

IMPACTO ECONOMICO DEL COVID 19 EN LAS PYMES



**Universidad de Artes Ciencias y Comunicación
Facultad de Administración
Carrera de Ingeniería Comercial**

IMPACTO ECONOMICO DEL COVID-19 SOBRE LAS PYMES DE SEATTLE, WA., EE. UU. EN LOS PRIMEROS MESES DEL 2020

**Proyecto de Título para optar al Grado Académico de Licenciada en Ciencias en la
Administración de Empresas y al Título Profesional de Ingeniera Comercial**

Profesor Guía: Francisco Gallardo González

**Estudiante:
Romina Arriagada Patiño**

Santiago de Chile, junio de 2023

IMPACTO ECONOMICO DEL COVID 19 EN LAS PYMES

**IMPACTO ECONOMICO DEL COVID-19 SOBRE LAS PYMES DE SEATTLE, WA.,
EE. UU. EN LOS PRIMEROS MESES DEL 2020**

IMPACTO ECONOMICO DEL COVID 19 EN LAS PYMES

Agradecimientos

A mis seres queridos y profesores,

Hoy me dirijo a todos ustedes con un profundo sentimiento de gratitud y alegría al alcanzar este hito tan importante en mi vida: la culminación de mi proyecto de título.

A mi familia, quiero expresar mi agradecimiento, especialmente a mi marido, Víctor, y a mis hijos, Martín y Tomás. Su amor, apoyo incondicional y comprensión han sido fundamentales durante todo el proceso. Agradezco su paciencia durante las largas horas de estudio y trabajo dedicadas a este proyecto. Gracias por creer en mí, por ser mi refugio en momentos de agotamiento y por motivarme a dar lo mejor de mí en cada paso del camino. A mis padres, gracias por haber estado a mi lado, alentándome, motivándome y brindándome su amor incondicional.

A mis queridos profesores, su sabiduría y orientación han dejado una huella imborrable en mi desarrollo académico y personal.

A todos aquellos que participaron en mi investigación, tanto como colaboradores o como sujetos de estudio, quiero agradecerles sinceramente por su tiempo y disposición. Sus aportes han sido fundamentales para la validez y relevancia de mi proyecto, y estoy verdaderamente agradecida por su participación.

A todos y cada uno de ustedes, les agradezco de corazón por ser parte de mi vida y por contribuir a mi crecimiento personal y académico.

IMPACTO ECONOMICO DEL COVID 19 EN LAS PYMES

Índice

Resumen	7
Introducción	8
Planteamiento del Problema y su Justificación	11
Planteamiento del Problema	11
Pregunta de Investigación	14
Justificación del Tema	15
Justificación Teórica	15
Justificación Práctica	16
Justificación Metodológica	16
Objetivos de la Investigación	18
Objetivo General	18
Objetivos Específicos	18
Hipótesis	19
Hipótesis General	19
Hipótesis Específicas	19
Marco Teórico	20
Fundamentación Teórica	20
Sobre las Pymes	20
Sobre Impacto Económico y Recesión	22
Impactos Económicos de las Pandemias	24

IMPACTO ECONOMICO DEL COVID 19 EN LAS PYMES

Antecedentes Investigativos _____	27
Antecedentes Internacionales _____	27
Antecedentes Nacionales _____	32
Antecedentes Locales _____	35
Marco Contextual _____	36
Generalidades _____	36
Las Pymes en Seattle _____	37
Definición de Términos Básicos _____	40
Crisis Económica _____	40
Efectos Económicos. _____	40
Gestión Financiera _____	41
Pandemia _____	41
Programa de Protección de Cheques de Pago (PPP) _____	41
Subvención para Operadores de Lugares Cerrados (SVOG) _____	41
Marco Metodológico _____	42
Diseño de la Investigación _____	42
Diseño no Experimental _____	42
Enfoque de la Investigación _____	43
Enfoque Cuantitativo _____	43
Tipo de Investigación _____	44
Estudio Descriptivo _____	44
Determinación de Población y Muestras de Estudio _____	45

IMPACTO ECONOMICO DEL COVID 19 EN LAS PYMES

Población _____	45
Marco Muestral. _____	45
Determinación del Tamaño de la Muestra _____	46
Procedimiento del Muestreo _____	47
Recolección de la Información _____	49
Técnicas de Recolección de Datos _____	49
Instrumentos de Recolección de Datos _____	50
Confiability y Validez de los Instrumentos _____	50
Fuentes de Recolección de Información _____	55
Procesamiento de la Información _____	55
Técnicas de Procesamiento de Datos _____	56
Herramientas para el Procesamiento de Datos _____	56
Análisis de la Información _____	57
Análisis del Cuestionario _____	57
Conclusiones _____	133
Recomendaciones _____	140
Referencias Bibliográficas _____	144
Anexos _____	150
Encuesta sobre Impacto Económico del COVID-19 sobre las Pymes de Seattle, WA., EE. UU. en los Primeros Meses del 2020. _____	150

Resumen

Este estudio estableció como objetivo general analizar el impacto económico del COVID-19 en las pymes de Seattle, pertenecientes al Estado de Washington en Estados Unidos en los primeros meses del año 2020. La investigación recurrió a un diseño no experimental porque solo se observó las variables sin la manipulación de ellas, se aplicó de manera transversal, bajo un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo. El tamaño de la muestra fue de 68 pymes, se empleó como técnica la encuesta para recolectar información y el instrumento utilizado fue un cuestionario cerrado para lograr medir las variables de estudio. De acuerdo con los resultados estadísticos descriptivos obtenidos, se aceptó la hipótesis general, es decir, el impacto económico del Covid-19 en las pymes de Seattle, pertenecientes al Estado de Washington en Estados Unidos en los primeros meses del año 2020, ha sido disruptivo.

Palabras Clave: impacto económico – COVID-19 - Pyme – Seattle – crisis – pandemia

Introducción

Actualmente, la epidemia de COVID-19 ha tenido un impacto profundo en términos de salud, sociedad y economía a nivel global. Muchas compañías han experimentado graves consecuencias debido a la crisis sanitaria, lo que ha generado tensiones significativas que podrían afectar su competitividad y supervivencia. Como resultado de esta crisis inesperada, hemos presenciado perturbaciones tanto en la disponibilidad de las cadenas de suministro como en la demanda, debido a una reducción en el consumo, lo cual ha llevado a una disminución de los ingresos corporativos. Esta situación ha causado una reducción en la actividad productiva, lo que ha tenido un impacto negativo en el mercado laboral y ha aumentado el desempleo.

Las previsiones económicas para el 2020 no han hecho más que evidenciar esta desaceleración. La organización Internacional del Trabajo (OIT) estima que esta crisis puede destruir 305 millones de empleos en el mundo OIT (2020). El Fondo Monetario Internacional (FMI) apunta también a una recesión muy grave, en enero de 2020 se esperaba un crecimiento positivo de la renta per cápita en más de 160 países y en abril se estimó que más de 170 países experimentaron un crecimiento negativo.

En este trabajo investigamos cuales han sido los impactos económicos más importantes que se han producido sobre organizaciones de pequeñas y medianas empresas (PYMES) localizados en la zona metropolitana de Seattle. El interés particular en este tipo de establecimientos subyace en que se trata de sectores que son una fuente muy importante de empleo y en situaciones como estas son los primeros afectados ante cualquier política de cierre temporal o de restricciones que limiten la operación de los establecimientos, resultando imprescindible disponer de información sobre el comportamiento de las empresas ante los efectos económicos del COVID-19, para conocer las necesidades y los desequilibrios que pueden producirse y de esta manera gestionar

eficientemente, recursos para impulsar la economía. Debido a que no se cuenta con suficientes estudios de alcance local respecto del tema en estudio, la presente investigación contribuye a ampliar la escasa base informativa existente y contrastarlos con otros estudios similares. Conocer lo que están haciendo otros en situaciones similares a las nuestras, permite tener una perspectiva más amplia sobre la mitigación de los impactos del COVID-19. Para esto es fundamental acercarse tanto a propietarios de empresas, como a toda la población, a los conocimientos más precisos que se puedan construir.

El desarrollo de la presente investigación se describe a continuación:

En el capítulo I, se presenta el planteamiento del problema, y su justificación que guardan referencia con el impacto económico y el COVID-19 donde también se mencionan la pregunta central, objetivos e hipótesis de la investigación

En el capítulo II, se presenta el marco teórico que guardan referencia con el impacto económico y COVID-19, como también fundamentación teórica, antecedentes, marco contextual y definiciones de términos básicos.

En el capítulo III, se presenta la metodología de la investigación, que incluye enfoque, tipo, nivel y diseño aplicado. También, se determina la población, la muestra y las técnicas e instrumentos de recolección de datos.

En el capítulo IV, se presenta los resultados, según las técnicas presentadas en la metodología, asimismo las tablas, figuras, con sus respectivas interpretaciones.

Seguidamente las conclusiones según los resultados obtenidos, que guardan relación con los objetivos e hipótesis de la presente investigación.

Finalmente, se presentan las referencias bibliográficas que dan sustento a toda la información citada en la investigación, y los anexos.

Planteamiento del Problema y su Justificación

Planteamiento del Problema

La pandemia del COVID-19 está generando impactos significativos en diversos aspectos de la sociedad, y uno de los sectores más afectados está siendo el empresarial. En particular, las pequeñas y medianas empresas (pymes) han estado enfrentando desafíos sin precedentes debido a las restricciones que imponen las medidas sanitarias vigentes, generando importantes cambios en la demanda y otras consecuencias económicas ocasionadas por la crisis sanitaria. En este contexto, resulta relevante investigar el impacto del COVID-19 en las pymes de Seattle durante los primeros meses de la pandemia, con el objetivo de comprender las repercusiones económicas y organizativas de estas organizaciones y plantear posibles estrategias de mitigación y recuperación.

Para observar la gravedad del problema del “COVID-19” a nivel mundial, Gómez-Pineda (2020) señalan que las estimaciones hasta ahora indican que el virus podría reducir el crecimiento económico hasta en un 2.0% por mes si las condiciones actuales persisten. De acuerdo con World Trade Organization, (April 2020) el comercio mundial también podría caer entre un 13% y un 32%, dependiendo de la profundidad y el alcance de la recesión económica mundial. En este contexto las pequeñas y medianas empresas (pymes) no son una excepción, han sido golpeadas por esta crisis sanitaria, al punto de limitar su competitividad y supervivencia, puesto que lógicamente, por sus características, reciben con mayor fuerza los impactos de esta pandemia.

En el caso de Estados Unidos, el impacto de la pandemia ha sido duro. Según un análisis realizado por los economistas de Goldman Sachs estimaron que Estados Unidos experimentará una disminución general del producto interno bruto del 3,8% para el 2020 debido al virus (Hatzius et al.2020). En cuanto a las pequeñas empresas del mismo país, una encuesta realizada en etapa temprana, por MetLife y la Cámara de Comercio de EE. UU., sobre el Impacto del COVID-19 en

la Comunidad de Pequeños Empresarios, una de cada cuatro pequeñas empresas, equivalente al 24% de los encuestados informa ya haber cerrado temporalmente y entre los que aún no lo han hecho, el 40% informa que es muy probable que cierren temporalmente en las próximas dos semanas.

