



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“EL EFECTO DE LA CRISIS SANITARIA COVID-19 EN EL GIRO DE NEGOCIO DE LAS MIPYMES DE SAN ANTONIO DE IBARRA”

Previo a la obtención del Título de Ingeniería en Economía Mención Finanzas

AUTORA:

María Mercedes Montalvo Valles

DIRECTOR:

Eco. Héctor Gustavo Villares Villafuerte

Ibarra, 2022

Índice de Contenido

Índice de Contenido	i
Índice de Tablas.....	iii
Índice de Figuras	iii
Índice de Anexos	iv
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
Introducción	1
Antecedentes	1
Problema de la investigación	2
Justificación.....	2
Objetivos	4
Objetivo general	4
Objetivos específicos	4
Hipótesis	4
CAPITULO I: Marco Teórico	5
1.1. Fundamentación Teórica.....	5
1.1.1. Teoría de selección empresarial	5
1.1.2. Darwinismo empresarial: la supervivencia en el mercado	5
1.1.3. Supervivencia de las MIPYMES	6
1.1.4. La supervivencia como arma estratégica en mercados turbulentos	8
1.1.5. Estrategia enfocada en el ámbito empresarial	10
1.1.6. Estrategias empresariales para las MIPYMES en el contexto de la emergencia sanitaria covid-19.....	11
1.1.7. Crisis sanitaria covid-19	14
1.1.8. Efectos económicos de la crisis sanitaria	15

1.1.9.	Política de los diferentes gobiernos que han implementado para garantizar la supervivencia de las MIPYMES en la economía.	17
1.1.10.	Factores manejados para el modelo de supervivencia de las MIPYMES.	21
1.2.	Fundamentación Empírica	24
1.2.1.	Investigaciones internacionales	24
1.2.2.	Investigaciones nacionales	26
CAPITULO II: Metodología de la investigación		28
2.1	Enfoque, diseño y alcances de la investigación	28
2.2	Población y muestra.....	29
2.3	Técnicas de recolección de la información	30
2.4	Procedimiento de recolección de datos	31
2.5	Una aproximación cuantitativa – Modelo econométrico	32
2.5.1	Especificación del modelo	33
2.5.2	Modelo econométrico	33
2.6	Estimación y validación	35
CAPITULO III: Análisis de resultados		36
3.1.	Análisis e interpretación de resultados.....	36
3.2.	Ámbito económico	36
3.3.	Ámbito financiero.....	41
3.4.	Ámbito socio-económico	42
3.5.	Resultados de la regresión logística.....	43
3.6.	Validación y Bondad de Ajuste	44
3.6.1.	Multicolinealidad.....	44
3.6.2.	Heterocedasticidad.....	44
3.6.3.	Test de Pearson.....	45
3.6.4.	Tablas de clasificación	45
3.6.5.	Curva ROC del modelo logit.....	45

3.7. Interpretación de la regresión	45
3.8. Efectos marginales.....	48
3.9. Predicción de probabilidades total e individual.....	50
3.1. Contrastación de la Hipótesis	50
CAPITULO IV: Conclusiones y Recomendaciones	53
4.1. Conclusiones y Recomendaciones.....	53
Referencias Bibliográfica.....	55
Anexos	64

Índice de Tablas

Tabla 1 Factores y Subfactores de Supervivencia Empresarial	7
Tabla 2 Estrategia de las empresas ante el covid-19.....	12
Tabla 3 Políticas implementadas en beneficio a las MIPYMES	17
Tabla 4 Recolección de información	30
Tabla 5 Descripción de variables.....	33
Tabla 12 Propuesta de estrategias para la MIPYMES de San Antonio de Ibarra	51
Tabla 14 Resultados de los efectos marginales de las MIPYMES	48

Índice de Figuras

Figura 1 Tipo de empresa.....	36
Figura 5 Cambio de actividad económica	38
Figura 6 Situación de empleados	39
Figura 7 Liquidez financiera	41
Figura 10 Satisfacción de medidas adoptadas por el gobierno	42

Índice de Anexos

Anexo 1 Regresión logística	64
Anexo 2 Odds Ratio.....	65
Anexo 3 Efectos marginales, probabilidad total de supervivencia	65
Anexo 4 Test de multicolinealidad	65
Anexo 5 Test de heterocedasticidad	66
Anexo 6 Formato de la encuesta.....	67

Agradecimiento

Agradezco a Dios por bendecir cada paso que he dado en mi vida. A mis padres Yolanda Valles y Fernando Montalvo, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí, soy orgullosa de ser su hija, son los mejores padres.

Gracias a mis hermanos y amigas por el apoyo incondicional, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día.

Finalmente, a mi sobrinito Josué Montalvo, quien ha sido el más bonito ejemplo de lucha, quien me enseñó que no importa cuántas veces te caes sino de cuántas veces te pones de pie y sigues adelante. Eres un guerrero, te admiro, mi mayor motivación en insistir, persistir, resistir y nunca desistir.

Mari Montalvo



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1003906425		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Montalvo Valles María Mercedes		
DIRECCIÓN:	Virginia Pérez y Miguel Endara 7-109		
EMAIL:	marumontalvo1234@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2 631-614	TELÉFONO MÓVIL:	0984139344

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	El efecto de la crisis sanitaria covid-19 en el giro de negocios de las Mipymes de San Antonio De Ibarra.
AUTOR (ES):	Montalvo Valles María Mercedes
FECHA: DD/MM/AAAA	14/06/2022
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Economía Mención Finanzas
ASESOR /DIRECTOR:	Econ. Héctor Gustavo Villares

2. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 06 días del mes de julio de 2022

EL AUTOR:



.....
María Mercedes Montalvo Valles

C.I.: 100390642-5

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada MARIA MERCEDES MONTALVO VALLES, para optar por el título de INGENIERA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS, cuyo tema es “**EL EFECTO DE LA CRISIS SANITARIA COVID-19 EN EL GIRO DE NEGOCIOS DE LAS MIPYMES DE SAN ANTONIO DE IBARRA**”, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 14 días del mes de junio de 2022.



.....

Héctor Gustavo Villares Villafuerte
Economista

DIRECTOR DE TESIS

Resumen

En el presente trabajo de investigación se analiza el efecto económico de la crisis sanitaria Covid-19 en el giro de negocio de las micro, pequeñas y medianas empresas de San Antonio de Ibarra. El problema de este estudio es la afectación de la producción, ventas y liquidez de los negocios por causas de la emergencia sanitaria que ha experimentado todo el país y en especial la parroquia San Antonio, ocasionando que estas empresas pierdan su competitividad, en cuanto a trabajos artesanales, aspectos turísticos y actividades comerciales. Es por ello, que el objetivo general de la investigación es analizar el efecto económico de la crisis sanitaria Covid-19 en el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra. Dentro del constructo metodológico, esta investigación es de tipo mixta, con alcance descriptivo, explicativo y exploratorio. Se estimó un modelo de regresión logístico y el desarrollo de la técnica de la encuesta dirigida a los dueños, gerentes o representantes legales. Los resultados del análisis indican que la crisis sanitaria covid-19, afectó mucho el volumen de las ventas, pero no cambiaron de actividad económica. También se evidencia que las variables independientes del modelo: edad y endeudamiento aumentan la probabilidad de supervivencia de las MIPYMES, asimismo, existe una probabilidad total de 70,10% de supervivencia de los negocios de San Antonio.

Palabras clave: MIPYMES, efecto económico, supervivencia, teoría empresarial, estrategias.

Clasificación JEL: C41, L25, M12

Abstract

This work tries to analyse the economic effect of the Covid-19 health crisis on the business line of micro, small and medium-sized companies in San Antonio de Ibarra. The problem of this study is the affectation of the production, sales and liquidity of the businesses due to the health emergency that the whole country has experienced and especially the San Antonio parish, causing these companies to lose their competitiveness, in terms of jobs, crafts, tourist aspects and commercial activities. That is why the general objective of the research is to analyze the economic effect of the Covid-19 health crisis on the business of the MSMEs of San Antonio de Ibarra. Within the methodological construct, this work is of mixed research, with a descriptive, explanatory and exploratory scope. A logistic regression model and the development of the survey technique aimed at owners, managers or legal representatives were estimated. The results of the analysis indicate that the covid-19 health crisis greatly affected the volume of sales, but did not change economic activity, it is also evidenced that the independent variables of the model: age and indebtedness increase the probability of survival of MIPYMES, there is also a 70.10% overall probability of survival for San Antonio businesses.

Keywords: MIPYMES, economic effect, survival, business theory, strategies.

Introducción

Antecedentes

La crisis sanitaria mundial Covid-19 ha marcado un punto de inflexión y un desafío para la humanidad, la realidad a la que se estaba acostumbrado ha dado un giro de 360° grados, por lo tanto, los efectos económicos que ha ocasionado la pandemia están en relación a un cambio en los hábitos de consumo, creencias, costumbres, actitudes, manera de educarse, de trabajar y sobre todo de comunicarse. De tal manera que, una de las alteraciones más grandes que se ha observado, es la forma en que se hacen negocios, por lo que deben cumplir con las pautas marcadas para la protección de los trabajadores, estar dispuestos a un cambio, mantenerse en contacto con los clientes a través de las redes sociales, que hoy en día es lo que está manteniendo a muchos negocios.

Por otra parte, la supervivencia en el mercado de las micro pequeñas y medianas empresas de San Antonio de Ibarra es un contenido que debe ser estudiado por el gran aporte que realizan a la economía, el análisis de los factores que influyen en la supervivencia de una empresa es de vital importancia dentro de la sociedad y al momento de dirigir una de ellas sobre todo frente a una emergencia sanitaria, tema que no ha sido totalmente abordado.

Puesto que se analiza la supervivencia de las empresas, donde se argumenta que las MIPYMES ubicadas en San Antonio de Ibarra, están determinadas por algunas variables de las que se puede señalar y que serán manejadas para este estudio: volumen de ventas, tamaño de la empresa, número de empleados, financiamiento, edad y otras variables que inciden en el éxito o en el fracaso de la actividad económica, para posteriormente realizar el análisis a través de un modelo de regresión logística, para ello se toma una muestra representativa de empresas en el periodo 2021.

Problema de la investigación

San Antonio de Ibarra es considerado como la tierra de artistas, es la parroquia con mayor población del cantón Ibarra, por ser la más extensa tiene diferentes tipos de actividades económicas, entre las más destacadas: las artesanías, el comercio, la agricultura y el turismo, gracias a los mismos ha existido un gran desarrollo económico de la parroquia, siendo su mejor carta de presentación ante el país y el mundo.

En este contexto, la presente investigación pretende analizar los factores que han afectado la producción, ventas y liquidez de las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a la emergencia sanitaria Covid-19, que ha experimentado en forma particular la parroquia San Antonio de Ibarra y, por ende, ha ocasionado que las empresas y negocios de la parroquia pierdan su competitividad, en cuanto a trabajos artesanales, aspectos turísticos y actividad comercial.

Asimismo, la emergencia sanitaria ha generado una serie de problemas tanto de salud, sociales y económicos provocando un efecto negativo en las MIPYMES, que tienen más dificultad para enfrentar la emergencia sanitaria y las que mayor riesgo tienen de desaparecer en comparación con las grandes corporaciones, concentran menores ingresos, cuentan con menos capacidad de ahorro y tienen menos acceso a créditos. Por esta razón han experimentado pérdidas en sus ventas, problemas para pagar a sus proveedores y dificultad para cumplir con las obligaciones tributarias, esto ocasiona una menor productividad, pérdida de empleos, reducción en el comercio nacional e internacional e inclusive cierre de negocios.

Justificación

Los sectores productivos más golpeados, y por lo tanto, los que más debemos proteger, serán las micro, pequeñas y medianas empresas, que representan más del 99% del tejido empresarial en América Latina y generan alrededor del 30% del PIB (Elorza, 2020). De

acuerdo a los últimos datos del Banco Central del Ecuador, la actividad de manufactura y comercio aporta con el 13,85% al PIB de la provincia de Imbabura (Banco Central del Ecuador, 2018).

Se debe resaltar que en el país las MIPYMES constituyen un segmento muy importante dentro del tejido productivo ecuatoriano. Según los últimos datos disponibles del Directorio de Empresas del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), estas representan el 99,5% del total de establecimientos económicos del país. Así mismo, se debe señalar que, a la hora de analizar la estructura del tejido empresarial del Ecuador, es significativo el aporte del sector de las MIPYMES a la generación de empleo nacional, pues 6 de cada 10 puestos de trabajo, son generados por aquellas empresas categorizadas como micro, pequeñas o medianas (Imbaquingo & Andino, 2019). En Ecuador el 39% de los empleos son generados por microempresas, mientras que el 17% a pequeñas, y el 14% a medianas (Ron & Sacoto, 2017).

Los componentes que influyen en el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas y que podría afectar gravemente al tejido productivo con consecuencias irreversibles son: el empleo, los aportes a la seguridad social, pagos a sus proveedores de materias primas e insumos, las recaudaciones tributarias y el sistema financiero nacional. Sin ingresos, las empresas corren el inminente riesgo de la quiebra y los trabajadores, de caer inmediatamente en el desempleo. Con empresas quebradas y trabajadores desempleados desaparecen las recaudaciones tributarias y el Estado no tiene recursos económicos para enfrentar la pandemia, y menos la educación o la infraestructura (El Comercio, 2020).

En este contexto, resulta relevante identificar las consecuencias directas e indirectas generadas por la crisis sanitaria Covid-19 en las micro, pequeñas y medianas empresas independiente del sector o actividad económica que desempeña, con el fin de proponer

estrategias empresariales que les permitan mitigar o sobrellevar esta situación en el corto y largo plazo.

Objetivos

Objetivo general

- Analizar el efecto económico de la crisis sanitaria Covid-19 en el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico económico-financiero de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra.
- Identificar los principales factores que influyen en la supervivencia de las MYPYMES de San Antonio de Ibarra.
- Proponer estrategias empresariales en base al resultado del diagnóstico que permita contribuir al fortalecimiento de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra.

Hipótesis

En el contexto de la emergencia sanitaria covid-19, las MIPYMES de San Antonio de Ibarra cambiaron de giro del negocio.

CAPITULO I: Marco Teórico

1.1. Fundamentación Teórica

1.1.1. Teoría de selección empresarial

Jovanovic propone una teoría de selección empresarial, donde las empresas que sobreviven lo hacen no por su capital físico o tamaño, sino por algún tipo de descubrimiento o implementación que les ha llevado a ser más eficientes que el resto. Puesto que es una teoría de selección con información incompleta que trata de que las empresas son eficientes a medida que van operando en la industria. Asimismo, considera un modelo donde su máxima premisa es que las empresas que son más eficientes son aquellas que crecen a lo largo de su vida y en efecto sobreviven a las distintas etapas del ciclo, por otra parte, son consideradas ineficientes aquellas que decrecen y al final quiebran (Ortega & Moreno, 2005).

1.1.2. Darwinismo empresarial: la supervivencia en el mercado

A partir de los años treinta del siglo XIX, Charles Darwin escribió la teoría de la evolución, considerada como la más importante de la historia de la humanidad, donde explica al inicio de su obra:

Como de cada especie nacen muchos más individuos de los que pueden sobrevivir, y como, en consecuencia, hay una lucha por la vida, que se repite frecuentemente, se sigue que todo ser, si varía, por débilmente que sea, de algún modo provechoso para él bajo las complejas y a veces variables condiciones de la vida, tendrá mayor probabilidad de sobrevivir y de ser así naturalmente seleccionado. Según el poderoso principio de la herencia, toda variedad seleccionada tenderá a propagar su nueva y modificada forma (Darwin, 1921, p. 1).

Es decir que, no es el más fuerte de las especies el que sobrevive, tampoco es el más inteligente, efectivamente el que sobrevive es el más adaptable al cambio (Larreina, 2011).

