID-19 cuando el gobierno anunció el cierre completo, pero desde entonces mi negocio está en auge. Inicialmente, la cadena de suministro de medicamentos se vio afectada debido al bloqueo y la imposibilidad de obtener

los productos / medicamentos requeridos de las empresas, pero después de aproximadamente un mes, el problema se resolvió. La otra dificultad para el buen funcionamiento de la farmacia fue garantizar la seguridad de los clientes de nuestro personal. Dos de los miembros de nuestro personal se infectaron con COVID-19, por eso me resultó difícil administrar la farmacia sin problemas” (EMP-9). Debido a que la capacidad de compra de los clientes se ha roto severamente en medio de COVID-19, los empresarios reciben un cambio limitado de clientes, lo que resulta en una reducción de sus ventas y ganancias. Los empresarios intentaron administrar el negocio siguiendo los protocolos operativos, el horario comercial y los servicios complementarios a los métodos comerciales actuales, como la entrega a domicilio, el horario comercial ajustado y la venta en línea.

Planes futuristas en medio de COVID-19

Para mitigar los riesgos y los impactos de COVID-19, los emprendedores piensan más en la digitalización empresarial, que parece más solidaria para los emprendedores en medio del distanciamiento social. La adaptabilidad de los emprendedores al modelo de negocio digital sigue siendo una cuestión en Ecuador, ya que carecen de habilidades de las TIC's para construir mercados digitales y una base de clientes en línea.

“Estamos tratando de impartir educación a través de plataformas en línea (tecnología), pero nuestros estudiantes no están equipados con la tecnología y los recursos necesarios... por lo que los padres no están pagando cuotas, sino que muchos de ellos han cancelado las admisiones de sus hijos. El cierre de las instituciones educativas simplemente ha arruinado nuestro negocio” (EMP-14). “Cerré mi negocio de transporte y vendí activos ... Estoy pensando en invertir o en el negocio de entrega de alimentos en línea” (EMP-16).

Para hacer frente a la pandemia de COVID-19, los empresarios buscan apoyo financiero, nuevas asociaciones comerciales y créditos de sus pares. La mayoría de los empresarios jóvenes y

nacientes buscan orientación sobre nuevas líneas de negocio y nuevos mercados. Algunos administradores experimentados están pensando en mantener su inversión para que termine la pandemia. Sin embargo, todos esperaban incentivos y paquetes gubernamentales como desgravaciones fiscales o préstamos sin intereses para respaldar sus negocios.

Discusión

COVID-19 ha destrozado a las micro, pequeñas y medianas empresas en Ecuador. De marzo a junio de 2020, los emprendedores enfrentaron desafíos para mantener sus negocios y muchos de ellos dejaron de operar debido a que no tenían actividad comercial. No podían pagar gastos operativos como salarios, facturas de servicios públicos y alquileres de instalaciones comerciales, ya que los bloqueos del gobierno relacionados con el coronavirus estaban limitando a los clientes. Dichos bloqueos también destruyeron la capacidad de compra de las personas en el país, lo que fue un factor adicional para minimizar las actividades comerciales en las pequeñas y medianas empresas. Por lo tanto, la pandemia empujó a los empresarios a reducir el tamaño de sus negocios hasta que la crisis del COVID-19 terminara, pero la situación prolongada de Coronavirus obligó a cerrar muchos negocios o empresas. Según Mipymes; Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99% de negocios en Ecuador, estos tres sectores representan el 99,55%, según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) del 2019. El segmento de mayor participación son las microempresas con un 90,78%, seguido de las pequeñas con 7,22% y las medianas con 1,55%.

Este estudio encontró que el encierro de COVID-19 ha impactado fuertemente a las PyMEs como prendas confeccionadas, calzado, autopartes, productos de cuero y equipo quirúrgico. La pandemia ha obligado a reducir los niveles de producción y, por lo tanto, los jornaleros no pueden ganar dinero. El gobierno ha tomado iniciativas para proteger empresas y emprendimientos con instrucciones de pagar los salarios de los trabajadores durante tres meses