En el Estado de Washington, la situación no ha sido diferente, un estudio sobre los Impactos Económicos Anticipados a Corto y Largo Plazo, realizado por Business Health Trust, (2020), asegura que todas las industrias se verán afectadas. Además, en su estudio agregan que la cuarentena, el cierre de oficinas y un cambio severo en los patrones de gasto resultan pérdidas inmediatas para las pymes, sobre todo las basadas en el consumidor directo.

En relación con lo acontecido a nivel internacional, nacional y estatal, Seattle también se ha visto afectado por esta crisis global. Business Health Trust, (2020) en su estudio sobre los Impactos Económicos Anticipados a Corto y Largo Plazo, asegura que las pequeñas empresas están cerrando y recortando horarios para reflejar la caída abrupta de las ventas debido a estos cierres. Los costos económicos del virus y el distanciamiento social afectan a todos los sectores de la economía local. Un estudio sobre el Análisis de Impactos Económicos del COVID-19 en la Región de Seattle, realizado por The Chamber, (2020), asegura que las empresas más afectadas son las que brindan servicios orientadas al consumidor, como restaurantes y hoteles, es decir, pequeñas y medianas empresas que, al tener menos recursos y reservas de efectivo, les resulta más difícil lidiar con las caídas repentinas en las ventas y la incertidumbre económica. Según las estimaciones producidas por Opportunity Insights, una plataforma de datos sin fines de lucro con sede en la Universidad de Harvard, muestran que los ingresos de las pymes en el área metropolitana de Seattle se han mantenido en niveles muy por debajo del nivel previo al inicio de la pandemia. A mediados

de mayo, habían caído un 44,8% los ingresos entre todas las pequeñas y medianas empresas, y casi un 60% entre las de ocio y hotelería.

El presente trabajo destaca los efectos económicos que se han ido desatando, a raíz de la crisis del COVID-19, sobre las pymes del área de Seattle, WA, Estados Unidos, en etapa temprana. La letalidad, velocidad de contagio, y la falta de tratamiento farmacéutico del COVID-19 ha hecho que se cree la necesidad por parte de la OMS de diseñar una serie de medidas que permitan a los países transitar de la forma más segura posible por esta crisis, obligando a los gobiernos de los diferentes países del mundo a tener que adoptar dichas medidas sanitarias de protección y prevención para evitar la propagación del virus, en función de la velocidad de transmisión y de sus repercusiones sobre la ocupación del sistema de salud.

Estas medidas, como confinamiento obligatorio, cierres temporales de empresas, restricciones de movilidad y distanciamiento social, si bien, son completamente necesarias, han ido causando innumerables consecuencias económicas e interrupciones sin precedentes en la economía de Seattle, especialmente en las pymes, que a primera vista no son claras y generan mucha incertidumbre. La escasa información que se maneja sobre los efectos económicos del COVID-19 en las pequeñas y medianas empresas, no nos permite tener exactitud del escenario y el daño real de esta crisis en las organizaciones.

La presente investigación tiene por objeto analizar el impacto económico del COVID-19 en las pymes de Seattle en etapa temprana, abordando un estudio basado en la experiencia directa de las pymes, mediante la elaboración de una encuesta que nos permita entender cómo ha afectado la crisis sanitaria a aspectos clave de las pymes, como el empleo, las ventas, los indicadores económicos y financieros, y la internacionalización de las empresas. Además, se pretende

identificar las principales medidas y estrategias adoptadas por las pymes para enfrentar los desafíos generados por la pandemia y así comprender un poco más las reacciones de este tipo de negocios frente a la contingencia. Estudiar nuevas medidas que contribuyan a la mitigación de la crisis y a la reactivación de las pymes. Y por último, se describir el impacto de las medidas de ayuda del gobierno en las pymes.

Pregunta de Investigación

El planteamiento de la pregunta de investigación tiene muchas ventajas, ya que minimiza distorsiones y ambigüedades que pueden existir en el proceso de la investigación y a la hora de interpretar los resultados (Christensen, 1980 citado en Hernández, Fernández, & Baptista, Metodología de la Investigación, 2006). Ante lo expresado en el problema, la pregunta que sintetiza esta investigación es:

¿Qué impacto ha tenido la pandemia del COVID-19 sobre las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Seattle, en el Estado de Washington, EE. UU. en los primeros meses del año 2020?

Justificación del Tema

Actualmente todas las economías del mundo se han visto golpeadas fuertemente por el impacto económico de la pandemia causada por la enfermedad COVID-19. La infección del virus SARS- CoV-2 se ha diseminado con rapidez e intensidad generando gran número de muertes en varios países del mundo, desde su inicio en diciembre de 2019 en la ciudad de Wuhan, provincia de Hubei, China, a la fecha. Su rápida propagación y gravedad motivó a que la Organización Mundial de la Salud la declarara pandemia en marzo de 2020. A raíz de esto se ha ido desarrollando un escenario de incertidumbre, acompañado de miedo y desinformación, para todos, especialmente para las pymes. Quienes, debido a las restricciones que imponen las medidas sanitarias vigentes, y la falta de experiencia ante estos fenómenos, han debido enfrentar diferentes dificultades en el normal funcionamiento de sus operaciones. Si bien, en general, presentan grandes probabilidades de sobrevivencia y crecimiento en el parque empresarial de Seattle, en circunstancias como estas el escenario podría ser completamente diferente y tener además implicaciones para otras regiones, si es que no se tiene claridad de como continuar o manejar este complejo escenario pandémico.

Justificación Teórica

Desde un punto de vista teórico el estudio tiene enorme relevancia por lo novedoso y sin precedentes del fenómeno, lo que motiva a que la literatura relativa sea muy limitada. El marco teórico existente sobre los impactos económicos de pandemias anteriores no es capaz de capturar en su totalidad los rasgos específicos de este brote. Esta investigación permite construir nuevos enfoques teóricos para comprender con mayor profundidad, como un factor externo como la pandemia, puede llegar a modificar comportamientos económicos incidiendo directamente, en la continuidad de una empresa. Dichos enfoques teóricos se transformarán en fuente de referencia para continuar investigando y de esta manera ampliar la escasa base informativa existente sobre los

impactos del Covid-19 en las pequeñas y medianas empresas de la zona y contrastarlos con otros estudios similares.

Justificación Práctica

Desde un punto de vista práctico, esta investigación es conveniente porque permite afianzar un mayor conocimiento, sobre las diferentes acciones, instrumentos de apoyo y estrategias que se han ido creando y/o utilizando por pequeñas y medianas empresas y que se pueden implementar o mejorar en el camino por otras pymes o por el mismo sector público; y de esta manera contrarrestar en la medida de lo posible, los diferentes efectos negativos de esta pandemia, en estas organizaciones. Las pymes, están entre los segmentos empresariales más afectados por esta crisis, y, sin embargo, cumplen un papel clave en la provisión de productos y servicios esenciales para la población en este difícil escenario.

Esta investigación busca proporcionar información que será útil para toda la comunidad de las pequeñas y medianas empresas o para quienes necesiten de estos antecedentes y quieran mejorar sus conocimientos sobre el impacto de esta pandemia en las pymes.

Justificación Metodológica

Este trabajo se justifica desde el punto de vista de la metodología en entregar un método que favorece la compatibilización para futuras metodologías. Esto facilitará la conducción de futuras investigaciones, como la realización de análisis conjuntos, comparaciones entre periodos temporales concretos, conocimientos sobre las diferentes reacciones de este tipo de negocios y evaluaciones sobre las intervenciones de mitigación de la crisis, por parte del gobierno. La investigación es viable en términos financieros, pues se dispone de los recursos necesarios para

llevarla a cabo, en su mayoría asignados a la membrecía de archivos académicos para realizar el trabajo de escritorio.

Este estudio, es desarrollado en Seattle, una de las ciudades más grande del estado de Washington, en el noroeste de Estados Unidos. Es la 15.^a más poblada del país y la mayor del noroeste del Pacífico. Seattle se convierte en un interesante foco de investigación, dado que fue aquí donde comenzó el primer caso de Coronavirus en Estados Unidos y por lo tanto la convierte en la primera ciudad en mostrar importantes cambios económicos en las pequeñas y medianas empresas.

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar el impacto económico del COVID-19 en las pymes de Seattle, pertenecientes al Estado de Washington en Estados Unidos en los primeros meses del año 2020.

Objetivos Específicos

Objetivo Específico 1. Estimar el impacto económico que ha tenido el COVID-19 sobre el empleo, ventas, indicadores económicos y financieros e internalización de las pequeñas y medianas empresas.

Objetivo Específico 2. Identificar las principales medidas y/o estrategias adoptadas por las pymes para enfrentar la pandemia.

Objetivo Específico 3. Estudiar nuevas medidas que contribuyan a la mitigación de la crisis y a la reactivación de las pymes.

Objetivo Específico 4. Describir el impacto de las medidas de ayuda del gobierno en las pymes.

Hipótesis

Hipótesis General

El impacto económico del Covid-19 en las pymes de Seattle, pertenecientes al Estado de Washington en Estados Unidos en los primeros meses del año 2020, ha sido disruptivo.

Hipótesis Específicas

Hipótesis Específica 1. El empleo, las ventas, los indicadores económicos y financieros y la internalización de las pymes se ven afectados negativamente por el impacto del Covid-19

Hipótesis Específica 2. Las principales medidas y/o estrategias adoptadas por las pymes para enfrentar la pandemia se focalizan en la reconversión y la flexibilidad de su modelo de negocio.

Hipótesis Específica 3. La implementación de nuevas medidas financieras, normativas y de estímulo de los mercados, contribuirán a la mitigación de la crisis y a la reactivación de las pymes.

Hipótesis Específica 4. Las medidas de ayuda entregadas por el gobierno a las pymes son indispensables para mantener activos estos negocios.

Marco Teórico

Fundamentación Teórica

Sobre las Pymes

Definir el término pyme depende, entre otras cosas, de la realidad y definición que posee cada país (Rojas, 2017); sin embargo, los autores Wainsten y Casal (2012), indican que se puede conceptualizar a las pymes según sus características principales, entre las cuales encontramos que una pyme es una transición en la vida de una organización, entendiendo con esto, que puede con el pasar del tiempo, involucionar, o evolucionar en la actividad desarrollada. Cada una de estas empresas son generalmente emprendimientos familiares tomados por herencia o iniciativa propia y con un grado de participación reducido en los mercados que actúan. Por otro lado, son empresas con un alto grado de flexibilidad y adaptación a los cambios de contexto, adecuando con cierta facilidad su estructura a las condiciones cambiantes de la economía. Tienen un gran volumen de empleo sobre el total de la población económicamente activa, producen a un bajo costo en comparación con empresas de mayor envergadura facilitando el acceso a sus productos y servicios. Las pymes son identificadas por una gran cantidad de autores (Mead y Liedhol, 1998; Tybout, 2000) como una fuente principal de empleo e ingresos. No obstante, en términos de competitividad y productividad, este tipo de organizaciones muestran bajos niveles y baja producción en escala. Mientras que el bajo rendimiento podría atribuirse a circunstancias desventajosas que forman parte del entorno, estudios con trabajo de campo han reconocido problemas en las organizaciones especialmente vinculados al manejo gerencial (Bloo et al, 2010).