Por lo tanto, esta teoría pretende establecer un paralelismo con el mundo empresarial de la actualidad. Al igual que las especies que luchan por la supervivencia mediante su capacidad de adaptarse al medio, las empresas lo hacen por la permanencia en un mercado, saturado y limitado. Aquellas que implementen un cambio, una innovación, por pequeña que sea, tendrán mayor probabilidad de quedarse de manera natural. Y según el principio de la herencia, toda empresa seleccionada tiende a propagar su forma modificada; es decir, otras implementarán estos pequeños cambios y los asumirán como propios (Larreina, 2011).

En este contexto, el darwinismo empresarial, establece que las empresas que estén dispuestas a continuar creciendo o enfrentar las diferentes clases de cambios y transformarse, son las que lograrán subsistir en el tiempo. Por lo tanto, el desarrollo del negocio está relacionado con la capacidad de adaptación al cambio. Así como también, a los medios, las técnicas, y las personas que integren dichos negocios.

1.1.3. Supervivencia de las MIPYMES

La supervivencia empresarial es conocida como la movilidad empresarial. La movilidad empresarial desempeña un papel central en el análisis económico mediante el cual se consigue el equilibrio en los mercados competitivos. En el proceso dinámico de entradas y salidas de empresas del mercado, las entrantes introducen innovaciones de diversa índole que favorece la supervivencia de las empresas, al suponer una mayor adaptación al medio, las fuerzas competitivas del mercado tenderán a seleccionar a aquellas empresas que se hayan internalizado, expulsando del mercado a las menos adaptadas y eficaces (Martí, 2000).

Vanegas y Pérez (2014), al momento de hablar sobre la supervivencia plantean que se ven enfrentadas a diferentes debilidades de carácter estructural, las cuales las se definen como debilidades intrínsecas al tamaño de las empresas. Del mismo modo observan dos determinantes o puntos de influencia en la supervivencia empresarial como lo son los factores internos propios de la empresa y los factores externos propios al entorno.

1.1.3.1. Dinámica de supervivencia de las empresas en el mercado

Para la dinámica o aspectos a considerar para la supervivencia empresarial, se identifican los factores y sub-factores que pueden influenciar en el comportamiento de una empresa en el mercado. Dichos factores se clasifican en factores internos, los cuales se pueden definir como sucesos que su ocurrencia dependen del funcionamiento habitual de la empresa, de los manejos y formas de administración. También se evidenciaron factores externos, que se pueden definir como aquellos que ocurren en el entorno de la empresa y pueden influenciar en el funcionamiento de la compañía (Vanegas & Pérez, 2014). La Tabla 1 ilustra el listado de estos.

Tabla 1

Factores y Subfactores de Supervivencia Empresarial

Factores Internos	Subfactores
Factores Financieros	Facilidades en el acceso a financiamiento por parte del gobierno. Administración de los recursos financieros de la empresa. Distribución del capital de la empresa.
Factores de Funcionamiento	Funcionamiento de la producción de la empresa. Capacidad de respuesta a la demanda. Funcionamiento de la empresa en general.
Factores de Planeación	Enfoque en los presupuestos de la compañía. Definición de objetivos y metas organizacionales. Análisis del origen y aplicación de los recursos.
Factores de Mercado	Servicio al cliente. Calidad del producto. Innovación en los productos.

Estrategias de mercadeo.

Factores Externos	Subfactores
Factores Socio - económicos	Ubicación de las oficinas de la empresa o tiendas de distribución del producto. Problemas sociales. (condiciones sociales) Desarrollo económico del sector.
Factores Políticos	Reformas en las estructuras de las políticas. (financiera, fiscal, económica) Regulación en la constitución legal de la empresa. Regulaciones al funcionamiento de las pymes.

Nota: Análisis comparativo de la supervivencia en pymes. Tomada de Vanegas y Pérez (2014).

1.1.4. La supervivencia como arma estratégica en mercados turbulentos

Supervivencia, crecimiento, utilidad: estas tres palabras definen el marco de estudio de la política empresarial y el imperativo de la gerencia general: sobrevivir hoy y crecer mañana, para sobrevivir en el futuro (Arce, 2007).

1.1.4.1. Factores de supervivencia empresarial

A continuación, se muestran unos posibles factores determinantes para la supervivencia de las MIPYMES.

➤ El producto

Giraldo y Otero (2017) mencionan que una empresa que no se diversifica, nace, crece, se estanca y muere con su único producto. Dura lo que dura el producto. Puede vivir el tiempo que subsiste una moda o indefinidamente, en el caso de un producto de primera

necesidad. Lo anterior corresponde a dos casos extremos. La vida útil de un producto depende de una combinación de factores, tales como los efectos de sustitución, la evolución tecnológica, la moda, la reglamentación, la innovación de la competencia, etc. En general, una empresa dedicada a un solo producto adquiere menos probabilidad de supervivencia a largo plazo que aquella empresa que varía.

➤ **El mercado**

Cambios inesperados en la demanda amenazan la supervivencia de la empresa. Por una parte, un aumento repentino de la demanda atrae la competencia y la empresa corre el riesgo de entrar en una crisis de capital de trabajo. Inversamente, un descenso de demanda ya sea coyuntural o ligado a un cambio del gusto del consumidor, priva a la empresa de los ingresos indispensables para su estabilidad empresarial (Vargas, 2017).

➤ **La tecnología**

Según Cano (2018), un atraso o avance tecnológico perjudican equivalentemente la supervivencia de la empresa. Es en los sectores de tecnología avanzada donde se encuentran a la vez los éxitos más brillantes y la tasa más alta de mortalidad de las empresas. Asimismo, por cada innovador que alcanza el éxito, cuatro fracasan a causa de haber llegado al mercado muy temprano, cuando este no estaba aún preparado para recibir el producto. En efecto, puede ser más difícil para la empresa atrasada tener acceso a ella, si la tecnología deseable está protegida por una patente.

➤ **La competencia**

Los costos de los factores varían de país a país. En determinado momento, los costos de los factores de producción favorecen a los productores de un país. Una empresa puede asegurar su supervivencia cuando la estrategia industrial nacional frente a la competencia extranjera se lo permita (Da Silva & Núñez, 2021). Conjuntamente, se considera tener en

cuenta la competencia visible para el caso de fabricantes de productos similares, y la competencia invisible para quienes ofrecen productos sustitutos.

➤ **El capital**

Diversos factores con relación al capital pueden poner en riesgo la supervivencia de la empresa como es el caso de la subcapitalización que debido al eje central de hipereudamiento, la empresa tiende a abusar de la deuda, en especial cuando realiza financiamiento en activos fijos con deuda a corto plazo. Por otra parte, la falta de capital de trabajo en los sectores en crecimiento también incide en la supervivencia empresarial, por consiguiente la empresa pierde terreno con respecto a la competencia, se reducen sus márgenes y se acentúa su problema de capital de trabajo (Acosta et al., 2016).

➤ **Talento humano**

Castro y Delgado (2020), señalan que desde hace algunos años han sido testigos de verdaderos suicidios colectivos por parte del personal de empresas en dificultad, misma que proviene en parte del mismo personal, debido a que se oponen a diversas reformas o porque insisten en pedir demasiado. En efecto, en el primer caso el personal rechaza cualquier modificación del cargo y de las condiciones de trabajo; en el segundo caso, sus exigencias tanto en las condiciones sociales como en el salario destruyen la viabilidad económica de la empresa.

1.1.5. Estrategia enfocada en el ámbito empresarial

En la actualidad, se utilizan los significados de las escuelas clásicas de la estrategia como son las capacidades de la organización y la valoración del entorno, como se formula una estrategia, el pensamiento estratégico y las ventajas competitivas siguiendo los supuestos estratégicos, en cuanto a la elaboración de estrategias efectivas para dirigir con mejores condiciones a la organización (García et al., 2020).

Contreras (2013), afirma que la estrategia son las formas o trabajos coordinados para implantar la manera de llevar a cabo las cosas. Mientras que para Velásquez et al. (2016) la estrategia se caracteriza por tener múltiples opciones, caminos y resultados, es más complejo su diseño y son más difíciles de implementar. El éxito o fracaso dependerá de la forma en que se lleve a cabo las estrategias para permanecer en el mercado. A nivel mundial las organizaciones están condicionadas a operar y gestionar factores políticos, sociales, económicos, así como también, de tipo legal, ambiental, tecnológico e inclusive su entorno y su parte cultural.

1.1.6. Estrategias empresariales para las MIPYMES en el contexto de la emergencia sanitaria covid-19.

Las crisis muchas veces representan quiebras, nuevas oportunidades de negocios, replanteamientos del negocio, es por ello la importancia que las organizaciones desarrollen nuevas estrategias o modelos de negocios para contrarrestar los tiempos malos (García et al., 2020).

De acuerdo a Castro (2020), los efectos de la pandemia serán en relación a un cambio en los hábitos de consumo, creencias, costumbres y actitudes y las empresas deben de cumplir con las pautas marcadas para la protección de los trabajadores, estar abiertos a un cambio, mantenerse en contacto con los clientes a través de las redes sociales, que hoy en día es lo que está manteniendo a muchos negocios ya que algunos no tenían presencia en redes sociales y ahora entraron con fuerza.

El Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) publicó estrategias para las empresas ante la crisis por la pandemia, algunas de las cuales coinciden con expertos como es el renegociar su estrategia, esto es acordar con los proveedores en relación a deudas, reducir gastos y negociar sueldos con el personal, cuidando el flujo de efectivo ya que si se pide un préstamo, dependiendo el tamaño de la empresa, podrá llegar a ser la causa del cierre,

enfocarse al ahorro, la creación de una nueva estrategia dirigida al e-commerce, debido a que durante esta situación los negocios con redes sociales son los que están teniendo éxito debido a su presencia en el mercado, de igual forma hacer un análisis de riesgo, analizando los posibles escenarios al regreso de la pandemia (García et al., 2020).

Al realizar un análisis de expertos en negocios se encontró que varios coincidieron en cuanto a las estrategias para su permanencia en el mercado, llegando a la elaboración de la siguiente tabla. En esta tabla se presentan las estrategias que las organizaciones deben seguir para que puedan permanecer en el mercado e incluso algunas crecer, aunque no son la fórmula para el éxito, ya se han utilizado (García et al., 2020).

Tabla 2

Estrategias de las empresas ante el covid-19

País	Estrategias
México	<ul style="list-style-type: none"> • Renegociar, ya sea con proveedores, clientes o empleados, en relación a las deudas, bancos, etc. • Estrategias de venta con enfoque digital y automatización en las ventas. • Utilizar nuevas formas de comunicación como canales virtuales entre empleados, clientes, proveedores para realizar documentos de comunicación de forma estándar. • Centrarse en procesos en línea. Restructuración y agilización de procesos. Proliferación del E-commerce. • Plataformas de ventas en línea y entregas a domicilio.
Chile	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso extraordinario al Seguro de Cesantía y al Fondo Solidario Estatal para reducir o suspender jornadas laborales. • Conjunto de iniciativas relacionadas con capacitación, promoción, comercio electrónico. • Plataforma que reúne a Marketplace, para promover el comercio electrónico. • Serie de cursos gratuitos, capacitaciones generales y especializadas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa con costo orientada a la digitalización, para mejorar la competitividad y aumentar la rentabilidad de los negocios.
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> • Plataforma que concentra herramientas y programas útiles para las empresas. • Acceso gratuito al sistema de códigos para la identificación de productos. • Plataforma que conecta a empresas con necesidades digitales con desarrolladores. Impulsar ventas por internet y a domicilio. • Sello distintivo para productos nacionales, para incrementar las ventas de productos nacionales en el mercado interno.
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción y apoyo a sitios web privados, para dar herramientas donde las empresas se conecten con sus clientes de manera digital. • Apoyos mediante asesorías financieras y empresariales, así como fondos no reembolsables.
Perú	<ul style="list-style-type: none"> • Plataforma de comercialización mixta para que las MIPYME se conecten con sus clientes. • Servicios y cursos de aprendizaje sin costo en conjunto con el sector privado.
Uruguay	<ul style="list-style-type: none"> • Plataforma de la institución que concentra información acerca de comunicados, convocatorias y herramientas para las empresas. • Red de instituciones en apoyo a los emprendedores. • Apoyo económico, técnico y comercial a emprendedores. • Conectar gente capacitada con empresas que puedan necesitar de su asesoría, para potenciar emprendimientos y empresas con oportunidad de crecimiento. • Videoconferencias regulares entre instituciones y emprendedores.

Nota: Estrategia de los diferentes países para las empresas frente a la pandemia. Tomado de Castro (2020), Deloitte (2020), Escudero (2020), Giraldo (2020), Guzmán (2020), Inversor Latam (2020), IPADE (2020), León et al. (2020), Organización Internacional del Trabajo (2020).

1.1.7. Crisis sanitaria covid-19

Las enfermedades infecciosas son una de las principales causas de muerte en todo el mundo y representan entre un cuarto y un tercio de toda la mortalidad. A pesar de los avances en los productos farmacéuticos, las tasas de enfermedades infecciosas están aumentando debido a los cambios en el comportamiento humano, las ciudades más grandes y densas, el aumento del comercio y los viajes, el uso inadecuado de antibióticos y la aparición de patógenos nuevos y resurgentes (Dobson & Carper, 1996). El nuevo coronavirus SARS-CoV2, denominado COVID-19, es un nuevo coronavirus que causa problemas respiratorios, digestivos y sistémicos que afectan la salud humana. Surgió en diciembre de 2019 en la ciudad de Wuhan, provincia de Hubei (China) y se ha expandido rápidamente a nivel mundial, afectando prácticamente a todos los países, y ocasionando millones de infectados y miles de personas fallecidas (MSP, 2020).

El actual brote de coronavirus fue declarado pandemia por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en marzo de 2020. Según datos de la Universidad Johns Hopkins, al 03 de enero de 2021 hay 85.06 millones de casos confirmados en 191 países, 1.84 millones de muertes y 12.66 millones de casos recuperados (Johns Hopkins University, 2022). En este contexto, la OMS, ha manifestado que la pandemia representa una emergencia para la salud pública e implica un choque económico tanto de oferta como de demanda; es decir, que afecta tanto a productores como a consumidores. La propagación del COVID-19 viene poniendo a prueba no sólo la capacidad de respuesta de todos los países del mundo para hacer frente a esta grave crisis sanitaria, sino también la de los demás actores de la sociedad, como son las empresas (OMS, 2022). El brote actual de coronavirus humano (COVID-19) es un recordatorio de la facilidad con la que los brotes de enfermedades infecciosas pueden cruzar fronteras y amenazar la estabilidad económica. Esto se ha observado antes con brotes similares como VIH, H1N1, H5N1 y SARS (Dobson & Carper, 1996).

Debido a la crisis sanitaria actual, la economía internacional se ha visto drásticamente afectada. Los mercados financieros mundiales han registrado fuertes caídas, y la volatilidad se encuentra en niveles similares o incluso superiores a los de la crisis financiera que comenzó en 2008. Es una crisis sin precedentes, por lo que es difícil hacer comparaciones con otras crisis mundiales previas. Esta crisis económica, derivada de las consecuencias provocadas por la crisis sanitaria convertida en pandemia global, presenta unas características particulares, ya que no afecta solo a los países de ingresos bajos y medios. Se está produciendo simultáneamente la destrucción de la demanda y la oferta, y las tasas de interés están en mínimos históricos. En esta crisis, el mundo está mucho más integrado y están teniendo lugar efectos indirectos en las cadenas de suministro de todos los países. América Latina es una de las zonas más vulnerables a esta crisis, cuyos niveles de pobreza se encuentran alrededor del 30% y la mayoría de la población está inmersa en el sector informal de la economía sin seguridad social o redes de protección (Cifuentes, 2020).