y no despedirlos. Los participantes consideraron que el anuncio apoyaba a los empleados de los sectores formales, pero los trabajadores del sector informal no encontraron apoyo y perdieron sus puestos de trabajo. Las empresas más afectadas pertenecen al sector turístico porque los turistas no pueden viajar. También se detalla la interconexión de varios impactos de la pandemia de COVID-19 en las pequeñas y medianas empresas y sus clientes. Los bloqueos de pequeñas y medianas empresas, destinados a evitar la propagación, no solo afectaron la actividad comercial de dichas empresas, sino que también provocaron el cierre de muchas de ellas. Los colaboradores vieron que cuando los encierros empujaban a las personas a quedarse en casa, se producía una fuerte disminución en la rotación de clientes y las pequeñas o medianas empresas no podían administrar sus costos operativos. Además, resultó en la pérdida de puestos de trabajo para los empleados de esas empresas. Los entrevistados desearon tener la capacidad tecnológica para hacer frente a tal situación de cierre de sus negocios. Por lo tanto, se ha encontrado que existe una voluntad entre los propietarios de PYME de considerar soluciones digitales para sus negocios que se adapten a sus conocimientos tecnológicos. Otro hallazgo importante fue la falta de conocimiento o capacidad para hacer frente a las pymes ante circunstancias inesperadas como la pandemia de COVID-19. No esperaban una situación de este tipo cuando tienen que cerrar sus negocios por un período de tiempo más largo y cuando habrá un cambio limitado de clientes, incluso si intentan mantener sus negocios en funcionamiento. Por lo tanto, existe la necesidad de fortalecer la capacidad formal de los empresarios que dirigen sus empresas en entornos tradicionales o informales.

La investigación ha indicado que 9 de cada 10 jóvenes emprendedores en Ecuador enfrentaron impactos negativos de COVID-19 en sus negocios (Youth Co: Lab, 2020). Los principales desafíos que enfrentaron los empresarios debido a COVID-19 incluyen restricciones de efectivo, incertidumbre en la cadena de suministro, dificultades para administrar los gastos operativos y escasez de mano de obra a medida que migran a sus lugares de origen. Además, la

crisis del COVID-19 ha restringido a los emprendedores para desarrollar y mantener sus negocios y ha impuesto limitaciones a la actividad empresarial (Li, 2011; Morgan & Sisak, 2016). Se necesita tiempo para otorgar desgravaciones, exenciones fiscales y créditos en línea con la agenda nacional de facilidad para hacer negocios en Ecuador. Deben iniciarse sesiones de promoción y diálogo con emprendedores incipientes para promover técnicas modernas para sustentar las empresas en el período post-COVID-19. Deben introducirse paquetes de protección empresarial para empoderar a los empresarios a cambiar el modelo de negocio tradicional a los portales digitales. La política de las PYMES debe revisarse teniendo en cuenta las pandemias como COVID-19.

En medio de COVID-19, el reclutamiento y la disponibilidad de los participantes del estudio fueron un desafío debido al bloqueo impuesto por el gobierno para prevenir la propagación del coronavirus. Este artículo ha identificado la necesidad de documentar ampliamente los factores clave sobre las PYMES en Ecuador y digitalizarlos como registros de código abierto accesibles al público, particularmente para los investigadores. Ayudará en la investigación y la estrategia empresarial.

Conclusión

Este estudio delinea las luchas de los empresarios en Ecuador para sostener y ampliar sus negocios durante la pandemia de COVID-19. Los hallazgos del análisis indicaron que la actividad empresarial ha afectado negativamente a las micro, pequeñas y medianas empresas en Ecuador debido al COVID-19. El principal factor que afectó a las pymes en Ecuador fueron las constantes órdenes gubernamentales de bloquear las actividades de las pequeñas empresas que tenían como objetivo prevenir la propagación del coronavirus pero que destrozaron la existencia o sostenibilidad de varias pymes. Es necesario apoyar a los emprendedores a mejorar

sus habilidades de afrontamiento para digitalizar sus modelos de negocio en medio de la crisis de COVID-19. Dado que la mayoría de las pymes emprendedoras en Ecuador carecen de conocimientos tecnológicos, la digitalización de los modelos de negocio necesitaría incorporar los principios de innovación para soluciones simplificadas. Habiendo miles de suscriptores de telefonía celular en Ecuador, las soluciones empresariales a través de teléfonos móviles o teléfonos inteligentes pueden servir como un espacio de mercado digital para conectar las empresas y el cliente. Además, se encontró una falta en las tendencias de preparación para emergencias y desarrollo de capacidades para las pymes, lo que causó un daño significativo cuando el coronavirus causó la pandemia. Por lo tanto, los hallazgos de esta investigación complementan los de Shafi et al. (2020) que más del 83 por ciento de las pymes no estaban preparadas para el brote de COVID-19, ni tenían ningún plan o estrategia para hacer frente a situaciones inesperadas como la pandemia de coronavirus. Otra no menos importante causa de la falta de desarrollo de las microempresas, es el egoísmo e individualidad, falta de cultura asociativa, para incrementando así el capital y por ende las oportunidades de ser más competitivo. (Jonhatan Walter Pintado Barros y Karol García German. 2020)

Las pymes no tenían conocimientos y capacidad para hacer frente a sus modelos de negocio con la situación de distanciamiento social y encierros. Esta pandemia podría ser una oportunidad para redefinir las prioridades de las pymes con la incorporación de la creación de capacidad para situaciones inesperadas como la pandemia de COVID-19. “Quienes ya han emprendido afirman que este es un buen momento para iniciar un nuevo negocio, por las oportunidades que han surgido durante la crisis”. (Visión Pymes 2020).