Dentro del análisis de las pymes una primera aproximación debe hacerse respecto de los rasgos fundamentales de este tipo de empresa, independiente de las métricas seleccionadas para su clasificación. En este aspecto la elaboración de Johnson y Scholes (1997) sobre la caracterización

de la pequeña y mediana empresa resulta de notable relevancia para los fines ya planteados. Las pequeñas y medianas empresas suelen carecer de procesos estandarizados y las decisiones suelen reposar en liderazgos personalizados. Las decisiones sobre estrategias empresariales pueden verse impactadas en gran medida por la experiencia de aquellos directores que están a la cabeza de la operación. Hay alta probabilidad de que sean los dirigentes jerárquicos o el mismo fundador de la empresa el que establece los nexos con el o los clientes y el mercado, y que a partir de su experiencia personal y su criterio subjetivo ejerza la mayor influencia sobre las estrategias a seguir. En este contexto de alto personalismo, los criterios y las orientaciones del personal jerárquico, que suelen ser dueños de la empresa, son de gran relevancia. Incluso puede suceder que cuando la dirección actual no tenga propiedad directa sobre los activos, los valores de los fundadores persistan. Una cualidad de las pequeñas y medianas empresas es que tienden a concentrar sus operaciones en un único mercado o en conjunto limitado de mercados, y que con altas probabilidades lo haga con una oferta limitada de productos y servicios. Al mismo tiempo, son pocas las pymes que tienen una estructura tal que les permita tener una oficina dedicada a la exploración de conductas del consumidor e investigación de mercado, con lo cual no disponen de analítica suficiente para respaldar sus decisiones. Tienen mayores dificultades de acceder a fuentes de financiación externa como así también de contar con recaudación de fondos a través de hacerse pública, es decir, empezar a cotizar en bolsa. El hecho de tener un crédito más limitado hace que su relación con las instituciones bancarias sea crítica, y que se requieran programas especiales para que este tipo de empresas pueda acceder a la mencionada financiación para poder ampliarse o ampliar su operación.

Existen variaciones tanto en la órbita nacional y regional. La United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2006) coincide con la preocupación por una dispersión de los criterios, y una falta de acuerdos en el mundo académico y empresarial. Según la Organización

Internacional del Trabajo (OIT), no hay una única definición que pueda encapsular todos los aspectos que construyen una pequeña o mediana empresa como tampoco las diferencias entre empresas, sectores o países con distinto grado de desarrollo.

Sobre Impacto Económico y Recesión

Para comprender mejor la conceptualización del impacto económico negativo y la recesión es importante comprender su dinámica más natural, el ciclo de negocios. Las fluctuaciones en la producción o en una actividad económica nacional alrededor de una tasa de crecimiento de largo plazo se llaman ciclos de negocios. Los ciclos de negocios duran desde varios meses a varios años. Dentro de este plazo, hay cuatro períodos significativos, el período de expansión económica, seguido por el período de recesión, la contracción y la revitalización económica (West, 1990). La parte más discutida del ciclo de negocios es la recesión. Una de las definiciones más habituales de recesión es la que se usa en términos prácticos. Según esta se entiende por recesión un período de tiempo cuando el PIN de una nación se reduce por al menos dos cuatrimestres consecutivos en una comparación cuatrimestre a cuatrimestre. Algunos otros factores, como el nivel de ingresos reales, el empleo, la producción industrial y las ventas mayoristas y minoristas también se usan para determinar si una economía se encuentra en recesión o no (Rachlin, 2009). Cuando una depresión es muy acentuada y dura por un largo período de tiempo se la conoce como una depresión. Las recesiones suelen compararse a partir de indicadores macroeconómicos como la caída del PIB, la duración, la caída de la producción industrial o índices en los mercados de acciones para determinar la profundidad del fenómeno (Barufaldi, 2008; Eichengreen y O'Rourke, 2010).

Por su parte, el shock económico tiene una naturaleza diferente a la que es propia de la recesión, siendo ésta última un fenómeno de largo plazo. Un shock económico se caracteriza por un cambio brusco en las condiciones macroeconómicas (Tybout y Bark, 1988) causado en su

mayoría por un hecho puntual desestabilizante, manifestado en condiciones de intercambio cambiantes, inflación y aumento o caída de las tasas de interés (Mackowiak, 2007). La opinión más frecuente entre los académicos es que los shocks están impulsados por eventos exógenos impredecibles y sin precedentes, tal como es posible caracterizar a la pandemia del COVID-19. Sin embargo, no todos los países son igualmente vulnerables a este tipo de impactos. Los mercados emergentes suelen ser afectados por shocks exógenos que son transmitidos desde mercados desarrollados (Hong, Lee y Tang, 2010). Los shocks económicos generalmente involucran una caída abrupta de la disponibilidad de capital y una profunda recesión en la demanda del mercado. Una detención abrupta ocurre cuando el capital de un momento a otro se retira de una economía que se sostenía en la inversión externa fluida, lo que conduce a una reversión en el balance de cuenta (Calvo, 1998).

A partir de la idea de shock económico es posible pensar también en el concepto de vulnerabilidad económica, es decir, cuál es el nivel de exposición a shocks externos. Existe evidencia empírica, como la provista por Atkins, Mazzi y Easter, (2000) de que los estados más pequeños se caracterizan por altos niveles de apertura económica y concentración de las exportaciones. Esto conduce a una mayor exposición a los shocks económicos, es decir a mayor vulnerabilidad, lo que constituye una desventaja para el desarrollo económico al amplificar el elemento de riesgo en el proceso de crecimiento, sin necesariamente comprometer la viabilidad general. Cordina (2004) demuestra que un riesgo creciente puede afectar adversamente el crecimiento económico siendo que los efectos negativos de los shocks hacia abajo serían conmensurablemente más grandes que aquellos shocks positivos. Los altos niveles de fluctuaciones en el PIB y en las ganancias por exportación registradas por muchos estados pequeños se consideran una de las manifestaciones de exposición a los shocks exógenos.

Impactos Económicos de las Pandemias

Han existido cuatro grandes pandemias en los últimos dos siglos, previo a la existencia del COVID-19: en 1889, 1918, 1957 y en 1968. Entre 1889 y 1892, un virus del tipo H2N2 que se inició en el Turkeistán alcanzó rápidamente Berlín y París, luego Estados Unidos y finalmente países asiáticos. El virus de 1918, conocido como la gripe española, emergió en realidad en Kansas, Estados Unidos, y en poco tiempo alcanzó Europa. Este virus mató entre el 2 y el 5,5% de toda la población mundial, y más de la mitad de los muertos eran adultos jóvenes. Las muertes totales, aunque el seguimiento estadístico no era tan bueno, fueron entre 35 y 100 millones.

En 1957, la gripe asiática brotó en China y rápidamente se difundió por el mundo entero. Sin embargo, las muertes directamente relacionadas con el virus eran bajas, aunque en el mediano plazo, entre el 20% y el 25% de las muertes eran causadas por la neumonía viral. En 1968, el virus H3N2 comenzó en Hong Kong y alcanzó Estados Unidos y Japón en pocos meses. La proporción de este virus era alta, cercana al 20%.

Sobre todas estas experiencias y otras epidemias generalizadas a nivel regional existen estudios que se proponen estimar los impactos y costos económicos. Las experiencias previas con pandemias y epidemias en el mundo nos han legado elaboraciones teóricas y miradas académicas que nos entregan un marco para la reflexión sobre la actual situación. Por ejemplo, la erupción de casos de Ébola, como otras emergencias sanitarias, ilustró de manera nítida el rol del contexto ecológico, social, político y económico en el que la enfermedad emerge y las consecuencias que de ella se desprenden para el tejido social. Los cambios antropogénicos crecientes en conjunto con una red cada vez más global e hiperconectada de viajes y negocios, permiten que patógenos zoonóticos, es decir, que tienen origen en animales en contacto con las personas, invadiendo el organismo humano con una creciente frecuencia. Redes internacionales más estrechas y conectadas

nos vuelven más vulnerables ante este tipo de circunstancias. Esto significa que las pandemias ya no sólo pertenecen al terreno de la salud pública y de la medicina clínica, sino también, forman parte del tejido social, como tema de desarrollo y de seguridad global (Castillo-Chávez, Curtiss, Daszak et al, 2015).

La gripe española de 1918, que guarda cercanas similitudes con el COVID-19, aunque de menor alcance, ha provisto condiciones para establecer análisis de los impactos económicos que surgen de la pandemia. Esta eventualidad fue una de las pandemias más severas de la historia de la humanidad, pero no ha recibido suficiente atención desde el punto de vista de la literatura económica, que podrían habernos preparado en mayor medida para el nuevo escenario. Esta gripe se presentó durante un período muy corto de tiempo, lo que facilita la identificación de los efectos económicos y sirve como una prueba útil de los efectos de un shock sobre la variable salud en los resultados económicos. Esta pandemia significó en primera instancia un fuerte shock sobre la oferta laboral, pero más allá de este aspecto, por lo aleatorio de su impacto geográfico y su intensidad entregan un buen marco para evaluar las consecuencias macroeconómicas.

En un estudio sobre el impacto de la gripe española en Suecia, los autores Karlsson, Nilsson y Pichler (2014) encuentran que la pandemia tuvo un impacto negativo fuerte en ingresos de capital, y este impacto parece ser una combinación de respuestas inmediatas y de medio término. Con respecto a la cantidad de muertes causadas, la gripe española es una de las calamidades más severas que hayan afectado a Suecia. Mató a cerca de 38.000 individuos, lo que representaba cerca del 1% de su población. Como en otras partes del mundo, las tasas de prevalencia de la gripe común eran más extensas, pero se cree que la mortalidad en el caso de esta variedad de gripe alcanzaba al 2% de todos los infectados. La caída económica de 1920 como consecuencia de la pandemia tuvo efectos asimétricos entre las áreas urbanas y rurales: en particular, la agricultura sufrió de un

descenso en los precios cuando los mercados de importación abrieron después de la guerra. De acuerdo con las estimaciones, los recortes de capital fueron entre el 5% y el 6%. En cuanto a hogares por debajo del ingreso mínimo, es decir, hogares pobres, se encontró un efecto fuerte, que se percibe una vez que la gripe ya estaba retrayéndose en 1920. Se detecta un incremento del 11% en los hogares pobres. El análisis de los autores muestra que la pandemia no disminuyó las posiciones de trabajo, sino que las incrementó en el sector industrial a nivel regional. Es un hallazgo que sugiere claramente que la pandemia condujo a una reducción significativa de la calidad promedio de los trabajadores. El ajuste en el mercado laboral está entre los resultados del estudio.