1.1.8. Efectos económicos de la crisis sanitaria

Un vistazo a la historia europea de los últimos 2.000 años nos muestra cómo las epidemias han tenido un impacto negativo importante en la trayectoria económica de las sociedades, no sólo por su impacto inmediato, sino por sus consecuencias económicas a largo plazo (Laborda, 2020). En el contexto actual, América Latina y el Caribe enfrentan la pandemia del COVID-19 desde una posición más débil que la del resto del mundo, debido a que antes de la pandemia, la CEPAL preveía que la región crecería un máximo del 1,3% en 2020. Sin embargo, los efectos de la crisis han llevado a cambiar esa previsión y pronosticar una caída del PIB de al menos un 3% y 4%, o incluso más (CEPAL, 2020).

De acuerdo a Clavellina y Domínguez (2020), como efectos de la pandemia para América Latina se anticipa un incremento en el desempleo y la pobreza como efecto de la desaceleración económica mundial, de la caída en el turismo y las remesas, de la interrupción

de las cadenas de valor y suministro, y de la mayor aversión al riesgo por parte de los inversionistas internacionales. Una de las consecuencias más severas de la situación actual es la intensificación de las desigualdades tanto económicas como sociales, la cual es, a la vez, un resultado de las estrategias de contención que los gobiernos se han visto forzados a adoptar en el contexto actual (Neidhöfer, 2020).

En el caso ecuatoriano, las estadísticas nacionales muestran que la emergencia sanitaria ha llevado a una crisis de liquidez en las empresas, pero también a un movimiento de reinvención de sus líneas de negocio. En este contexto, en un estudio realizado por la organización Sistema B, junto a la empresa paraguaya Nauta, se encontró que un 3% de las empresas dicen que siguen funcionando como antes de la pandemia. De las empresas encuestadas, el 85% ha experimentado pérdidas en sus ventas por las cuarentenas y las restricciones de movilidad de personas. El 74% reporta dificultad para cobrar cuentas pendientes a sus clientes. La baja o pérdida en ventas ha llevado a que el 33% de las empresas se retrasaran en la adquisición de insumos y el 65% afronten problemas para pagar a sus proveedores. Además, el 46% de los encuestados afirma tener dificultad para cumplir con las obligaciones tributarias. Mientras que el 43% dice que tendrá dificultades para pagar los créditos o préstamos financieros (Coba, 2020). Si bien las políticas para contener la expansión de la pandemia como cuarentenas y cierres temporales son necesarias, ocasionan la reducción del comercio nacional e internacional, interrupciones en las cadenas de suministro, menor productividad, contracción de la actividad económica y menor inversión (Clavellina & Domínguez, 2020).

En general, se puede evidenciar que la adaptación constante de los virus, junto con su capacidad para evolucionar y volverse resistentes a los agentes antibacterianos y antivirales, asegura que las enfermedades infecciosas seguirán siendo una amenaza económica siempre presente y cambiante. Por lo tanto, evaluar estas amenazas es importante para informar a los

hogares, los gobiernos y las empresas sobre la posible alteración económica de los brotes de enfermedades infecciosas. De acuerdo con trabajos previos, los resultados muestran que los mayores impactos económicos de una pandemia de enfermedades infecciosas son impulsados por la reducción de viajes y turismo, debido a las medidas de modificación del riesgo por parte de los hogares y las restricciones de viaje impuestas por las autoridades sanitarias, y la pérdida de días de trabajo debido a enfermedades medidas formales de distanciamiento social diseñadas para contener el virus (Verikios, 2020).

1.1.9. Política de los diferentes gobiernos que han implementado para garantizar la supervivencia de las MIPYMES en la economía.

Tabla 3

Políticas implementadas en beneficio a las MIPYMES

País	Políticas
Chile	<ul style="list-style-type: none"> • Postergación del IVA por tres meses. • Medidas tributarias relacionadas con exenciones, prórrogas, devolución de impuestos y gastos sanitarios. • Rebaja de impuestos de primera categoría y de pagos provisionales. • Devolución de crédito fiscal. Incentivos a la inversión. • Subsidios para empresas más afectadas con un énfasis en digitalización. • Flexibilización regulatoria para créditos ya existentes. • Acceso extraordinario al Seguro de Cesantía y al Fondo Solidario Estatal para reducir o suspender jornadas laborales.
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> • Exenciones del IVA e impuestos al consumo. • Esquema de devoluciones y/o compensaciones (adelantos de saldos a favor). • Aplazamiento en la declaración; disminución en el porcentaje de anticipo, con respecto al impuesto sobre la renta. • Línea de garantías especiales para respaldar el crédito ante intermediarios financieros.

	<ul style="list-style-type: none"> • Líneas especiales del banco de desarrollo para dar financiamiento a tasas blandas. Facilidades para sectores específicos. • Subsidio a la nómina de hasta el 40% del salario mínimo vigente. • Apoyo de hasta el 50% del pago semestral de la prima.
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de acción del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD). • Ley de Alivio Fiscal ante el COVID-19. Flexibilización de la readequación de deudas, establecimiento de una moratoria tributaria temporal. • Medidas relacionadas con facilidades de pago y acceso a crédito. • Renegociación de créditos y mejora de condiciones al acceso. • Distintas autoridades dan condiciones para que instituciones financieras permitan renegociar créditos y ofrecer financiamiento. • Moratoria del IVA al sector turismo. (Aumento progresivo del IVA) • Créditos de capital de trabajo. Base mínima contributiva reducida. • Extensión de periodos de gracia de seguros comerciales. • Suspensión y reducción temporal de jornadas laborales y salarios.
México	<ul style="list-style-type: none"> • Diferimiento parcial o total de pagos al capital y/o intereses. • Facilidades de pago y aplazamientos de aportaciones patronales. • Prórrogas a aportaciones de PYME para el pago de aportaciones de los trabajadores sin créditos vigentes. • Créditos BID. Alternativa de financiamiento a tasas atractivas. • Crédito orientado a pequeñas y medianas empresas que no hayan despedido trabajadores durante la emergencia. • Programa de microcréditos orientado a municipios o localidades de media, alta o muy alta marginación y/o con altos índices de violencia. • Financiamiento a empresas hoteleras, agencias de viajes y servicios de transporte público a tasas preferenciales.
Perú	<ul style="list-style-type: none"> • Prórroga de la declaración, pago de impuestos y fraccionamientos. • Fondo estatal creado para garantizar créditos de capital de trabajo para las MYPE. • Disminución de la tasa de interés aplicada a devoluciones y deudas tributarias en moneda nacional y moneda extranjera.

-
- Suspensión o reducción de los pagos a cuenta del impuesto a la renta y compensación de pérdidas para empresas más afectadas.
 - Incentivos tributarios a la inversión. Beneficios tributarios en la adquisición de capital.
 - Compras a micro y pequeñas empresas. Creación de núcleos ejecutores para compras a empresas.
 - Subsidios a salarios. Bono salarial de hasta el 35% por empleado.
 - Subsidio al salario de trabajadores diagnosticados con COVID-19.

-
- Uruguay
- Programa crédito dirigido. Instrumento de financiamiento que otorga un subsidio a la tasa de interés de microfinancieras.
 - Diferimiento de IVA y prórrogas en el pago de otros impuestos.
 - Facilidades de pago de aportaciones patronales.
 - Programa de garantías que respalda solicitudes de financiamiento.
 - Créditos productivos BROU. Financiamiento a tasas bonificadas.
 - Prórrogas; exoneraciones adicionales a proyectos de inversión.
 - Extensión plazos de vencimiento de los créditos.
 - Subsidio por desempleo parcial
 - Subsidios a la recontractación de trabajadores.

-
- Ecuador
- La Asociación de Bancos Privados resolvió aplazar hasta 60 días, sin recargos, el cobro de cuotas de créditos personales, microcréditos y de pequeñas empresas.
 - Refinanciamiento de deudas de acuerdo a las necesidades particulares.
 - El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social aplazará el pago de los aportes de abril, mayo y junio para los afiliados voluntarios y sin relación de dependencia.
 - Clientes en mora del Banco del Instituto de Seguridad Social deben reestructurar sus créditos hipotecarios hasta 18 meses de gracia y 30 años plazo.
 - Reestructuración de deudas en el Banco de Desarrollo de Ecuador, para pequeños y medianos gobiernos locales.
 - El BanEcuador diferirá las obligaciones de pago por 90 días. Los intereses no cobrados serán repartidos en 12 meses a partir de junio y el capital será
-

repartido hasta el fin del periodo del crédito.

- Panamá**
- Se aplazó la fecha de pago de impuestos hasta el 31 de diciembre.
 - Se invertirán US\$50 millones de dólares para entregar bonos, que pudieran ser de entre US\$75 y US\$100, para las personas que vieron afectados sus empleos por esta crisis.
 - Los bancos anunciaron medidas para apoyar a sus clientes, modificando el cobro de las deudas, a petición del Ejecutivo.
 - Flexibilidad en el pago de los servicios públicos.
 - Reducción en el costo de la energía eléctrica.
 - Entrega de bolsas con alimentos para familias de escasos recursos.

- Brasil**
- US\$36.000 millones en recursos dedicados a medidas de emergencia y US\$2.000 millones en “Programa Antidesempleo”.
 - Auxilio de emergencia de US\$40 por persona durante 3 meses para trabajadores informales, desempleados y microemprendedores de rentas bajas.
 - Reducción de impuestos y burocracia para importación de productos de combate al coronavirus.
 - Anticipación de la segunda parcela del 13er salario para pensionistas al mes de mayo.
 - Flexibilización laboral.
 - Reducción de exigencias para despidos por pérdidas económicas.

- Bolivia**
- El Gobierno instó a los bancos a analizar los casos de sus clientes para flexibilizar los pagos.
 - Se posterga el pago de impuestos hasta el mes de mayo.
 - Se reduce en un 30% el pago de la electricidad del mes de abril para 2,5 millones de familia y se prohíbe a las empresas que corten los servicios por falta de pago.
-

Paraguay	<ul style="list-style-type: none"> • Se fraccionan en cinco cuotas sin intereses el impuesto a la renta y se exonera de multas hasta junio. • Un pago adicional para 167.000 familias beneficiarias del programa social Tekopora. • El Banco Central del Paraguay reduce la tasa de interés. • Se reduce el arancel de importación a bienes de capital. • Se acelerarán obras de infraestructura por valor de US\$90 millones.
----------	---

Nota: *Medidas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe frente a la crisis de la COVID-19.* Tomado de Organización Internacional del Trabajo (2020), CNN Español (2020).

1.1.10. Factores manejados para el modelo de supervivencia de las MIPYMES.

1.1.10.1. Tamaño de la empresa

El tamaño de la empresa, medido por el tipo de empresa, se relaciona positivamente con la probabilidad de supervivencia. Este resultado se justifica con el hecho de que la entrada de una nueva empresa es menos perceptible para las empresas continuadoras que se encuentran en sectores grandes, quienes aplican estrategias de competencia menos agresivas que las continuadoras de sectores pequeños (Cao, 2012).

Igualmente, Sutton (1997) señala que las empresas de menor tamaño tienen bajas probabilidades de vender y desarrollar su actividad económica al siguiente año de su funcionamiento cuando se comparan con empresas de gran tamaño, además se afirma que la edad de la empresa influye en su probabilidad de supervivencia de modo que entre más antigua sea la empresa incrementa el nivel de posibilidad de permanecer en el mercado.

1.1.10.2. Número de trabajadores (empleados)

En el estudio de Santana (2017) denominado “Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: un análisis con modelos de duración”, se evidencia que la variable de personal ocupado (número de empleados de la empresa) tiene signo negativo, lo que indica que, a mayor número de empleados inicial, menor la duración del negocio.

1.1.10.3. Años en el mercado (tiempo de vida)

La ley de Gibrat sostiene que las empresas crecen en igual proporción independientemente de su tamaño inicial. No obstante, empíricamente se ha demostrado que el tiempo de vida de una empresa es un factor importante para el éxito posterior de las firmas. En este sentido, la evidencia empírica por lo general muestra una asociación positiva entre el tiempo de vida de las firmas y su tiempo de supervivencia. Es decir, a mayor tiempo de vida mayor probabilidad de supervivencia (Shin et al., 2017).

Finalmente Thornhill y Amit (2003), confirman que las empresas jóvenes fracasan debido a las deficiencias que estas presentan en los conocimientos de gestión financiera y las empresas con mayor trascendencia en el mercado tienen la probabilidad de quebrarse esto debido a la poca capacidad de adaptación a los cambios del mercado. Sostienen que la edad de estas empresas está relacionada con la probabilidad de supervivencia o fracaso de la compañía.

Por otra parte, existen evidencias de que las empresas jóvenes, sometidas a situaciones críticas por razones asociadas al propio proceso de creación de la empresa y, en especial, por la insuficiencia de recursos financieros y el excesivo volumen de las inversiones, presenten comportamientos de supervivencia diferenciados del resto (Manzaneque et al., 2010).

Desde un punto de vista económico, la segregación de género resulta ineficiente, ya que impide contratar a hombres y mujeres con las mejores cualidades (Hegewisch & Williams, 2010). Por otro lado, acorde a Smith et al. (2005) a pesar de las desventajas que las mujeres pueden estar afrontando, hay estudios que muestran que la presencia de más mujeres en puestos de jerarquía puede ser beneficiosa para el éxito empresarial o indiferente.

Además, acorde a Puebla et al. (2016) las empresas que poseen una nómina equilibrada en cuanto al género poseen mejores perspectivas de supervivencia, ya que estas características muestran una relación inversa con la tasa de riesgo.

1.1.10.4. Edad

La situación socio económica desde hace décadas ha llevado a que sean las personas jóvenes (menores de 30 años) las que posean menores costes de oportunidad para crear empresas. Esto debido a que los jóvenes suelen tener muchas menos responsabilidades de tipo familiar o personales que las personas mayores de 30 años. Además, si un joven fracasará en el intento de ser emprendedor todavía posee edad para buscar trabajo a diferencia de las personas mayores que nos les queda fácil encontrar trabajo después de cierta edad (Gómez, 2014).

1.1.10.5. Endeudamiento

Con relación a la variable de endeudamiento, Santana (2017) encontró significancia estadística y signo negativo. Lo que evidenció que a mayor nivel de deuda inicial (porcentaje de pasivos sobre los activos iniciales) y a mayor endeudamiento financiero (porcentaje del total de la deuda sobre los ingresos operacionales iniciales) menor la duración de la microempresa.

Por otro lado, el costo de capital, cuando es muy elevado, pone en riesgo la viabilidad económica de la empresa incapaz de invertir sus fondos a una tasa de rentabilidad que sea superior al costo de capital (Morales, 2018).

1.1.10.6. Género

Se ha podido observar que en los últimos años el emprendimiento elaborado por el género femenino ha incrementado notoriamente debido al incremento en el número de mujeres a niveles superiores en educación y formación profesional. La mayoría de las iniciativas de creación de empresas han sido por parte de los hombres, según la demografía

de los emprendedores el 52,09% han sido por parte de los hombres y el 47,91% corresponde a mujeres (Ordóñez et al., 2019).

En ese sentido, la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo realizada en marzo 2019 por el INEC presenta, que la tasa de empleo global se ubicó en 96,2% para los hombres y 94,3% para las mujeres, se puede entonces observar que la tasa de empleo global ya presenta una diferencia estadísticamente significativa de 1,9 de mujeres con respecto a los hombres. En relación a los resultados que corresponden a la tasa de pleno empleo o empleo adecuado en el Ecuador, reflejan porcentajes con diferencias alarmantes, el pleno empleo para los hombres es del 43,8% mientras el de las mujeres es 29,8%. La diferencia es de 14 puntos porcentuales que ratifican la brecha de género existente en el país (Ordóñez et al., 2019).