Este estudio se realizó en Ecuador y se centró en empresarios que administran micro, pequeñas y medianas empresas, los hallazgos de este estudio no se pueden generalizar a otros entornos geográficos o comerciales. Se recomienda ampliar la cobertura geográfica y temática de esta investigación para mejorar la generalización.

Agradecimiento

Un trabajo de investigación es siempre fruto de ideas, proyectos y esfuerzos previos que corresponden a otras personas. En este caso mi más sincero agradecimiento a los co-autores y todas las personas directa e indirectamente involucradas en este propósito, en especial a los directivos del Congreso de Emprendimiento de la Universidad Técnica de Babahoyo por darnos la oportunidad de presentar nuestra ponencia con un artículo de información.

Referencias Bibliográficas

- Bacq et al., 2020 - S. Bacq, W. Geoghegan, M. Josefy, R. Stevenson, T.A. Williams “*El bombardeo de ideas virtuales COVID-19: organizar el emprendimiento social para responder rápidamente a los grandes desafíos urgentes*”
- Bartik et al., 2020 - A.W. Bartik, M. Bertrand, Z. Cullen, E.L. Glaeser, M. Luca, C. Stanton “*El impacto de COVID-19 en los resultados y expectativas de las pequeñas empresas*”
- Brennen, 2017 -B.S. Brennen “*Métodos de investigación cualitativa para estudios de medios*” Routledge (2017)
- Bryman, 2016 -A. Bryman “*Métodos de investigación social*”, Oxford University Press (2016)
- Creswell y Creswell, 2017 - J.W. Creswell, J.D. Creswell “*Diseño de investigación: enfoques de métodos cualitativos, cuantitativos y mixtos, publicaciones de Sage*” (2017)
- Dahles y Susilowati, 2015 - H. Dahles, T.P. Susilowati “*Resiliencia empresarial en tiempos de crecimiento y crisis*”
- Annals of Tourism Research “DePaolo y Wilkinson, 2014 -CALIFORNIA. DePaolo, K. Wilkinson “*Ponga su cabeza en las nubes: uso de nubes de palabras para analizar datos de evaluación cualitativa*”
- Doody y Noonan, 2013 - O. Doody, M. Noonan “*Preparación y realización de entrevistas para recopilar datos*”. Investigadora enfermera, 20 (5) (2013)
- Drisko y Maschi, 2016 - J.W. Drisko, T. Maschi “*Análisis de contenido*” *Guías de bolsillo para el trabajo social*
- Ervo, 2016 - L. Ervo “*Hacer frente a las personas a través del uso del lenguaje: herramientas lingüísticas para que los procedimientos sean justos*” *Revista Internacional de Discurso Jurídico*, 1 (2) (2016), págs.

Fairlie, 2020 - R.W. Fairlie “*El impacto de COVID-19 en los propietarios de pequeñas empresas: pérdidas continuas y el repunte parcial en mayo de 2020*” (No. w27462)

Oficina Nacional de Investigación Económica (2020) Perspectivas económicas mundiales, 2020 - Perspectiva económica mundial “*La perspectiva económica mundial durante la pandemia de COVID-19: un mundo cambiado*”.

Griffith, 2020 - E. Griffith “*Las empresas emergentes son golpeadas en la "gran relajación"*” El New York Times (2020)

Howard et al., 2016 - M. Howard, T. Stapleton, N. Van den Bergh, R. Yoder, D. O’Shea *El impacto de un "círculo vicioso" en el funcionamiento diario de un grupo de adultos con obesidad severa*

Ionescu-Somers y Tarnawa, 2020 - A. Ionescu-Somers, A. Tarnawa “*Diagnosticando los impactos de COVID-19 en el espíritu empresarial explorando remedios políticos para la recuperación*”

Morgan y Sisak, 2016 -J. Morgan, D. Sisak “*Aspirar al éxito: un modelo de emprendimiento y miedo al fracaso*” Journal of Business Venturing, 31 (1) (2016), págs. 1-21

Nasar et al., 2018 - A. Nasar, S. Kamarudin, A.M. Rizal, R. Omar Noviembre. “*Un marco conceptual para comprender la intención y el comportamiento empresarial en el futuro cercano y lejano*”.

Parnell et al., 2020 - D. Parnell, P. Widdop, A. Bond, R. Wilson “*COVID-19, redes y deporte*”

Jonhatan Walter Pintado Barros y Karol García German (2020): “*Estudio de pre factibilidad para determinar la operatividad de un centro de capacitación micro empresarial en el sector norte del Cantón Durán año 2018*”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (febrero En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2020/02/operatividad-centro-capacitacion.html>

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/pymes-desarrollo-nuevas-lineas-negocio/>