Los impactos económicos del COVID-19 parecen seguir lecciones previamente aprendidas en relación con otras enfermedades difundidas. Las afectaciones sobre la economía pueden ser en una naturaleza triple: en primer lugar, afectando la producción (la oferta), creando disrupciones de mercado y en la cadena de suministro y por su impacto específicamente financiero sobre empresas y mercados. Principalmente, sobre la demanda en este último caso. Como se vio en pandemias anteriores, el cierre de fábricas y centros productivos en zonas afectadas por la enfermedad conduce de inmediato a una contracción en la oferta macroeconómica de bienes y servicios, conduciendo entonces a bajos niveles de producción general, precios altos o un proceso en algunos países de estanflación, término que combina el estancamiento con la inflación. El primer movimiento económico mencionado conduce entonces a una contracción de la demanda. Cuando se presentan perturbaciones del lado de la oferta, por el cierre de fábricas y de espacios productivos, los consumidores comienzan a reducir su gasto, haciendo que la curva de la demanda se contraiga hacia adentro, reduciendo el PIB, amplificando el desempleo y moderando los incrementos de precio. Según Maital (2019), parte de esta pérdida en la demanda se recupera con el retorno a la normalidad y tiene una naturaleza temporaria.

Antecedentes Investigativos

Para el desarrollo de este análisis se procedió a consultar diferentes trabajos que guardan relación con la pertinencia de esta investigación a fin de establecer el impacto económico que ha causado el COVID-19 en las pymes de Seattle y de esta manera entregar mayor conocimiento de la situación actual que aqueja a pequeñas y medianas empresas de la zona.

Antecedentes Internacionales

Consejo General de Colegios Oficiales de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de España y Consejo General de Economistas de España (COGITI & CGE, 2020) elaboraron un estudio, publicado como libro digital denominado Impacto Económico de la COVID-19 sobre la empresa en España. Su objetivo se centró en aportar información sobre cómo está impactando la crisis generada por la COVID-19 en el tejido empresarial de España. La muestra estuvo conformada por 1.225 empresas españolas, 670 firmas y despachos profesionales de Economistas y 492 de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales, lo que arroja un total de prácticamente 2.400 respuestas válidas. El instrumento que se utilizó fue una encuesta online consistente en un cuestionario autoadministrado. El trabajo de campo se realizó desde el 11 de mayo hasta el 4 de junio de 2020. Esta investigación concluye que todos los datos sobre empleo y la maltrecha situación económica de las empresas, están necesitadas de estímulos y políticas fiscales y laborales, acordes a la situación excepcional que se está viviendo. Por ende, hace peligrar la competitividad e incluso la supervivencia de muchas, compañías.

European Central Bank (ECB, 2020) realizó la Survey on the Access to Finance of Enterprises, en Europa, aplicada entre el 2 de marzo y el 8 de abril de 2020, con información entre octubre de 2019 y marzo de 2020, y una muestra de 11 236 empresas, entre las que se encontraban 10 287 negocios con un promedio de 250 empleados. Esta encuesta se hace periódicamente y en

esta oportunidad adaptó el instrumento a las necesidades coyunturales, y su aplicación coincide con el primer pico de contagios en países como España, Italia, Francia o Alemania, que se presentó a finales de marzo y comienzos de abril. Entre sus resultados se destaca la caída en las ventas netas en -2% en la Zona euro, con efectos más agudos en Italia (-19%), Eslovaquia (-11%), Grecia (-6%) y España (-5%), mientras que se presentan aumentos en Francia (1%) y Alemania (3%). Las ganancias se redujeron en -15% en la zona, impulsadas por el desempeño de Italia (-36%), Grecia (-28%), Eslovaquia (-23%) y España (-20%). En relación con la solicitud de créditos, se encontró un crecimiento en la demanda de préstamos bancarios de 8%.

Dai et al. (2020) en un estudio denominado *The Impact of Coronavirus on China's SMEs: Finding from the Enterprise Survey for Innovation and Entrepreneurship in China*, el 10 febrero de 2020 (fecha cercana a su pico de casos), con una muestra de 2668 empresas, encontró entre sus principales hallazgos que el 80% de las empresas encuestadas no había reanudado operaciones al momento de aplicar la encuesta, el 20% sería incapaz de aguantar más allá de un mes, de acuerdo con el capital de trabajo que poseía, y el 64% no podría resistir más de tres meses. En el estudio preguntaron sobre las políticas que necesitaban las empresas y advierten comportamientos diferentes de acuerdo con el sector. Señalan que más del 70% de las empresas de servicios a los hogares requiere alivios en los arriendos, mientras en la industria pesada este porcentaje es de 40%, razón por la cual en la industria pesada hay una mayor importancia relativa de la devolución de impuestos como el IVA. En las industrias ligeras y las de servicios a las empresas, la presión en costos se presenta mediante los salarios; el 30% de estos empresarios considera que las medidas que más necesitan son los descuentos en la seguridad social. En cuanto a los apoyos financieros, las industrias ligeras y pesadas los consideran más importantes que en las empresas que prestan servicios a hogares y empresas.

Adda (2015) menciona en su estudio *Economic Activity and the Spread of Viral Diseases: Evidence from High Frequency Data* tres temas principales:

¿cuáles son las consecuencias no deseadas de la actividad económica en la propagación de infecciones?

¿cuán eficientes son las medidas que limitan los contactos interpersonales?

¿cómo asignamos nuestros escasos recursos para limitar su propagación?

Para responder a estas preguntas, se utilizaron datos novedosos de alta frecuencia de Francia sobre la incidencia de una serie de enfermedades virales en el espacio, para diferentes grupos de edad, durante un período de un cuarto de siglo. Además, se utilizaron variaciones cuasi experimentales para evaluar la importancia de las políticas que reducen los contactos interpersonales, como el cierre de escuelas o el cierre de redes de transporte público. Este estudio demostró que, si bien dichas políticas reducen significativamente la prevalencia de enfermedades, encontraron que no son rentables. Comprobaron también que las expansiones de las redes de transporte tienen costos de salud significativos al aumentar la propagación de virus y que las tasas de propagación son procíclicamente sensibles a las condiciones económicas y aumentan con el comercio interregional. Dicho estudio claramente aporta importante información que permite comparar con actuales políticas que dicen, reducen el contagio. Es la fundamentación teórica dentro de la cual se enmarcó la investigación realizada. Es decir, es una presentación de las principales escuelas, enfoques o teorías existentes sobre el tema objeto de estudio, en que se muestre el nivel del conocimiento en dicho campo, los principales debates, resultados, instrumentos utilizados, y demás aspectos pertinentes y relevantes para el tema de interés.

Bouey (2020) en el estudio denominado Evaluación del Impacto del COVID-19 en Pequeñas y Medianas Empresas, realizado en Estados Unidos entrega su testimonio con el objetivo de evidenciar el impacto del brote de coronavirus en la economía de las pequeñas y medianas empresas de China. Al ser este país el primero en verse afectado por el nuevo coronavirus, los patrones y acciones epidémicas de China combinado con el impacto en las PYME de este país, nos pueden proporcionar algunas ideas útiles para realizar mi trabajo.

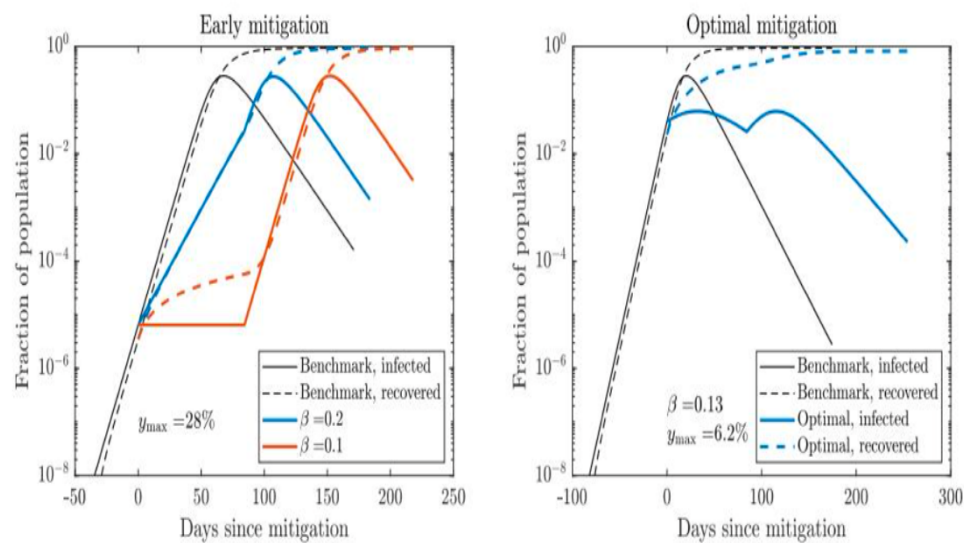
Amir (2020) en un documento realizado por su propia autoría, denominado *COVID-19 Pandemic: A Snapshot of Global Economic Repercussions and Possible Retaliation* [Pandemia de COVID-19: una instantánea de las repercusiones económicas mundiales y las posibles represalias] proporciona una fotografía del desastre económico mundial, centrándose especialmente en las principales regiones (China, EE. UU. e Italia) debido al COVID-19 y las posibles respuestas económicas para mitigar la gravedad de esta pandemia. Finalmente, el documento manifiesta que contener las iniciativas y la economía de las pandemias no es suficiente para vencer al nuevo coronavirus (COVID-19) sin la solidaridad y el consenso entre las naciones de todo el mundo. Este documento nos proporciona gran utilidad al entregar información valiosa sobre posibles respuestas económicas en medio del shock del COVID-19 y de estrategias de recuperación.

Toda (2020), realizó un análisis denominado Susceptible-Infected-Recovered (SIR) Dynamics of COVID-19 and Economic Impact [Susceptible-Infectado-Recuperado (SIR) Dinámica de COVID-19 e Impacto Económico]. Su objetivo central es ayudar a la toma de decisiones, analizar la situación actual y predecir el futuro cercano. Esto a través de la construcción de modelos matemáticos simples. El primer modelo utilizado es el de Kermack y McKendrick (1927) Susceptibles-Infectados-Recuperados (SIR) en la figura 1. Este estudio lo utilizó para predecir la evolución de la pandemia COVID-19. El segundo tipo utilizado, es un modelo estilizado

de fijación de precios de activos basados en la producción. Este autor en su estudio concluye que el COVID-19 se está extendiendo en muchos países. En los primeros meses del 2020, la tasa de transmisión es muy alta, incrementando exponencialmente el número de pacientes, es por esto, vital controlar la tasa de contagios mediante una política óptima en donde se introduzcan medidas de mitigación solo hasta que una fracción suficiente de la población esté infectada. En cuanto al impacto económico predice que el precio de las acciones disminuye temporalmente en un 50 % durante la epidemia, y el mercado se mantendrá infravalorado en un 10% por alrededor de un año.