1.2. Fundamentación Empírica

1.2.1. Investigaciones internacionales

Una de las investigaciones internacionales estudiadas es la realizada por Santiago et al. (2021) cuyo título es “Efecto del covid-19 en las MIPYMES de la Región Serrana del Estado de Sonora”. En esta investigación, los autores realizan un análisis de la situación económica y social ocasionada por la pandemia del covid-19 en México, adentrándose en las consecuencias que trajo para las MIPYMES de la Región Serrana del Estado de Sonora. Todo ello con la intención de proporcionarles a los dueños de negocio, información para la toma de decisiones especialmente en el ámbito económico. Para alcanzar este propósito, se implementó un enfoque de investigación de tipo descriptivo, ya que se observan y definen los fenómenos de estudio tal cual como son. A su vez, los autores emplean para la recolección de datos una encuesta, la cual aplicaron a 478 negocios distribuidos en trece municipios de la Región Serrana.

Finalmente, hallaron que los impactos más significativos del COVID-19 en las MIPYMES de la región, son la disminución de los ingresos, de la demanda, y el incremento de las cancelaciones de pedidos, todo estos relacionados con la necesidad de acatar las medidas de salud e higiene. Con estos resultados, se espera que los empresarios obtengan información actualizada, que les permita interpretar, comprender y explicar mejor los fenómenos a los que se enfrentan, permitiéndoles tomar acciones y actuar en consecuencia rápidamente.

Otra de las investigaciones estudiadas es la realizada por Garcia et al. (2020) titulada “Las Empresas ante el COVID-19”. En esta investigación las autoras describen la situación de las empresas mexicanas ante la pandemia y buscan analizar las estrategias de estas ante este fenómeno global y cómo sus directivos pueden recuperar su economía rápidamente. Para cumplir con este objetivo utilizan una metodología de tipo descriptiva, recopilando datos e información de fuentes secundarias como artículos de revistas, libros e informes.

Entre los descubrimientos hallados se encuentran que las empresas que son más resilientes y ven a una crisis como una oportunidad comercial, pueden sobrevivir incluso en condiciones adversas. Además, la tecnología y el uso de las redes sociales son fundamentales en tiempos de incertidumbre, es por ello que la pandemia obliga a quienes aún no las utilizan a hacerlo e invertir en las mismas. Por otra parte, trabajar de forma remota es un desafío para muchas empresas, pero esta forma de trabajar cambiará el mercado laboral, adaptándose a las nuevas condiciones. Basados en los hallazgos, todas las empresas deben cambiar sus modelos de negocio o reinventarse, repensar sus estrategias, ser proactivas y lo más importante, ser resilientes ante esta situación.

De igual forma, se estudió la investigación realizada por Cifuentes (2020) bajo el título de “Crisis del coronavirus: impacto y medidas económicas en Europa y en el mundo”, en la cual el autor tuvo como objetivo describir las consecuencias económicas del

coronavirus en la región de Europa. Para lograr este objetivo realizó una investigación de tipo descriptiva utilizando el análisis bibliográfico como técnica de recolección de datos e información. Llegando a la conclusión que la crisis provocada por el coronavirus es la mayor crisis económica desde la Gran Recesión, causando un colapso de los mercados mundiales. Además, la restricción de movimiento de las personas, han provocado afectaciones tanto en la oferta como en la demanda, así como de la disminución de la capacidad de producción.

1.2.2. Investigaciones nacionales

En cuanto a las investigaciones nacionales fue estudiada la realizada por Robles et al. (2021) cuyo título es “Impacto de la crisis sanitaria por coronavirus en el sector empresarial y turístico”. Esta investigación tuvo como objetivo central evaluar el impacto socioeconómico de la crisis del coronavirus a nivel de operaciones turísticas en la provincia de Manabí, principalmente en los sectores de Manta, Portoviejo, Montecristi, Chone y Pedernales. Para alcanzar este objetivo los autores realizaron una investigación exploratoria, descriptiva y bibliográfica. Aplicando una encuesta a los dueños de las MIPYMES del sector turísticos de las ciudades antes mencionadas, con la intención de saber cuál es el impacto de la pandemia sobre estos negocios. De igual forma, se utilizó el análisis bibliográfico para obtener información sobre el tema.

Finalmente, los autores concluyeron que, en el sector del turismo, a causas de la crisis sanitaria, las pérdidas económicas son altas. La falta de turistas y las medidas adoptadas por las COE Nacional que restringen la circulación de personas de la forma habitual, son algunos de los motivos que impiden el ingreso de capitales. Esto obligó a los dueños de negocios a solicitar préstamos bancarios para mantener sus empresas funcionando. Sin embargo, gracias a las nuevas medidas, se ha dado más libertad al turismo, permitiendo que la economía se recupere.

A su vez, se estudió la investigación realizada por Jumbo et al. (2020) con título “Crisis económicas y Covid-19 en Ecuador: impacto en las exportaciones” en la cual los autores buscaron realizar un análisis estadístico de las exportaciones de Ecuador para el período 1998-2020, determinando el impacto de las crisis económicas en el nivel de exportaciones. Para alcanzar este objetivo, se llevó a cabo una investigación de tipo documental consultando los datos de exportaciones, publicadas por instituciones oficiales como el Banco Central del Ecuador. Llegando a la conclusión de que a pesar de que la crisis ocasionada por la pandemia, ha afectado considerablemente la economía del Ecuador, las cifras más bajas en exportaciones, fue en el año 2015, producto a la caída del precio del petróleo a nivel internacional. Esto denota la dependencia económica del país de este recurso.

Por último, se estudió la investigación realizada por Rodríguez et al. (2020) titulada “El e-commerce y las MIPYMES en tiempos de Covid-19”, la cual tuvo como objetivo analizar el impacto del e-commerce en las MIPYMES del Ecuador luego del surgimiento del Covid-19. Para cumplir con este objetivo los autores desarrollaron una investigación de tipo documental utilizando el análisis bibliográfico como técnica para la recopilación de información.

El resultado de la investigación arrojó que el Covid-19 ha puesto a prueba a las MIPYMES ecuatorianas, sufriendo la paralización de las actividades productivas por la reducción de la demanda y por las restricciones sociales, viéndose obligadas a replantear sus modelos de negocio. Con el análisis del impacto del comercio electrónico en las MIPYMES, con el surgimiento de la pandemia, permitió saber que el comercio tradicional se ha convertido en una estrategia secundaria y el comercio electrónico es el futuro para el desarrollo de cada negocio.

CAPITULO II: Metodología de la investigación

2.1 Enfoque, diseño y alcances de la investigación

La presente investigación tiene un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo), debido a que en base a la revisión de literatura y la evidencia empírica se ha delimitado un problema y objetivo de investigación, el cual consiste en identificar y estimar los factores económicos, sociales y financieros que han afectado directamente al desempeño de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra. En este contexto, se ha derivado en el planteamiento de una hipótesis que se pretende contrastar estadísticamente que las MIPYMES ubicadas en la parroquia de San Antonio cambiaron de giro de negocio.

Por una parte, esta investigación sigue un patrón teóricamente predecible, el cual pretende contrastar en el ámbito de los negocios locales, lo que ha sucedido a nivel nacional como consecuencia a de la crisis sanitaria Covid-19. Asimismo, el enfoque del estudio intenta describir, comprender e interpretar la hipótesis, a través de la recolección de información por medio de un instrumento de recolección de datos.

El diseño del estudio es no experimental de tipo transversal, debido a que el fenómeno objeto de estudio ha sido observado y medido en su contexto natural y original, con el fin de analizar su relación y efecto, y la recolección de datos ha sido realizada durante un único momento de tiempo.

Los alcances de esta investigación son de tipo descriptivo, exploratorio y explicativo. Descriptivo, porque a través de la realización del diagnóstico de las MIPYMES se intenta identificar la situación de la pandemia generada por el Covid-19 con el fin de evaluar la dinámica y lógica del giro de negocio. Por otro lado, se considera que este estudio es de alcance exploratorio, debido a que el presente tema de investigación ha sido muy poco o casi nada estudiado en el contexto local, del cual se tienen muchas perspectivas estrictamente teóricas. Es de tipo explicativo, porque el principal objetivo específico de dicha investigación

es identificar los principales factores económicos, financieros y otros que permitan determinar la supervivencia y el desempeño de las MIPYMES en la parroquia de San Antonio del cantón Ibarra. Para lo cual es importante establecer las unidades de análisis dentro del estudio, a continuación, se explica de manera detallada como se va a obtener el tamaño muestral.

2.2 Población y muestra

La población objeto de estudio son las MIPYMES localizadas en la parroquia de San Antonio de Ibarra, las cuales representan 644 negocios, de acuerdo con la información estadística del catastro del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Parroquia de San Antonio.

Considerando la información proporcionada en la base de datos del catastro de negocios, es necesario identificar el tipo de muestreo que se aplicó para la recolección de información primaria, la misma que tendrá como objetivo identificar los principales factores que influyen en la supervivencia de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, a continuación, se explica los parámetros a considerar para obtener el tamaño de la muestra:

$$N = \frac{N \cdot \sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

De la fórmula anterior se especifica que:

N= Población que se va a utilizar (644).

σ = Varianza con el valor de 0.50

Z= Es el nivel de confianza, el cual constituye un porcentaje de seguridad de los resultados, se considera un valor del 95%, con su respectivo valor según la tabla z de 1,96.

e= Constituye el nivel de error del 5% .

Reemplazando los valores en la formula obtenemos:

$$N=644; \sigma=0,50; e=0,05; Z = 95\% (1,96)$$

$$N = \frac{(644) (0.50)^2 (1.96)^2}{(644-1)(0.05)^2 + (0.50)^2 (1.96)^2}$$

$$N = 241$$

Considerando el tamaño de la población y la localización de los individuos objeto de estudio (MIPYMES), se determinó aplicar un muestreo probabilístico de tipo aleatorio simple. En este sentido, se obtuvo una muestra de 241 negocios, a través de la función ALEATORIO.ENTRE estimada en el programa Excel.

2.3 Técnicas de recolección de la información

Para medir el efecto de la crisis sanitaria provocada por el Covid-19 e identificar qué factores determinan la supervivencia de las MIPYMES en San Antonio de Ibarra se diseñó y aplicó una encuesta estructurada con preguntas abiertas y cerradas con características descriptivas y exploratorias, la cual se puede ver en el Anexo 8.

Tabla 4

Recolección de información

Variable	Tipo de variable	Categorías de respuesta
Edad	Cuantitativa	Abierta
Género de los encuestados	Cualitativa	<ul style="list-style-type: none"> • Masculino • Femenino
Instrucción académica de los encuestados	Cualitativa	<ul style="list-style-type: none"> • Ninguna • Educación básica • Educación tecnológica

		<ul style="list-style-type: none"> • Educación superior tercer nivel • Educación superior cuarto nivel
Tipo de empresa	Cualitativa	<ul style="list-style-type: none"> • Microempresa (1-9) • Pequeña (10-49) • Mediana (50-199)
Años de funcionamiento en el mercado	Cuantitativa	Abierta
Variación en el volumen de las ventas	Cualitativa	<ul style="list-style-type: none"> • Si • No
Cambio de actividad económica	Cualitativas	<ul style="list-style-type: none"> • Si • No

Nota: Diseño de la encuesta.

2.4 Procedimiento de recolección de datos

Una vez validado el instrumento de recolección de datos por expertos en el área de economía y negocios, con conocimientos específicos en gestión empresarial y desarrollo de emprendimientos con experiencia laboral en áreas afines. Y una vez identificados todos los individuos de la población objeto de estudio acorde al tamaño muestral, se aplicó la encuesta a un número elevado de estos de forma Online, a través de la plataforma Google Forms, de los cuales solo se tomaron las primeras 241 respuestas recibidas. Cumpliendo de esta forma, con el número de individuos necesarios para que la muestra se considere significativa y representativa respecto a la población objeto de estudio. Se resaltó el anonimato del cuestionario para evitar resistencias en la evaluación y obtener resultados objetivos y consistentes. La encuesta se dirigió a los dueños, gerentes o representantes legales. La aplicación de la encuesta se realizó durante el año 2021, en los meses de febrero-marzo. La

encuesta fue aplicada de manera individual y reservada, y duró aproximadamente entre 5-10 minutos.

2.5 Una aproximación cuantitativa – Modelo econométrico

Con el fin de identificar los factores sociodemográficos, económicos, financieros y otros que influyen en la supervivencia y el desempeño de las MIPYMES en la parroquia de San Antonio del cantón Ibarra, se especificó y estimo un modelo de regresión logístico, el cual permite estimar probabilidad de ocurrencia de un evento en función a un vector de variables explicativas de tipo cualitativas o cuantitativas. En este sentido, en el modelo logit, la variable dependiente es el logaritmo de la razón de probabilidades, la cual es una función lineal de las regresoras. La función de probabilidades del modelo logit es la distribución logística (Gujarati & Porter, 2010). La ecuación general que representa el modelo es la siguiente:

$$\text{Logit}(p) = \text{Ln} \left(\frac{p}{1-p} \right) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_k + e \quad [1]$$

Por otro lado, la regresión logística no es lineal en los parámetros; por lo tanto, su interpretación es más compleja que la regresión lineal. Es decir, los coeficientes del modelo logit tal cual no sirven para su interpretación. En este contexto, con el fin de interpretar los coeficientes estimados se tomó en consideración el signo de cada coeficiente debido a que estos indican el efecto que tiene la variable independiente sobre la dependiente, es decir, indica si la explicativa aumenta o disminuye la probabilidad de la ocurrencia de la variable explicada. Para cuantificar los efectos generados, se presentaron los odds ratio de cada coeficiente, identificando así el número de veces que es más probable que ocurra el evento; a partir de ello se obtuvo los factores con mayor relevancia. Asimismo, se encontraron los efectos marginales en función a las variables socioeconómicas determinadas mediante la caracterización de ciertos individuos y la probabilidad del individuo promedio.

2.5.1 Especificación del modelo

Para la especificación del modelo logístico, se tomó como referencia las variables de supervivencia de las empresas de la investigación realizada en Colombia por Santana (2017), titulada “Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: un análisis con modelos de duración”.

2.5.2 Modelo econométrico

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_K X_K + e \quad (\text{ecuación 1})$$

$$\text{Supervivencia} = \beta_0 + \beta_1(\text{tamaño_emp}) + \beta_2(\text{años_emp_merca}) + \beta_3(\text{número_emp}) + \beta_4(\text{endeudamiento}) + \beta_5(\text{edad}) + \beta_6(\text{género}) + e_i$$

(ecuación 2)

Donde:

Tabla 5

Descripción de variables

Tipo de variable	Variables	Descripción	Valores	Signo esperado
Dependiente	Supervivencia (<i>supervivencia</i>)	Esta variable mide la probabilidad de supervivencia de una empresa considerando los efectos de la crisis sanitaria covid-19.	Si=1 No=0	Probabilidad de que la empresa sobreviva en el mercado
Independiente	Tamaño de la empresa (<i>tamaño_empr</i>)	Determina el tamaño del negocio acorde al número de trabajadores: pequeña o mediana	1= micro 2= pequeña 3=	Positivo

			mediana	
Independiente	Años de la empresa mercado (<i>años_emp_merca</i>)	Esta variable mide la capacidad para ensanchar sus posibilidades comerciales, económicas y financieras.	Años	Positivo
Independiente	Número de trabajadores (<i>número_traba</i>)	Mide el número de colaboradores que tiene el negocio.	1...n	Positivo
Independiente	Género (<i>género</i>)	Define el género del propietario, administrador o empleado del negocio.	1= Masculin o 0 = Femenino	Positivo /negativo
Independiente	Endeudamiento de la empresa (<i>endeudamiento</i>)	Permite medir si la empresa cuenta o no con apalancamiento financiero.	Si=1 No=0	Negativo
Independiente	Edad (<i>edad</i>)	Determina la edad del propietario, administrador o empleador del negocio.	Años	Positivo
	Término de perturbación	Todas las variables que pueden afectar a la variable dependiente y no han sido tomados en cuenta en el modelo.	e_i	

2.6 Estimación y validación

El modelo especificado se estimó a través del método de máxima verosimilitud por medio del programa Stata 15, debido a la facilidad de manejo y la funcionalidad del mismo.

Con el fin de lograr estimadores eficientes y consistentes, en primer lugar, se evaluó la significancia global e individual de los parámetros del modelo estimado, así mismo, se validaron los principales supuestos del modelo: multicolinealidad y heterocedasticidad; y finalmente se evaluó la bondad de ajuste del modelo. Además, se realizó la prueba de Hosmer y Lemeshow para comprobar la bondad de ajuste del modelo (R^2), se determinó el área bajo la curva y el estadístico de clasificación para determinar si el modelo es estadísticamente aceptable, con el propósito de obtener el porcentaje de predicción que el modelo puede estimar correctamente.

CAPITULO III: Análisis de resultados

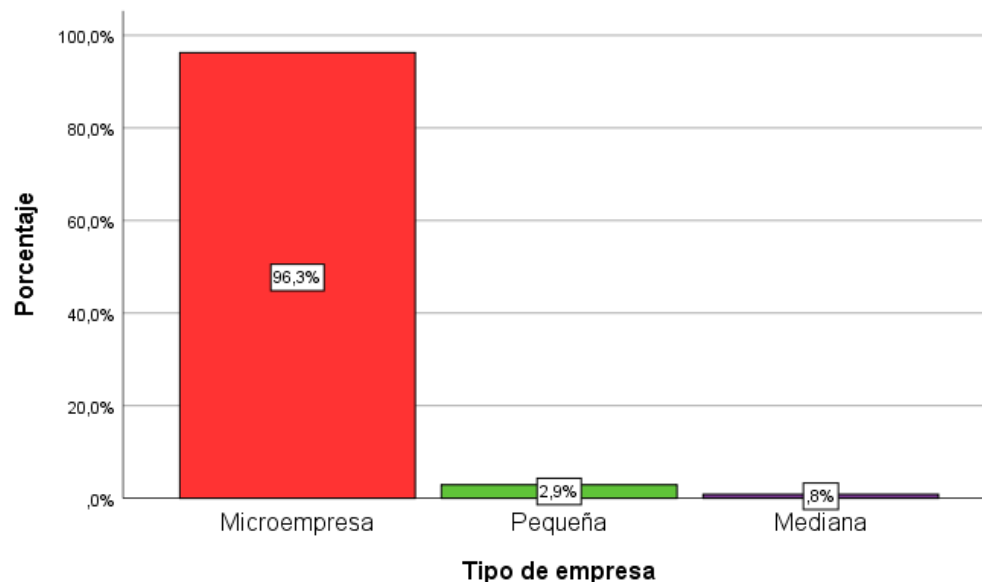
3.1. Análisis e interpretación de resultados

Una vez aplicado los instrumentos de recolección de la información, a través de la encuesta dirigida a los negocios; propietarios, administradores y empleados, se procedió a realizar el tratamiento correspondiente para el análisis de los mismos, mediante la tabulación de las encuestas aplicadas a los negocios ubicados en San Antonio de Ibarra, estableciendo porcentajes estadísticos, los cuales ayuden a apreciar de una mejor manera los resultados obtenidos, mismos que indicaran la realidad económica-financiera en las MIPYMES y que permitirán analizar el efecto económico de la crisis sanitaria Covid-19 en el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, por cuanto la información que arrojará será la indique las conclusiones a las cuales llega la investigación.

3.2. Ámbito económico

Figura 1

Tipo de empresa

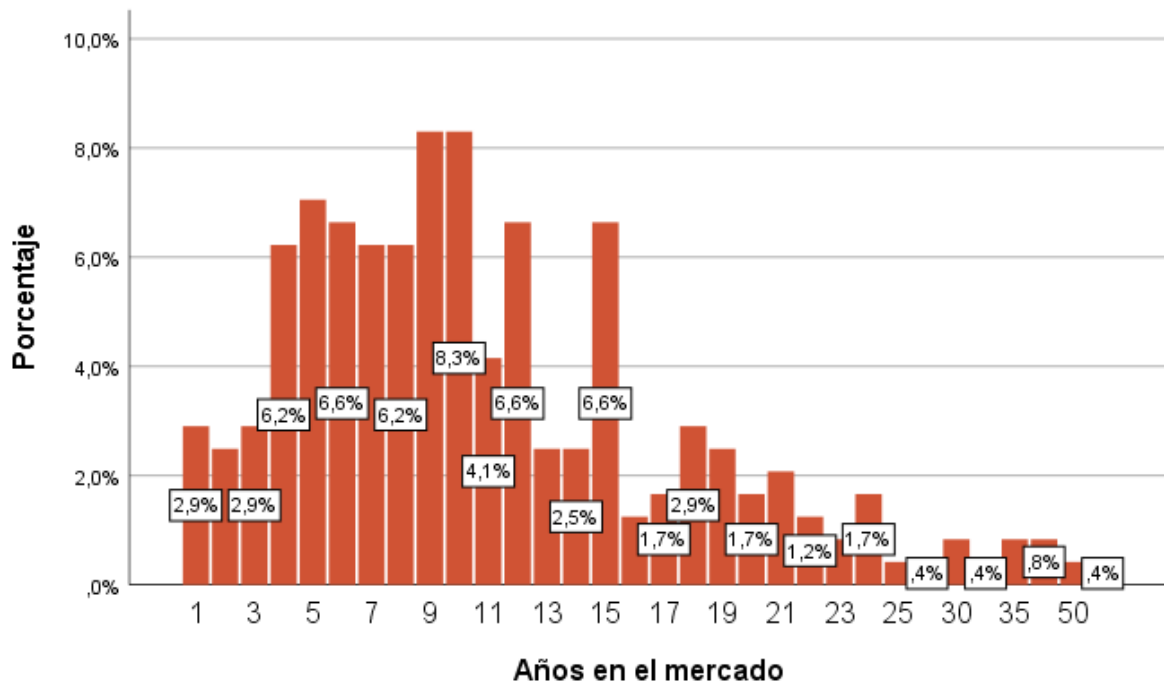


Nota: A partir de la encuesta levantada en campo: (El efecto de la crisis sanitaria covid-19 el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, 2021).

Considerando el total de encuestas realizadas en San Antonio de Ibarra, se determina que, de cada 100 empresas existentes, 96 son microempresas y de cada 10 empresas, 3 son pequeñas y una es mediana.

Figura 2

Años en el mercado

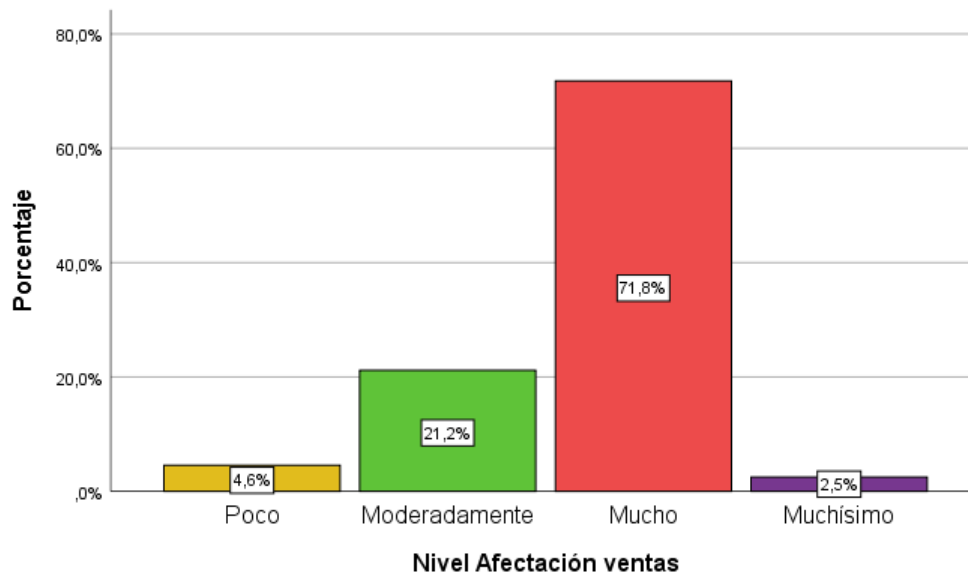


Nota: A partir de la encuesta levantada en campo: (El efecto de la crisis sanitaria covid-19 el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, 2021).

Se identifica que el 8,30% de las empresas tienen una edad de 9 a 10 años en el mercado, se destaca también el valor de 6,64% considerando una edad entre 6, 12 y 15 años en el mercado; y aproximadamente el 5% de la MIPYMES de San Antonio de Ibarra tienen más de 25 años en el mercado; como es el caso de la Fábrica Baytex.

Figura 3

Nivel de afectación de las ventas



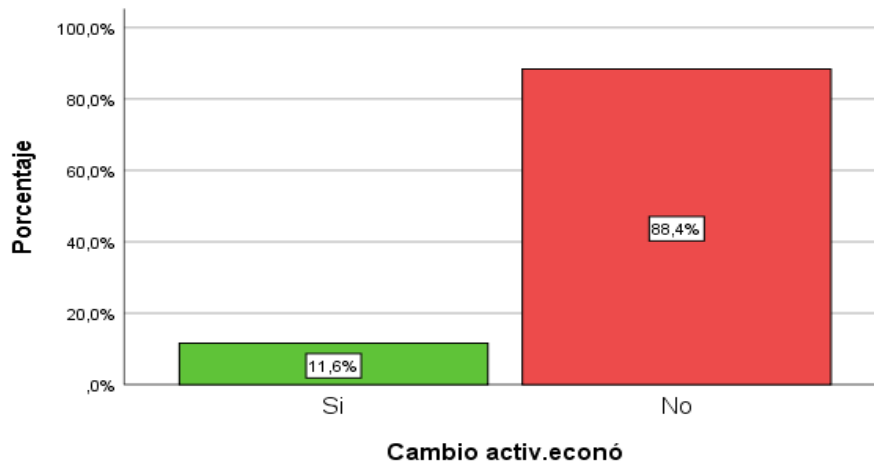
Nota: A partir de la encuesta levantada en campo: (El efecto de la crisis sanitaria covid-19 el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, 2021).

El 100% de los negocios ubicados en San Antonio de Ibarra, tuvieron una variación en el volumen de las ventas debido a la crisis sanitaria COVID-19. De los 241 negocios encuestados, el 71,8% creen que la afectación de las ventas debido a la crisis sanitaria COVID-19 es catalogada como “mucho”, el 21,2% consideran que ha tenido una afectación de tipo “moderada” y apenas el 2,5% creen que la emergencia sanitaria les afecto “muchísimo”.

Aproximadamente 2 de cada 10 empresas señalan que el principal motivo de la disminución de ventas fue la imposibilidad de llevar a cabo la actividad económica, 6 de cada 10 negocios a consecuencia de falta de demanda y 3 de cada 10 debido a mucha competencia existente en el mercado. Esto ha provocado un efecto negativo en las micro, pequeñas y medianas empresas debido a la crisis sanitaria.

Figura 4

Cambio de actividad económica

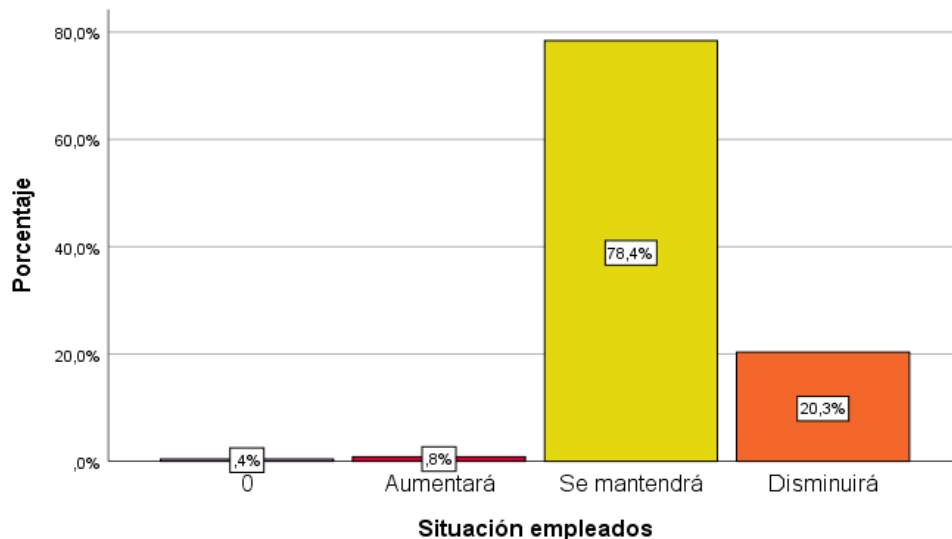


Nota: A partir de la encuesta levantada en campo: (El efecto de la crisis sanitaria covid-19 el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, 2021).

Debido a la incidencia de la crisis sanitaria, el 88,4% de los negocios encuestados en San Antonio de Ibarra, no han cambiado de actividad económica y el 11,6% han cambiado o piensan en cambiar de actividad, entre las más citadas por las personas encuestadas están: venta de víveres, abastos y abarrotes, venta comida preparada, venta de pollos, asaderos y siembra de productos para después venderlos. Además, se identificó que el 55,6% de negocios han tenido que implementar actividades complementarias, mientras que el 44,4% no han implementado ninguna actividad. Respecto al tipo de actividades complementarias para aumentar sus ingresos, el 32,1% de las MIPYMES han tenido que implementar artículos de bioseguridad, el 19,8% abastos, víveres y abarrotes, el 17% frutas, hortalizas y verduras, el 16,0% venta de artículos de aseo y limpieza, y solo el 3,8% venta de ropa, zapatos y accesorios.

Figura 4

Situación de empleados



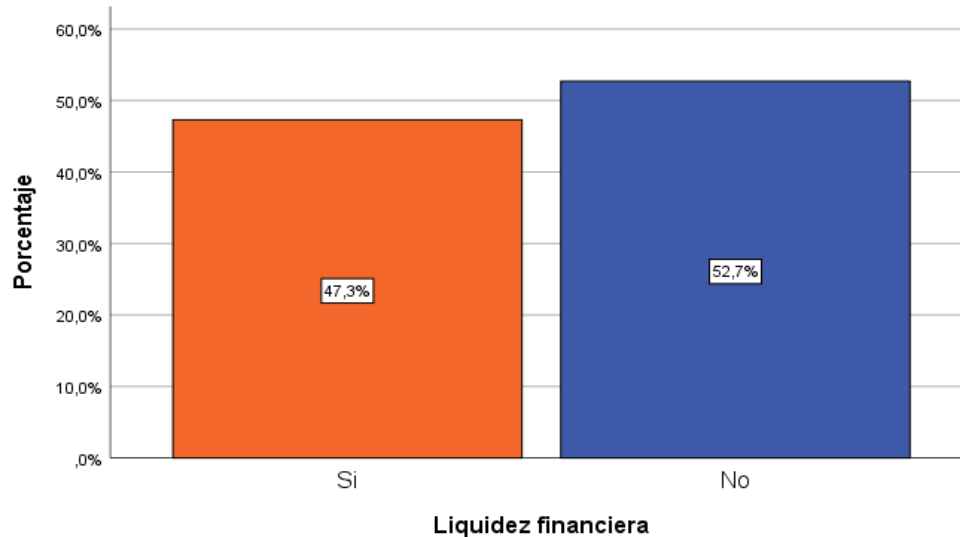
Nota: A partir de la encuesta levantada en campo: (El efecto de la crisis sanitaria covid-19 el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, 2021).