Figura 1

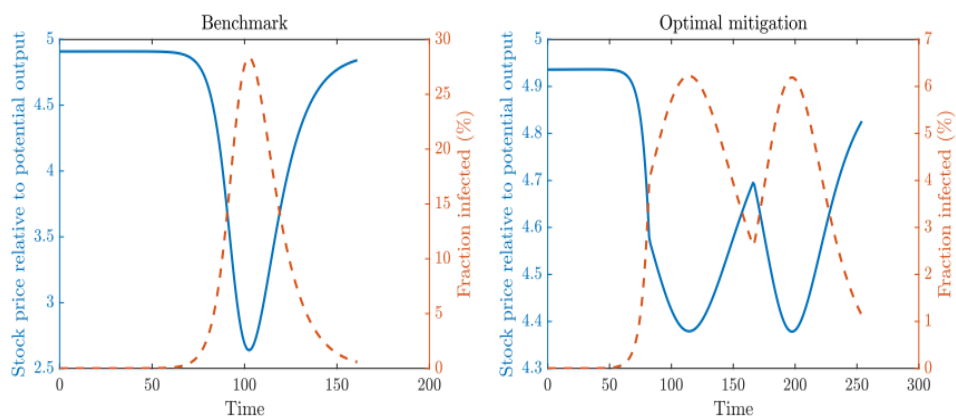
Dinámica de la Epidemia con Medidas de Mitigación



Nota. Tomado del Artículo Susceptible-Infected-Recovered (SIR) Dynamics of COVID-19 and Economic Impact (pag, 10), por A. A. Toda, 2020.

Figura 2

Precios de los Activos Durante la Pandemia



Nota. Tomado del Artículo Susceptible-Infected-Recovered (SIR) Dynamics of COVID-19 and Economic Impact (pag, 12), por A. A. Toda, 2020.

Antecedentes Nacionales

La NSBA (2020a y 2020b) realizó dos encuestas para indagar por el comportamiento de los pequeños negocios de Estados Unidos frente al COVID-19.

El primer ejercicio fue aplicado a mediados de marzo, cuando en el país aún no se habían adoptado medidas de confinamiento generalizadas y no se percibía una alta tasa de contagios, mientras que la segunda encuesta se realizó a mediados de abril, cuando en el país ya se habían adoptado medidas de confinamiento generalizadas, y el número de contagios iba en aumento. La NSBA (2020a) realizó su primera encuesta entre el 11 y el 13 de marzo de 2020^a 950 propietarios de pequeñas empresas. Entre sus principales hallazgos encontró que 3 de cada 4 propietarios de pequeñas empresas dicen que están muy preocupados por el impacto económico del COVID-19; casi la mitad de las pequeñas empresas ya han experimentado una reducción en la demanda de los

clientes por sus productos y servicios; y más de la mitad de los propietarios de pequeñas empresas ahora anticipan una recesión en los próximos 12 meses en comparación con sólo el 14% en enero.

En la aplicación de la encuesta (NSBA 2020b), entre el 15 y 18 de abril de 2020 a 980 pequeñas empresas se encontró que el 92% de los empresarios dijo estar muy preocupado por el impacto económico de la COVID-19; el 80% reveló haber experimentado una reducción de la demanda de sus productos superior al 49% respecto a cuatro semanas antes; dos de cada tres empresarios anticiparon una recesión en los siguientes 12 meses, comparado con el 14% en enero; y cerca de la mitad no se encontraban confiados con respecto al futuro de sus negocios.

Bartick et al. (2020), realizó una investigación a través de una encuesta a 5 819 pequeños negocios, aplicada en Estados Unidos a finales de marzo de 2020, encontró que el 41,4% de los negocios reportó estar temporalmente cerrado, 1,8% informó del cierre permanente como causa de la pandemia y el 55,4% dijo que continuaba en operación. Entre las empresas encuestadas calcularon una reducción del 32% en el número de empleados a tiempo completo y 56% en los de tiempo parcial, respecto a enero. Con cálculos basados en los gastos del mes anterior a la aplicación de la encuesta y preguntas acerca del efectivo disponible, estimaron que la firma típica (mediana) tenía recursos en efectivo para funcionar menos de 15 días.

INET (2020) realizó un estudio denominado “La Pandemia de COVID-19: Acción del Gobierno frente a la comunidad en los Estados Unidos”. El objetivo de este estudio es investigar si las políticas de distanciamiento social son efectivas. Utilizaron 40 millones de teléfonos celulares, determinando que la cantidad de gente que se queda en sus casas aumento un 8% en los condados de Estados Unidos, concluyendo también que la cantidad de tiempo que se pasa en casa aumenta un 39%. A su vez pudieron establecer que las personas empiezan a tomar las medidas de

distanciamiento inclusive cuando no son obligatorias una vez que un brote del virus está activo en su comunidad. Otro hallazgo interesante en esta investigación es que la gente que desconfía menos de la ciencia es más probable que practique distanciamiento social. Finalmente, este documento, proporciona estimaciones de cómo la acción del gobierno influye en el comportamiento de la comunidad a lo largo de varias dimensiones, y a su vez está influenciado por las decisiones tomadas por la población en general, concluyendo que la práctica de distanciamiento social puede ser igual de efectiva que un bloqueo general y además es menos perjudicial para la economía. Esta investigación nos proporciona información valiosa dado que, desde una perspectiva política, es crucial comprender si las comunidades responden a las acciones gubernamentales y cómo lo hacen, porque tal como menciona esta investigación el optar por el distanciamiento social como medida de prevención de contagio, significativamente causaría menos daño en el sistema económico.

Yale, Princeton y Oxford (2020) realizaron un estudio entre Estados Unidos, América Latina y el Caribe, denominado “International Small Business Study”. Su objetivo se centró en contrastar los resultados. Los autores señalan que este es un ejercicio colaborativo realizado entre el 28 de marzo y el 20 de abril de 2020, en el cual más de 50 000 pequeños empresarios en Estados Unidos, América Latina y el Caribe respondieron una encuesta que buscaba recoger información de cómo la COVID-19 afecta a las empresas y cómo los paquetes de los gobiernos están siendo implementados en la región. Encuentran que mientras en Estados Unidos el 65% de las empresas encuestadas había despedido algún empleado debido a la crisis de salud, este porcentaje alcanzó el 55% en América Latina. También señalan que, en Estados Unidos, las empresas consideraron que les tomará 12 meses en recuperarse (mediana), y en América Latina, 10 meses. Se les preguntó a las empresas si tenían un 50% o más de posibilidades de quebrar, a lo que respondieron afirmativamente el 30% en Estados Unidos y el 46% en América Latina; mientras que a la pregunta

de si tenían conocimiento de cualquier programa estatal de ayuda, en Estados Unidos el 77% respondió afirmativamente, y en América Latina, el 20% (Yale, Princeton y Oxford 2020).

JPMorgan Chase (JPM, 2020) elaboró un estudio denominado, Los Impactos Económicos Potenciales de COVID-19 en Familias, Pequeñas Empresas y Comunidades en Estados Unidos. El mismo tuvo como propósito dejar en evidencia las formas en que las familias, las pequeñas empresas y las comunidades pueden verse afectadas por los efectos del COVID-19, así como también cómo los tomadores de decisiones podrían diseñar políticas para mitigar los impactos negativos. Los resultados muestran que el esfuerzo de los tomadores de decisiones o las políticas para contrarrestar los efectos negativos de la pandemia deben ser enfocados en cuatro imperativos clave: mantener a las personas seguras y saludables; garantizar el acceso a ingresos adecuados para satisfacer las necesidades básicas; comprender los riesgos distintivos para las pequeñas empresas; y aumentar la liquidez para los hogares y las pequeñas empresas. En conclusión, se destaca que las familias y las pequeñas empresas con reservas de efectivo bajas son las más vulnerables a los impactos económicos del COVID-19.

Antecedentes Locales

A nivel local se consultó un estudio realizado por los analistas Madalina Calen, Spencer Cohen, PhD, Michaela Jellicoe, Zack Tarhouni, pertenecientes al Business Health Trust de Seattle.

Business Health Trust (2020) realizó un estudio denominado Impactos Económicos Anticipados de COVID-19 en Seattle y Washington. Su objetivo se centró en el análisis de información vital sobre impactos y cómo responder a estos desarrollos. Este documento hace un uso intensivo de la investigación secundaria, incluidos los estudios y noticias, entrevistas con representantes de la industria, además de datos de apoyo, y análisis preliminares y proyecciones.

Marco Contextual

Generalidades

De forma genérica el “contexto” se define como “el entorno físico o de situación, ya sea político, histórico, cultural o de cualquier otra índole, en el cual se considera un hecho” (Torres, 2013, p.12).

De manera más específica, y en relación con un proyecto de investigación, Martínez (2006) define el proceso de contextualización como parte de una reflexión crítica del alumno acerca del tema y su contexto envolvente, la cual se denomina principio de la investigación; ubicar el objeto de estudio dentro de su contexto, describir los hechos y realidades que lo circundan, los aspectos, interrogantes y las relaciones que se presentan, definiendo claramente los alcances, el área de estudio, que describen claramente las condiciones contextuales que van a definir el programa del proyecto.

El marco contextual se refiere, en definitiva, al conjunto de circunstancias, condiciones y factores que rodean una situación, evento o problema en particular. Proporciona el contexto necesario para comprender completamente el significado y la importancia de una determinada situación o evento.

El marco contextual incluye elementos como el tiempo, el lugar, el entorno social, cultural, político y económico, así como otros factores relevantes que pueden influir en la comprensión y el análisis de un tema específico. También puede abarcar antecedentes históricos, leyes y aplicaciones aplicables, tendencias y cambios en la sociedad, y cualquier otro elemento que pueda tener impacto en la situación en cuestión.

Las Pymes en Seattle

En la región metropolitana de Seattle, estado de Washington, se ha establecido la estructura de un distrito industrial, semejante al que puede encontrarse en diferentes regiones de Estados Unidos, con un rápido crecimiento. Una de las variantes es el hub-and-spoke, donde alrededor de una industria de importancia se desarrollan clústeres de proveedores de pequeña y mediana dimensión. Pymes alrededor de esta empresa central. El distrito de tipo hub-and-spoke se diferencia de un distrito de especialización flexible, su éxito es una función del poder de mercado de una firma dominante y de su estrategia antes que del establecimiento de vinculaciones de tipo networking. El modelo de distritos hub-and-spoke es capaz de generar tasas de crecimiento regionales muy elevadas y buena distribución del ingreso, pero puede volver a una región vulnerable a caídas cíclicas o a la acumulación de nuevos sectores competitivos.

En la región también se han establecido firmas comerciales de biotecnología, generando un polo especializado en la materia. Estas empresas han entablado relaciones de colaboración y coordinación con universidades, instituciones de investigación y organizaciones existentes de biotecnología en el desarrollo y sostén de inversión y formación de empleo en biotecnología.