De las 241 actividades comerciales ubicadas en la parroquia de San Antonio de Ibarra, el 78,4% señala que el número de empleados en los próximos meses se mantendrá, el 20,3% menciona que debido a las consecuencias generada por la crisis sanitaria COVID-19, el número de empleados disminuirá y apenas el 0,8% indica que aumentará. Respecto a nivel de disminución del 20,3%, el 77,6% considera un nivel catalogado como “poco”, el 14,3% consideran una reducción de tipo “moderadamente” y apenas el 8,2% señalan que el personal va a disminuir “mucho”. Según las personas encuestadas mencionan que se debe a la carencia de ingresos y falta de demanda debido a la emergencia sanitaria, por lo tanto, no les permite tener salarios fijos para sus empleados. Por otro lado el 34,9% cree que se verá obligado a reducir la jornada laboral para poder hacerle frente a la crisis sanitaria del COVID-19, el 28,2% de las MIPYMES impago a proveedores, arrendamientos y suministros, el 12,9% pretende aplicar medidas de protección biosanitaria a trabajadores, el 11,2% procura realizar la suspensión temporal de la actividad, el 4,6% impago a préstamos financieros, el 3,3% despido de personal, el 2,1% impago a obligaciones tributarias y el 1,7% ha pensado en un cierre definitivo de la actividad.

3.3. Ámbito financiero

Figura 5

Liquidez financiera



Nota: A partir de la encuesta levantada en campo: (El efecto de la crisis sanitaria covid-19 el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, 2021).

De los 241 negocios encuestados, el 52,7% mencionan que no cuentan con suficiente liquidez financiera para operar al menos los 4 meses siguientes y el 47,3% señala que sí. Según las personas encuestadas la liquidez de sus negocios es un principal indicador porque les permite saber la capacidad de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, sin embargo, es desfavorable para las personas que tienen negocios de artesanías y mueblerías debido a la crisis sanitaria covid-19. Asimismo, se identificó que las obligaciones de pago que le preocupan más en los próximos meses son los impuestos, los arrendamientos inmobiliarios, el pago a proveedores y préstamos financieros.

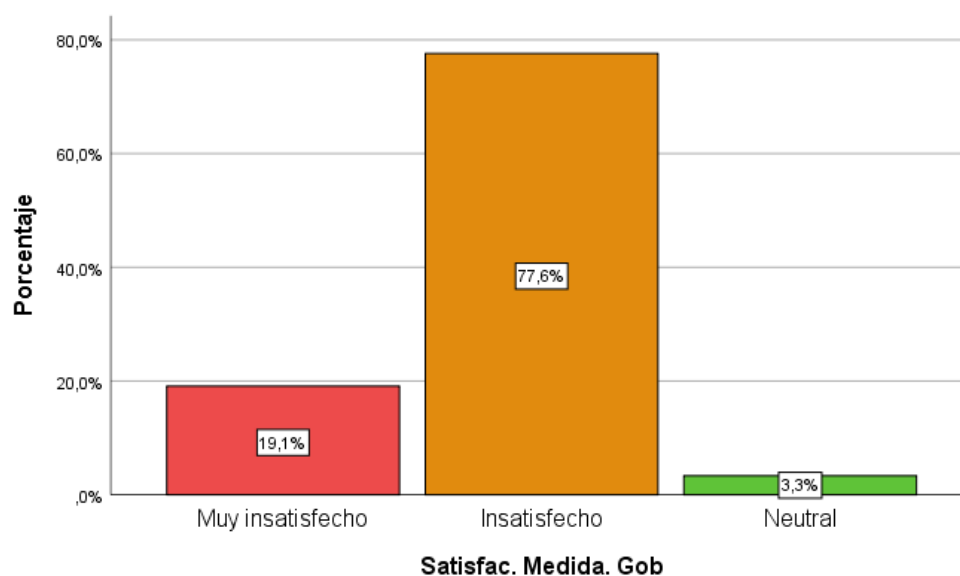
El 71,8% de los negocios ubicados en San Antonio de Ibarra, para hacer frente a las obligaciones de pago no han solicitado, ni solicitarán financiamiento, debido a que sus negocios no tienen viabilidad económica y también porque el volumen de las ventas ha variado por la crisis sanitaria COVID-19. Y apenas el 28,2% señalan que, si solicitaran financiamiento, mismo que les permitirá pagar las inversiones necesarias para su correcto

funcionamiento. Se evidencia a través de los resultados de las encuestas a las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, que el 74,7% cree que si la crisis sanitaria COVID-19 se prolonga en el tiempo (mayor a 1 año) puede poner en riesgo la supervivencia de su negocio, y apenas el 25,3% señala que no les afectara la emergencia sanitaria a sus negocios.

3.4. Ámbito socio-económico

Figura 6

Satisfacción de medidas adoptadas por el gobierno



Nota: A partir de la encuesta levantada en campo: (El efecto de la crisis sanitaria covid-19 el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, 2021).

El 77,6% de los negocios ubicados en San Antonio de Ibarra, señalan que las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional para ayudar a las MIPYMES en relación con la crisis sanitaria COVID-19 es catalogada como “insatisfecho”, el 19,1% consideran que la ayuda a las MIPYMES es “muy insatisfecho” y apenas el 3,3% es “neutral” a las medidas. Asimismo, los negocios ubicados en San Antonio de Ibarra, señalan que el GAD Parroquial no ha adoptado cierto tipo de medida para ayudar a sus negocios en relación con la crisis sanitaria COVID-19, creen que si esta crisis se prolonga durante los próximos meses las medidas adicionales que deberá tomar el nuevo Gobierno Nacional para asegurar la supervivencia de

las MIPYMES es habilitar préstamos sin coste o ayudas al arrendador para los arrendamientos de inmuebles comerciales, ayudas económicas directas a las MIPYMES y suspender obligaciones tributarias.

3.5. Resultados de la regresión logística

El modelo de estimación de la probabilidad de supervivencia en el mercado de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra, de acuerdo a los resultados de la tabla 6 muestra que es estadísticamente significativo $\text{Prob} > \chi^2 = 0.000$ y tiene un Pseudo R² de 0.2288. Además se pudo evidenciar que de las 6 variables independientes 4 son estadísticamente significativas al 1, 5 y 10%.

Tabla 6

Resultados de la ecuación estimada

Variable dependiente: Supervivencia empresarial		
Variables independientes	Coefficiente	Odds Ratio
Tamaño de la empresa	(17.70476)	4.89e+07
Años en el mercado	(-0.0983561) *	0.9063261
Situación empleados	(-1.078273) ***	0.3401827
Endeudamiento	(1.410866) **	4.099504
Edad	(0.0317175) ***	1.032226
Género	(-0.333799)	0.7161977
Número de observaciones = 241		
Pseudo R ² = 0.2288		
Prob > chi ² = 0.0000		
Área bajo la curva 0.8102		
Tabla de clasificación = 0.7884		
*: estadísticamente significativo al 0,01		
**: estadísticamente significativo al 0,05		
***: estadísticamente significativo al 0,10		

Nota: Coeficientes sin asterisco = parámetro no estadísticamente significativo a ningún nivel de significancia.

3.6. Validación y Bondad de Ajuste

3.6.1. Multicolinealidad

A través del test de correlación de Pearson se determina que las variables están incorrelacionadas, es decir, no existe multicolinealidad en el modelo. Además, por medio del contraste del factor de inflación de la varianza (VIF) se establece un nivel muy bajo de correlación ya que los factores oscilan entre 1 y 10, con un promedio de 5.87.

Tabla 7

Test de multicolinealidad

. vif, uncentered		
Variable	VIF	1/VIF
Tamañodeem~a	13.71	0.072917
Edad	10.71	0.093341
Situaciónes~s	4.55	0.219976
Añosenelme~o	2.97	0.336506
Género	1.92	0.519877
SolicFinan~m	1.38	0.724205
Mean VIF	5.87	

3.6.2. Heterocedasticidad

Por medio de la estimación del test Davidson y Mckinnon, se evaluó la heterocedasticidad del modelo teniendo como resultado una Prob > chi2 = 0.7798, lo cual significa que el modelo no tiene problemas de heterocedasticidad, es decir que es homocedástico.

Tabla 8

Test de heterocedasticidad

SuperviveEmpresa	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
SuperviveEmpresa						
Tamañodeempresa	0	(omitted)				
Añosenelmercado	-.0605702	.0168462	-3.60	0.000	-.0935881	-.0275522
Situaciónempleados	-.5901801	.3493513	-1.69	0.091	-1.274896	.0945359
SolicFinanciam	.8830915	.4622773	1.91	0.056	-.0229553	1.789138
Edad	.0198856	.0103783	1.92	0.055	-.0004554	.0402267
Género	-.1244804	.3810733	-0.33	0.744	-.8713703	.6224095
_cons	1.125805	.6061226	1.86	0.063	-.0621731	2.313784
lnsigma2						
Género	.1339215	.4827958	0.28	0.781	-.8123409	1.080184

LR test of lnsigma2=0: chi2(1) = 0.08

Prob > chi2 = 0.7798

3.6.3. Test de Pearson

Considerando la aplicación del test de Pearson ($\text{Prob} > \chi^2 = 0.7154$) se verifica que el modelo tiene buena bondad de ajuste, debido a que, hay conformidad entre las frecuencias predichas por modelo logit y las frecuencias relativas a través de los patrones covariantes que se forman con las variables independientes.

3.6.4. Tablas de clasificación

El estadístico de clasificación determina que el modelo en general prevé que el 78.84% de las observaciones están clasificadas correctamente (R2 Cuenta).

Complementariamente a este resultado la tabla de clasificación estima una sensibilidad del modelo de aproximadamente el 96.67%.

3.6.5. Curva ROC del modelo logit

El área bajo la curva de 81,02% determinado bajo la característica operativa del receptor (ROC) estima que el modelo es fuertemente aceptable debido a que tiene una gran capacidad de predicción superando el 70% del límite normal.

3.7. Interpretación de la regresión

- **Tamaño de empresa:** esta variable tiene un efecto positivo sobre la supervivencia de una MIPYME, pero no es estadísticamente significativa; lo cual quiere decir que

independientemente del tamaño de la empresa, esta tiene la misma probabilidad de sobrevivir en el mercado, ya sea micro, pequeña o mediana. Este resultado contrasta con la investigación desarrollada por Cao (2012), donde se establece que el tamaño de la empresa, medido por el tipo de empresa, se relaciona positivamente con la probabilidad de supervivencia.

- **Años en el mercado:** el efecto de esta variable a diferencia del tamaño de la empresa es negativo, pero si es estadísticamente significativo ($p < 0.01$). Además, se puede evidenciar que si una empresa es joven en el mercado tiene 0.90 veces menos probabilidad de supervivencia en relación a una empresa adulta. Las entidades que no disponen de una fuente óptima de financiamiento y están empezando en la industria del marketing, generan interés en los usuarios jóvenes que están en la constante búsqueda de un cambio, así mismo el índice de popularidad es alto en relación a las empresas competidoras. De este modo se infiere que a menor edad de una empresa es menor su probabilidad de supervivencia en el mercado, es compatible con (Shin et al., 2017), debido a que por lo general se muestra una asociación positiva entre el tiempo de vida de las firmas y su tiempo de supervivencia. Es decir, a mayor tiempo de vida mayor probabilidad de supervivencia. Sin embargo, este hallazgo coincide con lo que manifiestan Thornhill y Amit (2003), quienes confirman que las empresas jóvenes fracasan debido a las deficiencias que estas presentan en los conocimientos de gestión financiera. Esta situación se puede justificar debido a que el 95% de las MYPIMES de San Antonio de Ibarra tienen menos de 25 años en el mercado.
- **Número empleados:** con relación a la variable de empleados de la empresa, para este estudio se utilizó la variable proxy donde 1: significa que debido a las consecuencias de la crisis sanitaria COVID-19, el número de empleados de una empresa en los próximos 4 meses se mantendrá y 0: disminuirá o aumentará. En este sentido se evidencia un

efecto negativo y estadísticamente significativo ($p < 0.10$), su odds ratio nos indica que si una empresa mantiene el número de empleados tiene 0.34 veces menos de supervivencia en el mercado en comparación a una empresa que aumente o disminuya empleados. En general, quiere decir que, si una empresa mantiene a un empleado disminuye la probabilidad de supervivencia en el mercado en relación a si una MIPYME aumenta o disminuye su nómina. Lo que no coincide con el estudio de Santana (2017) donde menciona que, la variable de personal ocupado tiene signo negativo, lo que indica que, a mayor número de empleados inicial, menor la duración del negocio.

- **Endeudamiento:** con relación a la variable de endeudamiento de la empresa, para este estudio se utilizó la variable proxy “solicitud financiamiento” donde 1: significa si la empresa ha solicitado o solicitará financiamiento para hacer frente a las obligaciones de pago y 0: caso contrario. Se encontró que tiene un efecto positivo y es estadísticamente significativo ($p < 0.05$) sobre la supervivencia de las empresas, así mismo se evidencia que si una empresa ha solicitado o piensa solicitar financiamiento a futuro tiene 4.09 veces más probabilidad de supervivencia en relación a una empresa que no ha solicitado, ni piensa solicitar financiamiento a corto plazo. Este resultado no coincide con Santana (2017) donde encontró significancia estadística y signo negativo. Lo que evidenció que a mayor nivel de deuda inicial y a mayor endeudamiento financiero, menor la duración de la microempresa. Este hallazgo se puede justificar debido a que muchas empresas si es que deciden endeudarse lo hacen para cubrir sueldos y salarios, proveedores, obligaciones tributarias, con el fin de salvaguardar la supervivencia en el mercado.
- **Edad:** esta variable tiene un efecto positivo y es estadísticamente significativa ($p < 0.10$), lo que se puede interpretar que, a mayor edad de los propietarios, administradores o empleados de una empresa, tiene 1.03 más veces de supervivencia en

el mercado en relación a propietarios, administradores o empleados jóvenes. Este resultado concuerda con el estudio de Gómez (2014) que desde hace décadas ha llevado a que sean las personas jóvenes menores de 30 años las que posean menores costes de oportunidad para crear empresas debido a que los jóvenes suelen tener muchas menos responsabilidades de tipo familiar o personales que las personas mayores de 30 años.

- **Género:** esta variable indica que tiene un efecto negativo, pero no es estadísticamente significativa, lo que determina que una empresa se mantendrá en el mercado independientemente del género de la persona quien la dirija o administre. Este resultado no concuerda con el estudio realizado por Ordóñez et al., (2019) debido a que la mayoría de las iniciativas de creación de empresas han sido por parte de los hombres, según la demografía de los emprendedores el 52,09% han sido por parte de los hombres y el 47,91% corresponde a mujeres.

3.8. Efectos marginales

Tabla 7

Resultados de los efectos marginales de las MIPYMES

Caso	Tamaño de la Empresa	Años en el Mercado	Situación Empleados	Solicitud Financiamiento	Edad	Género	Probabilidad Estimada
1	1	15	0	1	45	0	96,57%
2	1	6	0	0	53	1	93,89%
3	1	3	0	0	29	0	93,09%
4	1	1	1	0	47	0	90,80%
5	0	30	1	0	38	0	87,70%
6	1	10	1	0	55	1	78,99%
7	1	25	0	0	52	0	76,25%

8	1	26	1	0	33	1	27,95%
9	1	30	1	0	44	1	27,06%
10	0	24	0	1	48	1	18,70%

Nota: Tipo de empresa 1= microempresa, 0=pequeña o mediana. Situación empleados 1=se mantendrá, 0=disminuirá o aumentará. Solicitud financiamiento 1=si, 0=no. Género 1=masculino, 0=femenino.

Los efectos marginales, expresan el cambio de la variable dependiente provocado por un cambio unitario en las independientes, es decir que se ha caracterizado cada una de las variables, en el primer caso: una microempresa, con 15 años en el mercado, que no disminuirá empleados en los próximos meses, que va a solicitar o solicitara financiamiento, es de género femenino y tiene 45 años, indica que tiene una probabilidad del 96,57% de supervivencia en el mercado. En el segundo caso, una microempresa con 6 años en el mercado, con tendencia a disminuir empleados, sin solicitar financiamiento, administrado por el género masculino con 53 años de edad, tiene una probabilidad de 93,89% de sobrevivir en el mercado. En el tercer caso, una microempresa con 3 años en el mercado, que disminuirá empleados, no realizará financiamiento, administrada por el género femenino y con 29 años de edad, tiene una probabilidad de supervivencia en el mercado de 93,09%. En el cuarto caso, una microempresa con un año en el mercado, mantendrá empleados, no solicitará financiamiento, liderada por el género femenino con una edad de 47 años tiene una probabilidad de 90,80% de supervivencia en el mercado. El quinto caso, indica que una mediana o pequeña empresa que tiene 30 años en el mercado va a mantener el número de empleados, sin solicitar financiamiento, dirigido por el género femenino y de 38 años, tiene una probabilidad de 87,70% de supervivencia en el mercado. En el 6,7,8 y 9no caso, se puede identificar que son microempresas, de 10 a 30 años en el mercado, mantendrán el número de empleados, no realizarán financiamiento, guiadas por el género masculino con una edad de 33 a 55 años, tienen una probabilidad de supervivencia en el mercado de 27,06, 27,95, 76,25

y 78,99%. Finalmente, el último caso es una pequeña o mediana empresa con 24 años en el mercado, que disminuirá el número de empleados, solicitara financiamiento, dirigida por el género masculino con 48 años de edad, tiene una probabilidad de 18,70% de supervivencia en el mercado.

3.9. Predicción de probabilidades total e individual

Tomando en cuenta todas las variables del modelo previamente especificadas y todos los individuos de la muestra se estima que existe un 70.10% de probabilidad de que las empresas de San Antonio de Ibarra sobrevivan en el mercado.

3.1. Contratación de la Hipótesis

La crisis económica derivada de la pandemia ha llevado a la suspensión total o parcial de las actividades productivas. Según el estudio la gran mayoría de las empresas del Ecuador y presentan dificultades para mantener sus actividades en los próximos meses, así mismo el impacto financiero genera desconfianza en los clientes, por ello la recopilación de datos en la investigación se considera autosustentable para futuros estudios de la misma malla. Además, se evidencia que el 11,6% de las MIPYMES ubicadas en San Antonio Ibarra cambiaron de giro de negocio como efecto directo de la emergencia sanitaria Covid-19, es decir que la mayoría de establecimientos que cambiaron de giro de negocio lo hicieron hacia la actividad económica de venta de abastos, abarrotes, víveres y alimentos preparados, por lo cual; se rechaza la hipótesis de este estudio.

Propuesta de estrategias para los negocios

Con la información presentada, se estructura la propuesta de estrategias empresariales para las MiPymes de la parroquia de San Antonio, ya que es necesario proponer un conjunto de medidas que las empresas deberán tomar en consideración para lograr mejorar su

rendimiento después de esta emergencia sanitaria. La propuesta de estrategias, se presenta a continuación en la tabla 12:

Tabla 8

Propuesta de estrategias para la MIPYMES de San Antonio de Ibarra

Problemas a resolver	Estrategias	Recursos	Acciones	Responsable	Resultados
Perdida de liquidez por causa de la crisis sanitaria	Procesos de producción y comercialización a nuevos nichos de mercado	Utilización de trabajadores	Control del nivel de producción en forma mensual	Propietario, administrador y empleado	Aumento progresivo de la producción
Disminución de la jornada laboral	Recuperación progresiva de la jornada laboral	Ley humanitaria aprobada por la Asamblea Nacional	Capacitación	Propietario	Incremento gradual de la liquidez
Baja producción y comercialización de sus productos	Optar por créditos en la banca privada.	Apoyo de entidades financieras	Asesorías en los tramites financieros	Propietario	Fortalecimiento y reactivación económica
Escaso conocimiento de tecnología	Estrategias de venta con enfoque digital y automatización en las	Sistemas informáticos (computadores, celulares, internet)	Capacitación al personal sobre el uso de plataformas virtuales	Propietario	Página web dinámica, venta de productos con enfoque digital.

ventas.

Reducción en ventas	Impulsar ventas internet entregas domicilio.	por y a internet)	Sistemas informáticos (computador es, celulares, internet)	Plataforma de comercializac ión mixta para se conecten con sus clientes.	Propietario	Incremento de las ventas.
------------------------	--	----------------------------	--	---	-------------	------------------------------

La propuesta de estrategias presentada, permite mantener de una forma planificada las acciones de mejora, con el propósito de que exista el fortalecimiento económico de las micro, pequeñas y medianas empresas que en este momento necesitan, con ello continuarán ofertando sus productos con la misma calidad de siempre. Con este aporte los negocios tendrán un impacto positivo dentro del mercado, los clientes seguirán apreciando sus productos desde una visión positiva.

CAPITULO IV: Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones y Recomendaciones

- El diagnóstico económico financiero permitió evidenciar que el 88,4% de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra no cambiaron de actividad económica, sin embargo, la emergencia sanitaria afectó en el volumen de las ventas, 7 de cada 10 empresas consideran que les afectó mucho. Así mismo, el 52,7% de los negocios no cuentan con suficiente liquidez financiera para operar al menos los 4 meses siguientes, a pesar de eso el 71,8% de las actividades comerciales ubicadas en San Antonio de Ibarra, no están dispuestas a contraer obligaciones, obtener créditos o solicitarlos, debido a que sus negocios no tienen viabilidad económica por la crisis sanitaria COVID-19.
- De acuerdo a la estimación realizada a través del modelo econométrico, se pudo establecer que, de 6 variables independientes, 4 fueron estadísticamente significativas, por tanto, la edad y endeudamiento aumentan la probabilidad de supervivencia de las MIPYMES en comparación con los años en el mercado y la situación de los empleados que disminuyen la probabilidad de resistencia en el mercado, parcialmente concuerda con la literatura revisada. Además, considerando el tamaño de la muestra y las variables especificadas en el modelo se determinó que existe una probabilidad total de 70,10% de supervivencia de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra.
- El diseñar y proponer estrategias a las MIPYMES de San Antonio, en momentos de crisis sanitaria, tiene el propósito de fortalecer económicamente a través de la producción, competencia y sostenimiento en el mercado. Con las acciones descritas como implementación de herramientas tecnológicas, jornada laboral, entre otros, se tratará de recuperar su producción, lograr un incremento en ventas, mantener las

plazas de trabajo, y continuar aportando al desarrollo económico y social que en este momento necesita tanto la parroquia, la región y todo el país.

- Con relación a la hipótesis planteada en el presente trabajo de investigación, se encontró que el 11,6% de las MIPYMES ubicadas en San Antonio Ibarra cambiaron de giro de negocio como efecto directo de la emergencia sanitaria Covid-19, resaltando que la mayoría que cambiaron de giro negocio lo hicieron hacia la actividad económica de venta de abastos, abarrotes, víveres y alimentos preparados, por lo cual; se rechaza la hipótesis de este estudio.
- Este análisis conlleva a un llamado de atención al gobierno local para la elaboración y ejecución de una agenda de trabajo dedicada a las actividades económicas de San Antonio de Ibarra de modo que impulse el fortalecimiento económico y mejore su competitividad de todas las micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de buscar la reactivación económica y compromiso social, por lo que se deja la presente investigación como instrumento para la continuidad de nuevas investigaciones, en otros sectores económicos.

Referencias Bibliográfica

- Acosta, C. P., Benavides, I. E., & Terán, M. B. (2016). *Fundamentos Básicos Contables*. Sangolquí: Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/11689/1/FUNDAMENTOS%20CONTABLES%20BASICOS.pdf>
- Arce, L. G. (2007). La Supervivencia Como Arma Estrategica En Mercados Turbulentos. *Perspectivas*(19), 61-73. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942453006.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (25 de 12 de 2018). *Cuentas Nacionales Regionales*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/CuentasCantoniales/Index.htm>
- Cano, G. E. (2018). Las TICs en las empresas: evolución de la tecnología y cambio estructural en las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 4(1), 499-510. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6313252.pdf>
- Cao, Y. (2012). A survival analysis of small and medium enterprises (SMEs) in central China and their determinants. *African Journal of Business Management*, 6(10), 3834-3850. Obtenido de <https://academicjournals.org/journal/AJBM/article-full-text-pdf/7B96B9B33900>
- Castro, F. (08 de 04 de 2020). *Estrategias y consejos para Pymes en tiempos de pandemia*. Obtenido de Tecnológico de Monterrey: <https://tec.mx/es/noticias/sonora-norte/institucion/estrategias-y-consejos-para-pymes-en-tiempos-de-pandemia>

Castro, K. O., & Delgado, J. M. (2020). Gestión del talento humano en el desempeño laboral, Proyecto Especial. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 4(2), 684-703.

Obtenido de <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/107/93>

CEPAL. (2020). *América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19. Efectos económicos y sociales*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Obtenido de

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45337/S2000264_es.pdf?sequence=6

Cifuentes, J. (2020). Crisis del coronavirus: impacto y medidas económicas en Europa y en el mundo. *Espaço e Economia*, 9(18), 1-9. Obtenido de

<https://journals.openedition.org/espacoeconomia/12874>

Clavellina, J. L., & Domínguez, M. I. (2020). Implicaciones económicas y para las finanzas públicas por la pandemia de covid-19. *Pluralidad y Consenso*, 10(44), 94-101.

Obtenido de

<http://revista.ibd.senado.gob.mx/index.php/PluralidadyConsenso/article/view/673>

CNN Español. (25 de Marzo de 2020). *¿Qué están ofreciendo los países de América Latina para aliviar la crisis económica por la pandemia de coronavirus?* Obtenido de CNN

Español: <https://cnnespanol.cnn.com/2020/03/25/que-estan-ofreciendo-los-paises-de-america-latina-para-aliviar-la-crisis-economica-por-la-pandemia-de-coronavirus/>

Coba, G. (3 de Abril de 2020). *Las empresas enfrentan falta de liquidez por la emergencia sanitaria*. Obtenido de Primicias:

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/empresas-liquidez-emergencia-coronavirus-ecuador/>

- Da Silva, F., & Núñez, G. (2021). *La libre competencia en la era digital y la pospandemia. El impacto sobre las pequeñas y medianas empresas*. Santiago: CEPAL. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46663/4/S2100020_es.pdf
- Darwin, C. (1921). *El origen de las especies por medio de la selección natural*. Madrid: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. Retrieved from https://www.cervantesvirtual.com/obra-visor/el-origen-de-las-especies-por-medio-de-la-seleccion-natural--0/html/ff008272-82b1-11df-acc7-002185ce6064_2.html#I_2_
- Deloitte. (24 de Marzo de 2020). *10 medidas que deben adoptar las empresas para afrontar una pandemia*. Obtenido de Deloitte: <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/about-deloitte/articles/10-medidas-adopcion-empresas-para-afrontar-pandemia.html>
- Dobson, A., & Carper, E. (1996). Infectious Diseases and Human Population History: Throughout history the establishment of disease has been a side effect of the growth of civilization. *BioScience*, 46(2), 115–126. Obtenido de <https://academic.oup.com/bioscience/article/46/2/115/252374>
- El Comercio. (16 de Mayo de 2020). Ecuador: entre la pandemia sanitaria y la debacle económica. *El Comercio*, pág. 1. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/tendencias/sociedad/ecuador-pandemia-sanitaria-debacle-economica.html>
- Elorza, J. (2020). *Cómo proteger a las mipymes del coronavirus*. Caracas: CAF. Obtenido de <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/04/como-protger-a-las-mipymes-del-coronavirus/>
- Escudero, E. (13 de Noviembre de 2020). *Estrategia empresarial ante el covid-19*. Obtenido de The Logistics World: <https://thelogisticsworld.com/historico/estrategia-empresarial-ante-el-covid-19-2/>

- García, C., Pérez, B., & Navarrete, M. (2020). Las Empresas ante el COVID-19. *Revista de Investigación en Gestión Industrial, Ambiental, Seguridad Y Salud En El Trabajo – GISST*, 2(2), 85-101. Obtenido de <https://www.editorialeidec.com/revista/index.php/GISST/article/view/83>
- Giraldo, M. (12 de Marzo de 2020). *Coronavirus: ¿Cuáles son las estrategias para enfrentar los desafíos en tiempos de crisis?* Obtenido de Genesys: <https://www.genesys.com/es-mx/blog/post/coronavirus-cuales-son-las-estrategias-para-enfrentar-los-desafios-em-tiempos-de-crisis>
- Giraldo, W., & Otero, M. C. (2017). La importancia de la innovación en el producto para generar posicionamiento en los jóvenes. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 25(2), 179-192. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/909/90952679011.pdf>
- Gómez, E. J. (2014). *Ensayos sobre la actividad emprendedora de los jóvenes españoles desde una perspectiva territorial*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona. Obtenido de <https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/283584/ejga1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría*. México: McGraw-Hill. Obtenido de <https://fvela.files.wordpress.com/2012/10/econometria-damodar-n-gujarati-5ta-ed.pdf>
- Guzmán, A. (2020). Marketing B2B y Relaciones públicas durante la pandemia SARS-CoV2. *Revista NEO*, 1. Obtenido de <https://www.revistaneo.com/articles/2020/03/25/marketing-b2b-y-relaciones-publicas-durante-la-pandemia-sars-cov2>

- Hegewisch, A., & Williams, C. (2010). The Female Face of Poverty and Economic Insecurity : The Impact of the Recession on Women in Pennsylvania and Pittsburgh MSA. *Institute for Women's Policy Research*, 1-6. Obtenido de <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.192.3483&rep=rep1&type=pdf>
- Imbaquingo, J., & Andino, R. (2019). *Directorio de Empresas y Establecimientos. Estadísticas de las empresas. Boletín técnico N° 01-2019-DIEE*. Quito: INEC. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2018/Boletin_Tecnico_DIEE_2018.pdf
- Inversor Latam. (31 de Marzo de 2020). *Cómo mantener los negocios durante la pandemia del coronavirus*. Obtenido de Inversor Latam: <https://inversorlatam.com/como-mantener-los-negocios-durante-la-pandemia-del-coronavirus/>
- IPADE. (01 de Agosto de 2020). *Programas de Alta Dirección*. Obtenido de IPADE Business School. : <https://www.ipade.mx/programas/programas-alta-direccion/>
- Johns Hopkins University. (25 de Febrero de 2022). *COVID-19 Dashboard by the Center for Systems Science and Engineering (CSSE) at Johns Hopkins University (JHU)*. Obtenido de Johns Hopkins University: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>
- Laborda, M. (10 de Abril de 2020). *Qué nos dice la historia sobre el impacto económico de las pandemias*. Obtenido de Agenda Pública: <https://agendapublica.elpais.com/noticia/13616/nos-dice-historia-sobre-impacto-economico-pandemias>
- Larreina, S. (2011). La lucha por la supervivencia. *MKMarketing+Ventas*, 54-59. Obtenido de <http://pdfs.wke.es/1/4/5/8/pd0000071458.pdf>

- León, B., Gamboa, J., & Macías, E. (2020). Estrategias de marketing ante pandemias. *E-IDEA Journal of Business Sciences*, 2(6), 32-39. Obtenido de <https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/44/84>
- Manzaneque, M., Banegas, R., & García, D. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial: Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 67-88. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/266204474_Diferentes_procesos_de_fracaso_empresarial_Un_analisis_dinamico_a_traves_de_la_aplicacion_de_tecnicas_estadisticas_cluster
- Martí, F. P. (2000). *La movilidad empresarial en la industria española*. Alcalá: Universidad de Alcalá. Obtenido de https://www.eumed.net/tesis-doctorales/fpm/004562_6.pdf
- Morales, D. E. (2018). *Determinantes de la supervivencia de las MIPYMES en el mercado en la provincia de Imbabura*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/8598/1/02%20IEF%20197%20TRABAJO%20DE%20GRADO.pdf>
- MSP. (01 de Febrero de 2020). *Coronavirus COVID-19*. Obtenido de Ministerio de Salud Pública: [view-source:https://www.salud.gob.ec/coronavirus-covid-19/](https://www.salud.gob.ec/coronavirus-covid-19/)
- Neidhöfer, G. (09 de Junio de 2020). *Consecuencias de la pandemia del COVID-19 en las desigualdades sociales en el largo plazo*. Obtenido de PNUD en América Latina y el Caribe: <https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/es/home/blog/2020/consecuencias-de-la-pandemia-del-covid-19-en-las-desigualdades-s.html>

OMS. (25 de Febrero de 2022). *Preguntas y respuestas sobre la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. Obtenido de Organización Mundial de la Salud:

<https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses>

Ordóñez, M. E., Ruiz, P. I., & Rodríguez, R. T. (2019). Emprendimiento comunitario con enfoque de género: Un estudio en el cantón Cañar. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(4), 148-160. Obtenido de

<https://produccioncientificaluz.org/index.php/racs/article/view/30523/31569>

Organización Internacional del Trabajo. (2020). *Entorno MIPYME: Medidas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe frente a la crisis de la COVID-19*. Lima: Organización Internacional del Trabajo. Obtenido de

Organización Internacional del Trabajo: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_dialogue/---act_emp/documents/publication/wcms_762907.pdf

Ortega, R., & Moreno, R. (2005). *Estrategias competitivas y supervivencia empresarial*.