Desde mediados de la década de 1990, Seattle ha sido una de las pocas ciudades en mostrar un crecimiento en el nivel de empleos de alta tecnología destacados en EE. UU. El patrón de establecimiento de empresas de alta tecnología en la región metropolitana de Seattle requiere una reflexión. El centro de Seattle se transformó con la última ola de desarrollo de alta tecnología. Se rehabilitaron edificios viejos para ser cuarteles generales de empresas basadas en Internet. Las empresas de esta nueva economía tenían el respaldo de funcionarios públicos que estaban buscando la forma de concentrar empleos y viviendas, al tiempo que se vinculasen estas dos funciones esenciales de las ciudades con el transporte público masivo. El impulso masivo a esta industria,

que generó un gran número de Pymes duraderas, se dio a mediados de la década de 1990. De acuerdo con el Brooklin Institution de Cleveland, entre 1993 y 1996, se crearon 23 mil nuevos empleos en Seattle, mientras que otros 23 mil se sumaron a su área suburbana. Entre 1995 y 1998, toda la región metropolitana vio nacer 27 mil empleos nuevos relativos con la tecnología. Una de las razones por la que tantas empresas tecnológicas, pymes entre ellas, deciden instalarse en Seattle es porque creen que es inspirador el entorno urbano vibrante de crecimiento vertical, tiendas de especialidades, vida urbana, mercados, entretenimiento y cultura y la mezcla que existe en todos los barrios de diferentes actividades. El centro de Seattle era capaz de ofrecer para quienes se instalasen allí, edificios modernos junto a edificios históricos, un excelente transporte público, restaurantes étnicos, una escena de arte y de música, una fibra muy vanguardista y atractiva en general.

El conjunto resultante de empresas de alta tecnología se ubica en tres categorías principales: software y empresas basadas en Internet, empresas de telecomunicación basadas en las nuevas TIC y empresas de biotecnología, como habíamos mencionado anteriormente. También hay compañías aeroespaciales como Boeing, rodeada de proveedores pyme que trabajan en diferentes sistemas. La mayor concentración del empleo se registra en el centro de Seattle, y en segundo lugar está el Seattle suburbano, con sus nodos centrales en el noreste del Lago Washington, en Bellevue y en otras ciudades suburbanas.

Los pequeños comercios y microemprendimientos son motores económicos centrales en la comunidad diversa desde el punto de vista étnico de Rainier Beach, un barrio de Seattle. Los negocios de Rainier Beach tienen por propietarios a poblaciones de minoría étnica o de inmigrantes. Se les considera también pymes o microemprendimientos, en la medida en que casi siempre emplean a menos de cinco personas y tienen un capital no superior a 35 mil dólares. Estas pequeñas

organizaciones no sólo tienen un impacto positivo en términos económicos sino también sociales, en la medida en que es más probable que empleen a otras minorías que son ignorados, por no reunir los requisitos, por grandes cadenas comerciales. Por ubicarse en un barrio inmigrante, también son importantes en la economía de estos hogares. También hay evidencia para pensar que estos negocios no se mueven de los barrios de bajos ingresos cuando se vuelven exitosos, lo que garantiza la estabilidad del empleo y del movimiento económico que estas organizaciones generan. En Rainier Beach se sucedieron inversiones en infraestructura, mejora de fachadas y la construcción de un nuevo centro comunitario que busca la revitalización del barrio.

La importancia del auto empleo y del microemprendimiento suele estar subestimada. A nivel nacional, 60% de las firmas de Estados Unidos emplean a menos de cinco trabajadores; 20% de las firmas de Estados Unidos no tienen empleados, y 7% de todos los trabajadores de Estados Unidos son autoempleados. En los barrios inmigrantes de Seattle el autoempleo es todavía más importante para la economía local que los mercados tradicionales, ya que estos últimos excluyen a los inmigrantes tanto, en cuanto empleo formal, como en la venta de insumos. Otra característica destacada en Seattle es que buena parte de las pymes de la ciudad comenzaron siendo empresas familiares o de origen doméstico. Los negocios familiares pequeños y aquellos otros que no son parte de la economía formal suelen ser ignorados por las políticas que promueven el emprendimiento. El autoempleo en una comunidad aislada, como puede ser la inmigrante, especialmente de países con mucha distancia cultural con Estados Unidos, puede resultar en ingresos por debajo de los promedios. Por ejemplo, en un estudio en New York se encontró que los negocios de propiedad de inmigrantes tienen sueldos que se encuentran por debajo del promedio de la mayoría.

Algo interesante de la propuesta territorial de los pequeños y medianos negocios en Seattle es que, en vez de tratar a cada barrio como si estuviera funcionando de forma aislada, el regionalismo de sustento comunitario propuesto por el distrito busca conectar los activos de las distintas áreas en busca de un desarrollo económico de la totalidad de la región. Usualmente, los barrios en búsqueda de desarrollo económico se encuentran desconectados de los grandes mercados de la región.

A partir de la década de 1990 se empezó a atender el rol crucial jugado por las pymes como un motor de crecimiento, creación de empleo y competitividad en los mercados (Audretsch, 1995). Así aparecieron incentivos y políticas públicas tendientes a favorecer a este sector, como beneficios impositivos o facilidades regulatorias (desregulaciones). En buena medida, los nuevos empleos en la región, que en la década de 1990 surgieron con visibilidad notoria, se correspondían con pequeños comercios. Sin embargo, en Seattle, al igual que en todo Estados Unidos, el reparto de la actividad económica ya sea, que se mida en establecimientos totales, empleo o producción, no se ha incrementado fuertemente en el último tiempo, tal como es tratado por Audretsch (2003).

Definición de Términos Básicos

Crisis Económica

Una crisis económica se debe a una circunstancia que provoca un deterioro crítico de la economía de un país (Crocker, 2020).

Efectos Económicos.

Celic et al. (2018) describieron el efecto económico como el resultado causado por un evento catastrófico significativo que impacta directamente en la industria de las pequeñas empresas

y puede resultar en el cierre temporal de empresas, despidos de trabajadores, pérdidas financieras e incluso la quiebra.

Gestión Financiera

La gestión financiera es la planificación, organización, seguimiento y control de los recursos y actividades financieras para maximizar las ganancias (Brown et al., 2020).

Pandemia

Kelly (2011) explicó que una pandemia ocurre cuando una enfermedad se propaga a través de las fronteras internacionales y, en algunas circunstancias, afecta a un gran número de personas a nivel mundial.

Programa de Protección de Cheques de Pago (PPP)

Según la Administración de Pequeñas Empresas, el PPP es un programa de respaldo de préstamos del gobierno de los EE. UU. en respuesta a la pandemia de COVID-19 para que las pequeñas y grandes empresas mantengan a sus empleados en la nómina (SBA, n.d.).

Subvención para Operadores de Lugares Cerrados (SVOG)

El SVOG se otorga a empresas en dificultades afectadas por el COVID-19 para cubrir una variedad de gastos que incluyen nómina, pagos de deudas, impuestos locales, gastos de servicios públicos, etc. (Ludwig, 2021).

Marco Metodológico

Balestrini (200) señala que el marco metodológico “es el conjunto de procedimientos a seguir con la finalidad de lograr los objetivos de la información de forma válida y con una alta precisión. En otras palabras, es la estructura sistemática para la recolección ordenamiento y análisis de la información, que permite la interpretación de los resultados en función del problema que se investiga.

Diseño de la Investigación

El termino diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea. El diseño señala al investigador lo que debe hacer para alcanzar sus objetivos de estudio y para contestar las interrogantes de conocimientos que se ha planteado. (Hernández Sampieri, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. Metodología de la Investigación, Bogota, McGraw-Hill, 1998, p.184)

Dado que el objetivo del estudio fue analizar el impacto económico del COVID-19 en las pymes de Seattle, se recurrió a un diseño no experimental que se aplicó de manera transversal.

Diseño no Experimental

Se define como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigaciones en donde no se hacen variar en forma intencional las variables independientes. (Hernández Sampieri, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. Metodología de la Investigación, Bogota, McGraw-Hill, 1998, p.267)

En un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. Aquí las variables dependientes ya han ocurrido y no es posible manipularlas; el investigador no tiene control directo

sobre dichas variables. (Hernández Sampieri, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. Metodología de la Investigación, Bogotá, McGraw-Hill, 1998, p. 267-268)

En esta investigación no se manipularon variables, por esta razón no es experimental.

Transversal. El estudio es transversal en la medida en que no se hace un seguimiento del objeto de estudio a lo largo de un período de tiempo y con múltiples (o al menos 2) observaciones o mediciones, tal como correspondería a un diseño longitudinal. En un diseño transversal como este se recogió información de diferentes variables en una única oportunidad. La transversalidad refiere a la observación de diferentes variables en un único punto, por lo cual no se intenta ver la evolución de variables a lo largo del tiempo (por ejemplo, si dos variables se mueven coordinadamente), sino el estado de situación en un momento determinado, tal como si se tratase de una “fotografía”.

Enfoque de la Investigación

El presente trabajo fue diseñado bajo el planteamiento metodológico del enfoque cuantitativo, puesto que este fue el que mejor se adaptó a las características y necesidades de la investigación.

Enfoque Cuantitativo

Este tipo de enfoque utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento. Este enfoque plantea postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este enfoque tiende a generalizar y normalizar resultados. (Bernal Torres, Cesar A., Metodología de la Investigación, Colombia, Pearson Educación, 2006, p.57)

Del enfoque cuantitativo se tomó la técnica de la encuesta para describir el impacto que sufrieron las pequeñas empresas en cuanto al empleo, ventas, y otros indicadores económicos, así como también evaluar el escenario económico de los años venideros, y conocer las medidas y/o estrategias adoptadas por las pequeñas empresas para enfrentar la pandemia, y así lograr también identificar nuevas medidas que se pudiesen sugerir para contribuir a la mitigación de la crisis y a la reactivación de estas empresas.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación que se aplicó en este estudio, de acuerdo con sus características se define de tipo descriptivo. A continuación, la justificación conceptual de lo mencionado anteriormente.

Estudio Descriptivo

Establecer el tipo de investigación adecuado, es definir los parámetros más acertados de selección de las características fundamentales del objeto de estudio, así como su descripción detallada de las partes de dicho objeto.

La investigación descriptiva para muchos expertos es un nivel básico de investigación, en el cual se convierte en la base de otros tipos de investigación, además, agregan que la mayoría de los tipos de estudios tienen, de una u otra forma, aspectos de carácter descriptivos. Se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; cuando se plantean hipótesis en los estudios descriptivos, estas se formulan a nivel descriptivo y se prueban dichas hipótesis. Así como también se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental (Bernal, Torres, Cesar A., Metodología de la investigación, Colombia, Pearson Education, 2006, 112,113). Solo se formulan hipótesis cuando se pronostica algún hecho

o dato (Hernández Sampieri, Roberto; Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. Metodología de la Investigación, Bogota, McGraw-Hill, 2006, p. 122).

Dadas las características mencionadas anteriormente, el presente estudio es de tipo descriptivo, ya que este nos permitió medir y/o recoger información sobre las variables en estudio y poder mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de la situación económica que ha traído consigo el COVID-19 en la población de estudio.

Determinación de Población y Muestras de Estudio

Población

Es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación, o como el conjunto de todas las unidades de muestreo. (Bernal, Torres, Cesar A., Metodología de la investigación, Colombia, Pearson Education, 2006, p. 164). También llamada “universo” N, es la colección completa de observaciones que se desea estudiar. La población puede ser según su tamaño de dos tipos: población finita y población infinita. (KINNEAR, Thomas y Taylor, James, Investigación de Mercados. México, McGraw-Hill, 1993.) Esta investigación se realizó con un tipo de población finita

Población Finita. Cuando el número de elementos que la forman es finito, cuantificable. La población finita que se utilizó en esta investigación fueron 41.000 pequeñas empresas activas, al mes de abril del año 2020, pertenecientes a la ciudad de Seattle, en el Estado de Washington, Estado Unidos.

Marco Muestral.

El marco muestral es la lista de todas las unidades de muestreo disponibles para su selección o la fuente de extracción de todas las unidades de análisis de la población. Para esta

investigación se consideró como marco muestral, el listado de pequeñas y medianas empresas distribuidas en los diferentes distritos comerciales disponibles en la Cámara de Comercio de Seattle. Según la información disponible a abril del año 2020 los distritos comerciales, miembros de esta cámara eran de 35 y el listado de pymes que integran esta agrupación son 41.000.-

Determinación del Tamaño de la Muestra

Muestra. La muestra es definida por Fortin (1990) como “un subconjunto de una población o grupo de sujetos que forman parte de una misma población” (p.160). Es decir, es una parte representativa del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. En esta investigación, el tamaño de la población era muy grande por ende los costos económicos asociados también eran elevados. Por dicha razón se analizó solo una fracción del total de unidades disponibles para la realización de esta investigación.

Tamaño de la muestra. Para determinar el tamaño de la muestra, se tuvo que considerar los criterios estadísticos disponibles, lo que implica familiarizarse con diversas técnicas y métodos de muestreo. Hay tres factores clave que debieron tenerse en cuenta al calcular el tamaño de la muestra:

En la actualidad, es importante tener en cuenta que las poblaciones suelen ser demasiado grandes para estudiarlas en su totalidad. Por lo tanto, es necesario seleccionar muestras más pequeñas que se puedan utilizar posteriormente para realizar inferencias sobre la población en general. Una estimación por intervalo establece un rango en el cual se encuentra el parámetro desconocido. Este intervalo suele ir acompañado de una declaración sobre el nivel de confianza en su precisión, por lo que se denomina intervalo de confianza. Comúnmente, se aceptan tres niveles

de confianza para los intervalos de confianza: 99%, 95% y 90%. En este estudio, se utilizó un nivel de confianza del 90%.

Siempre existe un margen de error debido a la variabilidad inherente de los elementos en el universo. Se producen diferencias entre las medidas tomadas en la muestra y los valores reales de la población, lo cual se conoce como error de muestreo. Este error se produce cuando se extraen conclusiones sobre una población basándose en el estudio de una muestra de esta. La magnitud de este error aleatorio será mayor a medida que el tamaño de la muestra sea menor. En este estudio, se ha aceptado un porcentaje de error del 10% al realizar generalizaciones sobre la población.

El nivel de variabilidad se refiere al porcentaje con el cual se acepta una hipótesis (denotado como "p") y el porcentaje con el cual se rechaza la hipótesis (denotado como "q"). Estos dos valores son complementarios entre sí, lo que significa que su suma siempre es igual a 1. En este caso, si no hay antecedentes sobre la investigación, se asume una máxima variabilidad, lo que implica que los valores de p y q son ambos iguales a 0.5.

Procedimiento del Muestreo

Existen dos técnicas disponibles para seleccionar el tipo de muestreo: la muestra probabilística y la no probabilística. Para esta investigación se utilizó la técnica probabilística, ya que esta, fue la que mejor permitió medir el grado de representatividad de la muestra. Luego de esto, la muestra que se utilizó fue una muestra aleatoria simple.

Muestreo Probabilístico. En el muestreo probabilístico, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogido y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis. (Hernández Sampieri, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). Se optó por

este método ya que es el más recomendable si se está haciendo una investigación cuantitativa al entregar la misma posibilidad a todos los componentes de la población de ser seleccionados para la muestra.

Muestreo Aleatorio Simple. Para utilizar esta muestra se deben cumplir dos condiciones fundamentales:

La primera condición es que cada elemento de la población tenga una posibilidad de ser seleccionado, para formar parte de la muestra.

La segunda condición es que cada combinación de elementos de la muestra tenga igual posibilidad de ser seleccionada. No debe existir preferencia o sesgo hacia una combinación en particular, todas deben tener las mismas oportunidades.

Para determinar correctamente el tamaño de la muestra(n), teniendo en cuenta que conocemos la población total y su tamaño, suponemos una distribución normal. Por lo tanto, se utilizó un software de determinación del tamaño de la muestra llamado STATS (SAMPLE SIZE DETERMINATION). Es una herramienta o programa informático diseñado específicamente para calcular el tamaño óptimo de la muestra requerida en una investigación o estudio. Este software toma en consideración diversos factores, como el nivel de confianza deseado, el nivel de precisión requerido, la variabilidad de los datos y el diseño de muestreo utilizado.

Formula de STATS para tamaño de la muestra:

Tamaño de la población: 41.000

Error máximo aceptable: 10%

Nivel de porcentaje estimado: 50%

Nivel de confianza deseado: 90%

Tamaño de la muestra: 68 (número de pequeñas empresas que necesitamos para tener representadas a las 41.000 de la ciudad, con 90% de confianza y 10% de error máximo).

Recolección de la Información

Como en toda investigación, la obtención de información es un aspecto de gran importancia. Los datos o información recolectada se refieren a la evidencia que respalda las hipótesis, responde a las preguntas de investigación y logra los objetivos del estudio basados en el problema de investigación. Por esta razón, es fundamental que los datos sean confiables, y válidos. Para lograrlo, fue necesario identificar y utilizar fuentes y técnicas apropiadas para recopilar dicha información.

Técnicas de Recolección de Datos

Falcon y Herrera (2005) se refieren a la técnica de recolección de datos como “el procedimiento o forma particular de obtener datos o información (...) la aplicación de una técnica conduce a la obtención de información, la cual debe ser resguardada mediante un instrumento de recolección de datos” (p.12).

La técnica de recolección de datos que se utilizó en la presente investigación fue la encuesta.

Encuesta. Según Tamayo y Tamayo (2008), la encuesta “es aquella que permite dar respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemática de información según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida” (p.24). Es importante señalar, que esta técnica estuvo dirigida hacia los representantes y/o dueños de las pequeñas empresas, repartidas de acuerdo con la muestra.

En base a la encuesta cuantitativa realizada, fue difundida entre las pequeñas empresas de Seattle, para más tarde efectuar el análisis de datos que contribuyó al conocimiento de factores que se consideraron determinantes de las opiniones, perspectivas, actitudes, reacciones de los distintos actores empresariales frente a las circunstancias perturbadoras instaladas por la pandemia en los primeros meses del 2020. Se indagó también sobre las políticas específicas y la ayuda desembolsada por organismos del Estado para dar soporte y permitir la continuidad de las actividades de las organizaciones investigadas. La recolección de los datos se desplegó durante las primeras 3 semanas de abril.

Instrumentos de Recolección de Datos

Según, Arias (2006), los instrumentos son cualquier recurso, dispositivo o formato (impreso o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar la información. Entre los cuales se pueden mencionar, por ejemplo, los cuestionarios. De acuerdo con lo expuesto por Tamayo y Tamayo (2007), el instrumento se define como una ayuda o una serie de elementos que el investigador construye con la finalidad de obtener información, facilitando la medición de estos.

Cuestionario. Para Tamayo y Tamayo (2007), el cuestionario es de gran utilidad en la investigación científica, ya que constituye en forma concreta la técnica de observación, logrando que el investigador fije su atención en ciertos aspectos y se ajusten a determinadas condiciones.

Para el desarrollo de la investigación se procedió a la elaboración y utilización de un instrumento tipo cuestionario de 26 ítems.

Confiabilidad y Validez de los Instrumentos

Confiabilidad. Existen diversos procedimientos para calcular la confiabilidad de un instrumento de medición. Todos utilizan fórmulas que producen coeficientes de fiabilidad que

pueden oscilar entre cero y uno, donde recordemos que un coeficiente de cero significa nula confiabilidad y uno representa un máximo de fiabilidad. Cuando más se acerque el coeficiente a cero (0), mayor error habrá en la medición (Garson, 2013; Franzen, Robbins y Sawicki, 2010; Lauriola, 2003, como se citó en Fernández y Baptista, 2014). Los coeficientes expresan la intercorrelación (consistencia) entre los distintos ítems, indicadores o componentes de la prueba (Knapp, 2013; Cervantes, 2005; Cortina, 1993; y Carmines y Zeller, 1991, como se citó en Fernández Y Baptista, 2014).

Ahora bien, el procedimiento que se utilizó para determinar la confiabilidad de este instrumento fue la medida de estabilidad.

Medida de Estabilidad. (confiabilidad por test-retest). En este procedimiento, un mismo instrumento de medición (o ítems o indicadores), es aplicado dos o más veces a un mismo grupo de personas, después de cierto periodo de tiempo. Si la correlación entre los resultados de las diferentes aplicaciones es muy positiva, el instrumento se considera confiable (Rodríguez, 2006^a; Krauss y Chen, 2003, como se citó en Fernández y Baptista, 2014). Se trata de una especie de diseño panel. Desde luego, el periodo de tiempo entre las mediciones es un factor que hay que considerar. Si el periodo es largo y la variable o el contexto son susceptible de cambios, ello suele confundir la interpretación del coeficiente de confiabilidad obtenido por este procedimiento. Y si el periodo es corto las personas pueden recordar cómo respondieron en la primera aplicación del instrumento, para aparecer como más consistentes de lo que en realidad son (Bohrnstedt, 1976; como se citó en Fernández y Baptista, 2014).

Tabla 1

Datos para Aplicar el Coeficiente de Correlación r de Pearson.

Sujetos	1ª Aplicación Test		2ª Aplicación Retest		XY
	X	X ²	Y	Y ²	
1					
2					
3					
ETC					
Σ					

Nota. Fuente: Figueiredo y Silva, (2009)

Validez. La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir (Fernández y Baptista, 2014).

La validez es un término del cual puede tener tres diferentes tipos de evidencia, evidencia relacionada con el contenido, evidencia relacionada con el criterio y evidencia relacionada con el constructo. En esta investigación se utilizó la validez de contenido.

Validez de Contenido. Se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico del contenido de lo que se mide. Es el grado en el que la medición representa al concepto o variable medida (The SAGE Glossary of the Social and Behavioral Sciences, 2009b y Bohrnstedt,

1976, como se citó en Fernández y Baptista, 2014). En definitiva, se trata de determinar hasta dónde los ítems o reactivos de un instrumento son representativos del universo de contenido de la característica o rasgo que se quiere medir, responde a la pregunta cuán representativo es el comportamiento elegido como muestra del universo que se intenta representar. En esta validación se utilizó el método de agregados individuales.