Barcelona: Universidad de Barcelona. Obtenido de

<https://archivo.alde.es/encuentros.alde.es/anteriores/viiieea/trabajos/o/pdf/ortega.pdf>

Puebla, D., Tamayo, D., & Feijoó, E. (2016). *Supervivencia Empresarial. Factores asociados al cierre de empresas del sector productivo ecuatoriano en el periodo 2009-2015*.

Quito: INEC. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/boletin/Presentaciones_Seminario_Sec_Lab/Supervivencia_empresarial_factores)

[inec/boletin/Presentaciones_Seminario_Sec_Lab/Supervivencia_empresarial_factores_asociados_a_la_muerte_de_empresas_en_Ecuador.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/boletin/Presentaciones_Seminario_Sec_Lab/Supervivencia_empresarial_factores_asociados_a_la_muerte_de_empresas_en_Ecuador.pdf)

Ron, R., & Sacoto, V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: Su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. *Espacios*, 38(53), 1-11. Obtenido de

<https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>

- Santana, L. (2017). Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: Un análisis con modelos de duración. *Revista Innovar*, 27(64), 51-62. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/62368/59315>
- Shin, K., Park, G., Choi, J., & Choy, M. (2017). Factors Affecting the Survival of SMEs: A Study of Biotechnology Firms in South Korea. *Sustainability*, 9(1), 1-18. Obtenido de <https://www.mdpi.com/2071-1050/9/1/108>
- Smith, N., Smith, V., & Verner, M. (2005). Do Women in Top Management Affect Firm Performance? A Panel Study of 2500 Danish Firms. *IZA Discussion Paper*, 1-37. Obtenido de <https://ftp.iza.org/dp1708.pdf>
- Sutton, J. (1997). Gibrat's Legacy. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 40-59. Obtenido de [http://darp.lse.ac.uk/PapersDB/Sutton_\(JEL97\).pdf](http://darp.lse.ac.uk/PapersDB/Sutton_(JEL97).pdf)
- Thornhill, S., & Amit, R. (2003). Learning from Failure: Organizational Mortality and the Resource-based View. *Analytical Studies Branch research paper series*, 202, 1-26. Obtenido de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/11f0019m/11f0019m2003202-eng.pdf?st=vyLhjlCs>
- Vanegas, J., & Pérez, L. (2014). *Análisis comparativo de la supervivencia en pymes: evidencia desde Antioquia y Puebla*. Puebla, México: Universidad Tecnológica Izúcar de Matamoros. Obtenido de <https://studylib.es/doc/8118066/an%C3%A1lisis-comparativo-de-la-supervivencia-en-pymes--evidencia>
- Vargas, A. (2017). *Investigación de Mercados*. Bogotá: Fundación Universitaria del Área Andina. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/326425903.pdf>


Velásquez, M., Castillo, P., & Zambrano, M. (2016). Planificación estratégica de tecnologías de la información y comunicación. *Revista Científica Dominio de la Ciencia*, 2(4), 560-570. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5802866.pdf>

Verikios, G. (2020). The dynamic effects of infectious disease outbreaks: The case of pandemic influenza and human coronavirus. *Socio-Economic Planning Sciences*, 71, 1-15. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0038012120301774?via%3Dihub>

Anexos

Anexo 1

Porcentaje de similitud de plagio de la investigación titulada "El efecto de la crisis sanitaria covid-19 en el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra"



Document Information

Analyzed document	Maria_Montalvo_Trabajo final.docx (D99399214)
Submitted	3/23/2021 11:19:00 PM
Submitted by	
Submitter email	mmmontalvov@utn.edu.ec
Similarity	3%
Analysis address	hgvillares.utn@analysis.arkund.com

Sources included in the report

W	URL: http://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/12474/SalgadoAmado_RaquelCristina_T... Fetched: 3/23/2021 11:44:00 PM	2
W	URL: http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/8598/1/02%20IEF%20197%20TRABAJO%... Fetched: 1/6/2021 2:27:00 AM	9
W	URL: https://tzibalnaah.unah.edu.hn/bitstream/handle/123456789/6544/T-MSc00191.pdf?sequ... Fetched: 10/8/2019 7:41:04 PM	1

Anexo 2

Regresión logística

Logistic regression		Number of obs	=	241	
		LR chi2(6)	=	62.38	
		Prob > chi2	=	0.0000	
Log likelihood = -105.1485		Pseudo R2	=	0.2288	
SuperviveEmpresa	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Tamañodeempresa	17.70476	742.5061	0.02	0.981	-1437.58 1472.99
Añosenelmercado	-.0983561	.0238405	-4.13	0.000	-.1450826 -.0516297
Situaciónempleados	-1.078273	.5696423	-1.89	0.058	-2.194751 .0382059
SolicFinanciam	1.410866	.5061586	2.79	0.005	.4188133 2.402918
Edad	.0317175	.016699	1.90	0.058	-.0010119 .0644468
Género	-.333799	.3536363	-0.94	0.345	-1.026913 .3593155
_cons	-15.72869	742.5065	-0.02	0.983	-1471.015 1439.557

Anexo 3

Odds Ratio

Logistic regression		Number of obs	=	241		
		LR chi2(6)	=	62.38		
		Prob > chi2	=	0.0000		
Log likelihood = -105.1485		Pseudo R2	=	0.2288		
SuperviveEmpresa	Odds Ratio	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Tamaño de empresa	4.89e+07	3.63e+10	0.02	0.981	0	.
Años en el mercado	.9063261	.0216072	-4.13	0.000	.8649509	.9496805
Situación empleados	.3401827	.1937824	-1.89	0.058	.1113863	1.038945
SolicFinanciam	4.099504	2.074999	2.79	0.005	1.520157	11.05539
Edad	1.032226	.0172371	1.90	0.058	.9989886	1.066569
Género	.7161977	.2532735	-0.94	0.345	.3581106	1.432349
_cons	1.48e-07	.0001096	-0.02	0.983	0	.

Anexo 4

Efectos marginales, probabilidad total de supervivencia

Marginal effects after logistic							
y = Pr(SuperviveEmpresa) (predict)							
= .70108474							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X	
Tamaño~a*	.8196003	.02976	27.54	0.000	.761276 .877924	.962656	
Años en~o	-.020612	.22991	-0.09	0.929	-.471221 .429998	11.3983	
Situac~s*	-.1942427	2.68708	-0.07	0.942	-5.46083 5.07234	.792531	
SolicF~m*	.2542269	3.36742	0.08	0.940	-6.3458 6.85426	.282158	
Edad	.0066469	.0742	0.09	0.929	-.13879 .152084	40.1369	
Género*	-.0701197	.77363	-0.09	0.928	-1.58641 1.44617	.473029	

Anexo 5

Test de multicolinealidad

. vif, uncentered		
Variable	VIF	1/VIF
Tamaño de em~a	13.71	0.072917
Edad	10.71	0.093341
Situación de ~s	4.55	0.219976
Años en el me~o	2.97	0.336506
Género	1.92	0.519877
SolicFinan~m	1.38	0.724205
Mean VIF	5.87	

Anexo 6

Test de heterocedasticidad

SuperviveEmpresa	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
SuperviveEmpresa						
Tamaño de empresa	0	(omitted)				
Años en el mercado	-.0605702	.0168462	-3.60	0.000	-.0935881	-.0275522
Situación empleados	-.5901801	.3493513	-1.69	0.091	-1.274896	.0945359
Solic. Financiam.	.8830915	.4622773	1.91	0.056	-.0229553	1.789138
Edad	.0198856	.0103783	1.92	0.055	-.0004554	.0402267
Género	-.1244804	.3810733	-0.33	0.744	-.8713703	.6224095
_cons	1.125805	.6061226	1.86	0.063	-.0621731	2.313784
lnsigma2						
Género	.1339215	.4827958	0.28	0.781	-.8123409	1.080184

LR test of lnsigma2=0: $\chi^2(1) = 0.08$

Prob > $\chi^2 = 0.7798$

Anexo 7

Levantamiento de Campo en San Antonio de Ibarra



Anexo 8

Formato de la encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACAE
CARRERA DE ECONOMÍA
FORMATO DE LA ENCUESTA



OBJETIVO GENERAL: Analizar el efecto económico de la crisis sanitaria Covid-19 en el giro de negocio de las MIPYMES de San Antonio de Ibarra.

POBLACIÓN OBJETIVO: Micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en la parroquia San Antonio de Ibarra.

NOTA DE CONFIDENCIALIDAD: Los datos proporcionados por el informante son estrictamente confidenciales y serán utilizados únicamente para realizar la investigación.

I: DATOS INFORMATIVOS

Nombre del negocio o razón social:

Sector y/o barrio:

Informante:

Propietario

Empleado

Administrador

Género:

Masculino

Femenino

¿A qué grupo étnico pertenece?

Mestizo/a

Blanco/a

Indígena

Montubio/a

Afrodescendiente

¿Cuál es su edad?

II: INFORMACIÓN DEL NEGOCIO

¿Cuál es su máximo nivel de instrucción académica alcanzado ?	Ninguna	<input type="checkbox"/>
	Educación Básica	<input type="checkbox"/>
	Bachillerato	<input type="checkbox"/>
	Educación Técnica y/o Tecnológica	<input type="checkbox"/>
	Educación Superior Universitaria (Tercer nivel)	<input type="checkbox"/>
	Educación Superior Universitaria (Cuarto nivel)	<input type="checkbox"/>
¿Cómo se caracteriza su empresa de acuerdo a el número de empleados o personal?	Microempresa (1-9 empleados)	<input type="checkbox"/>
	Pequeña (10-49 empleados)	<input type="checkbox"/>
	Mediana (50-199 empleados)	<input type="checkbox"/>

1. ¿Cuál es el tipo de negocio al que pertenece su MIPYME?

- Tienda
- Farmacia
- Ferretería
- Artesanías
- Heladería
- Cafetería
- Restaurante
- Bar
- Peluquería
- Micro mercado
- Licorería
- Panadería / Pastelería
- Bazar / Papelería
- Almacén (ropa, zapatos, ropa interior)
- Otra..

2. ¿Cuántos años de funcionamiento en el mercado tiene su negocio? (Por ejemplo: 5)

3. El volumen de las ventas de su empresa ha variado debido a la crisis sanitaria COVID-19:

- Si
- No

4. Considerando la respuesta anterior ¿En qué medida las ventas de su negocio se han visto afectadas debido la crisis sanitaria COVID-19?

- Nada en absoluto
- Poco
- Moderadamente
- Mucho

- Muchísimo

5. Si el volumen de ventas de su negocio ha disminuido ¿Cuáles han sido los principales motivos? (Puede elegir una o varias opciones)

- Imposibilidad de llevar a cabo la actividad
- Falta de demanda
- Falta de suministros
- Otra..

6. ¿Ha tenido que implementar actividades complementarias para aumentar sus ingresos debido a la disminución de las ventas por la crisis sanitaria COVID-19?

- Si
- No

7. Si su respuesta fue si ¿Cuáles fueron esas actividades?

- Venta de artículos de aseo y limpieza
- Implementos y artículos de bioseguridad
- Abastos, víveres, abarrotes
- Frutas, hortalizas y verduras
- Otra..

8. ¿Debido a la incidencia de la crisis sanitaria COVID-19, usted ha pensado o piensa en cambiar de tipo de actividad económica?

- Si
- No

9. Si su respuesta fue si ¿A qué tipo de actividad económica se dedicarían? Por ejemplo: Venta de víveres

10. ¿Qué medidas ha tomado y/o cree que se verá obligado a implementar para poder hacerle frente a la crisis sanitaria del COVID-19? (Puede elegir una o varias opciones en orden de importancia)

- Medidas de protección biosanitaria a trabajadores
- Reducción/distribución jornada laboral
- Despido de personal
- Impago a proveedores/arrendamientos/suministros
- Impago prestamos financieros
- Impago a obligaciones tributarias
- Suspensión temporal de la actividad
- Cierre definitivo
- Todas
- Ninguna

11. ¿Cree que, debido a las consecuencias de esta crisis sanitaria COVID-19, el número de empleados de su empresa en los próximos 4 meses?

- Aumentará
- Se mantendrá
- Disminuirá

12. Si cree que disminuirá. ¿En qué medida?

- Muy poco
- Poco
- Moderadamente
- Mucho
- Muchísimo

13. ¿Considera que su negocio cuenta con suficiente liquidez financiera para operar al menos los 4 meses siguientes?

- Si
- No

14. Respecto a las obligaciones de pago a las que tiene que hacer frente su empresa en los próximos 4 meses ¿Cuáles le preocupan más? (Puede elegir una o varias opciones en orden de importancia)

- Sueldos y salarios
- Impuestos
- Préstamos financieros
- Arrendamientos inmobiliarios
- Proveedores
- Seguridad social
- Todas
- Ninguna

15. ¿Para hacer frente a las obligaciones de pago ha solicitado/solicitará financiamiento?

- Si
- No

16. Si la respuesta fue si ¿a qué tipo de institución financiera?:

- Bancos
- Cooperativas
- Mutualistas
- Familiares y/o amigos
- Otra..

17. ¿Cree que si esta crisis sanitaria COVID-19 se prolonga en el tiempo (mayor a 1 año) puede poner en riesgo la supervivencia de su empresa?

- Si
- No

18. ¿En términos generales, que tan satisfecho está con las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional para ayudar a las MIPYMES en relación con la crisis sanitaria COVID-19?

- Muy insatisfecho
- Insatisfecho
- Neutral
- Satisfecho
- Muy satisfecho

19. ¿El gobierno local (GAD parroquial) ha adoptado algún tipo de medida para ayudar a su negocio en relación con la crisis sanitaria COVID-19?

- Si
- No

20. ¿Si su respuesta fue si, por favor, detalle brevemente las medidas (beneficios) con la que el GAD le ayudado a su negocio?

21. Si esta crisis se prolonga durante los próximos meses ¿Qué medidas adicionales cree que deberá tomar el nuevo Gobierno Nacional para asegurar la supervivencia de las MIPYMES? (Puede elegir una o varias opciones en orden de importancia)

- Ayudas económicas directas a las MIPYMES
 - Suspensión de obligaciones tributaria
 - Habilitar préstamos sin coste/ayudas al arrendador para los arrendamientos de inmuebles comerciales y profesionales
 - Incremento de la cantidad de los préstamos ofertados por la banca pública
 - Reducción de cotizaciones de la seguridad social
 - Todas
-