Método de Agregados Individuales. Se pidió individualmente a cada experto que den una estimación directa de los ítems del instrumento. Éste es un método económico porque, no exige reunir a los expertos en un lugar determinado. Puede parecer un método limitado porque los expertos no pueden intercambiar sus opiniones, puntos de vista y experiencia, ya que se les requiere individualmente; no obstante, esta limitación es precisamente lo que se buscó para evitar los sesgos de los datos ocasionados por conflictos interpersonales, presiones entre los expertos, etc. Se procedió de la siguiente manera:

Se seleccionaron tres expertos o jueces, quienes juzgaron de manera independiente la relevancia y congruencia de los reactivos con el contenido teórico, la claridad en la redacción y el sesgo o tendenciosidad en la formulación de los ítems, es decir, si sugerían o no una respuesta.

Cada experto recibió la información escrita sobre: el propósito de la prueba (objetivos), conceptualización del universo de contenido, tabla de especificaciones o de operacionalización de las variables del estudio.

Cada experto recibió un instrumento de validación que contenía: congruencia ítem-dominio, claridad, tendenciosidad o sesgo y observaciones.

Luego de recoger y analizar los instrumentos de validación se decidió:

1) Los ítems que tuvieron 100% de coincidencia favorable entre los jueces (congruentes, claros en su redacción y no tendenciosos) quedaron incluidos en el instrumento.

2) Los ítems que tuvieron 100% de coincidencia desfavorable entre los jueces quedan excluidos del instrumento.

3) Los ítems que tuvieron una coincidencia parcial entre los jueces debieron ser revisados, reformulados y/o sustituidos, y nuevamente validados.

Tabla 2

Formato Para Validar Instrumentos a Incluir en el Instrumento de Validación.

ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										Observaciones (si debe eliminarse o modificarse un ítem por favor indique)	
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (Sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende			
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No		
1												
2												
3												
....												
n												
Aspectos Generales										Sí	No	*****
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario												
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación												
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial												
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta, sugiera los ítems a añadir												
VALIDEZ												
APLICABLE						NO APLICABLE						
APLICABLE ATENDIENDO A LAS OBSERVACIONES												
Validado por:						C.I.:			Fecha:			
Firma:						Teléfono:			e-mail:			

Nota: Elaboración Propia

Fuentes de Recolección de Información

Fuentes Primarias. Una fuente de datos primarios es aquella fuente original, es decir, en que los datos son construidos con la intervención directa del investigador (éste no consulta datos producidos por otros investigadores o en otras instancias, lo que serían fuentes secundarias).

Este estudio contempló la realización de un trabajo de campo con el fin de identificar los impactos que ha tenido la pandemia en términos económicos entre las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Seattle, Washington, Estados Unidos. La información necesaria para la presente investigación fue extraída de fuentes primarias, ya que se obtuvo información directamente de las pymes pertenecientes a la Cámara de Comercio de Seattle, a través de una encuesta.

Fuentes Secundarias. Una fuente secundaria es toda aquella que ofrece información acerca de un tema por investigar, pero no son la fuente principal u original de los hechos, sino que sólo los referencian. Están pueden ser libros, revistas, y documentos escritos. En general todo aquel medio impreso. (Cerde p.175 Bernal)

En este sentido las fuentes secundarias para la investigación se basaron en libros, tales como Metodología de la Investigación del autor Cesar Bernal y el libro del mismo nombre de los autores Hernández, Fernández y Batista, para la estructura del presente trabajo, además de informes emitidos por consultoras, sitios de internet, entre otros documentos.

Procesamiento de la Información

Esta etapa del proceso de investigación implica organizar y estructurar los datos recopilados de manera desordenada, dispersa e individual de la población estudiada durante el

trabajo de campo. El objetivo principal es obtener resultados que serán analizados en función de los objetivos o preguntas de investigación planteadas. (Bernal, 2016)

Técnicas de Procesamiento de Datos

Las técnicas de procesamiento de datos se refieren a los métodos y procedimientos utilizados para transformar y analizar los datos recopilados con el fin de obtener información útil y significativa. Estas técnicas permiten organizar, limpiar, resumir y analizar los datos para obtener conclusiones y tomar decisiones fundamentadas.

La técnica que se utilizó en el procesamiento de los datos fue el análisis descriptivo. Esta técnica nos permitió obtener una visión general de los datos, identificar tendencias y características relevantes de la muestra, para luego poder presentarlas y resumir los datos recopilados a través de tablas, y gráficos.

Herramientas para el Procesamiento de Datos

Una herramienta de datos se refiere a un software, aplicación o plataforma diseñada para facilitar el procesamiento, análisis y gestión de datos de manera eficiente y efectiva. Estas herramientas están diseñadas para manipular grandes volúmenes de datos, extraer información significativa, descubrir patrones y tendencias, y generar insights valiosos para la toma de decisiones informadas. Para llevar a cabo la tabulación de los datos que se obtuvieron del cuestionario que se aplicó a las pequeñas y medianas empresas de Seattle, así como también los gráficos, se utilizó el programa de Microsoft Office, Excel.

Análisis de la Información

En este capítulo se presenta el componente final del proceso de investigación. Se realizó un análisis exhaustivo de los resultados obtenidos a partir de la recopilación de datos primarios a través de la encuesta dirigida a las pequeñas y medianas empresas de Seattle. Una vez completado este paso, se procedió a elaborar las conclusiones, estableciendo vínculos entre la información recopilada y los datos presentados en el marco teórico. De esta manera, se reforzaron, complementan o contradijeron los datos existentes con los obtenidos durante la recolección de datos.

Este último punto también tuvo como objetivo responder a las preguntas de investigación planteadas, las cuales se formalizaron a través de los objetivos específicos establecidos en esta investigación. Dichos objetivos, a su vez, contribuyeron al logro del objetivo general de este trabajo, que consiste en analizar el impacto económico del COVID-19 en las pymes de Seattle, pertenecientes al Estado de Washington en Estados Unidos en los primeros meses del año 2020.

Análisis del Cuestionario

En esta etapa del proyecto, se llevó a cabo el análisis de los resultados obtenidos a partir de la recolección de datos primarios realizada en el trabajo de campo a través de encuestas. La información recopilada se procesó, utilizando una herramienta estadística computacional, en este caso, fue a través del programa Microsoft Excel 2023.

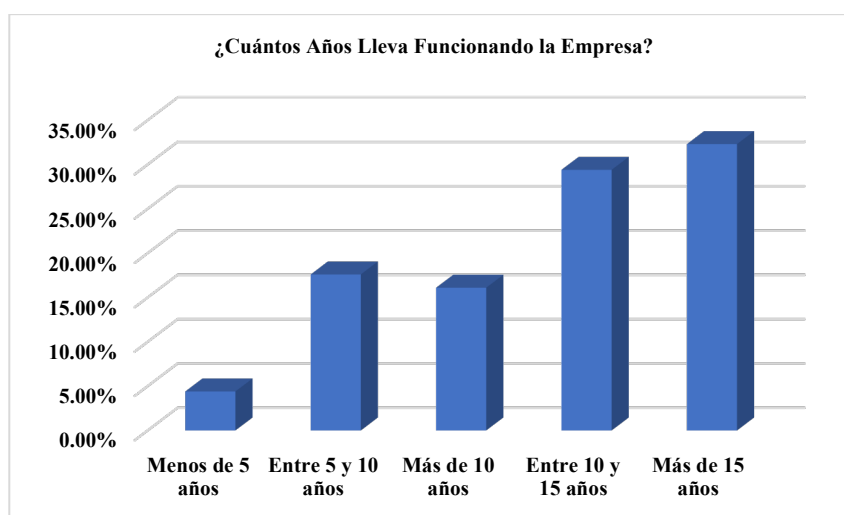
Este análisis permitió obtener una visión clara y detallada de los datos recopilados, identificar patrones, tendencias y relaciones significativas entre las variables, y responder a las preguntas de investigación planteadas en el estudio. Los resultados y análisis proporcionaron una

base sólida para la interpretación y conclusión de los hallazgos del estudio, y sirvieron como punto de partida para abordar los objetivos y recomendaciones de la investigación.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos junto con los respectivos análisis para cada pregunta del cuestionario, de manera ordenada, siguiendo el mismo orden en que se aplicaron las preguntas en el cuestionario, y se agrupan según las variables competitivas definidas en el estudio.

Tabla 3*Antigüedad de la Empresa*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Menos de 5 años	3	4.4%
Entre 5 y 10 años	12	17.6%
Más de 10 años	11	16.1%
Entre 10 y 15 años	20	29.4%
Más de 15 años	22	32.3%
Total	68	99.8%

Figura 3

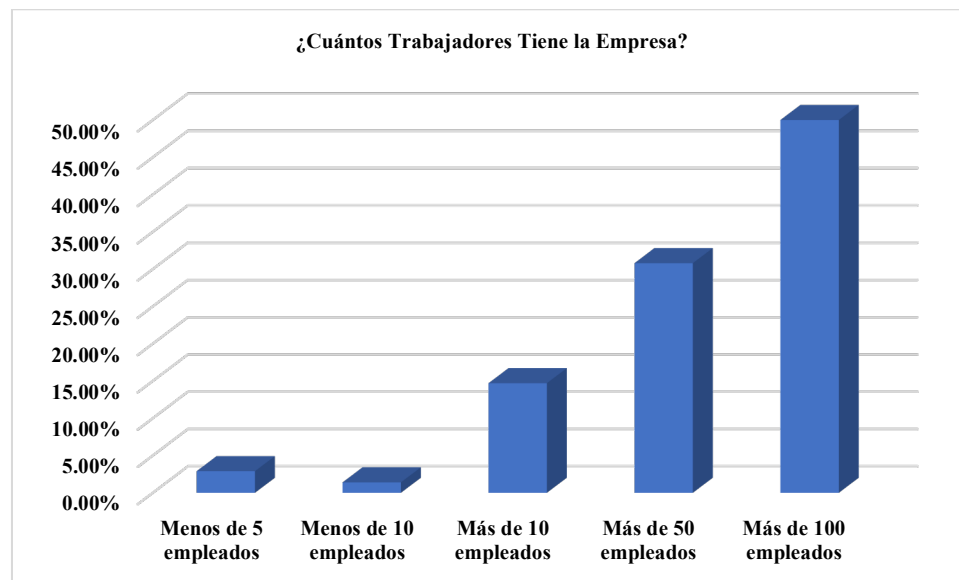
Interpretación

Como se observó en el levantamiento de información realizado a través de esta encuesta, el gráfico muestra que el 77.8% que corresponde a 53 de los negocios encuestados tienen más de 10 años de funcionamiento en el mercado de Seattle.

De las 68 pymes encuestadas, el 100% respondió esta pregunta. De estas 68 respuestas, 3 de ellas, que equivalen al 4.4%, aseguran que su organización lleva menos de 5 años funcionando. El 17.6% que corresponde a 12 de las preferencias afirman que su empresa lleva funcionando entre 5 y 10 años. En cuanto a la tercera opción, el 16.1%, que es igual a 11 encuestados, manifiestan que su empresa lleva funcionando más de 10 años. En tanto, el 29.4% equivalente a 20 organizaciones afirman que su pyme lleva entre 10 y 15 años funcionando. Y finalmente tenemos que el 32.3% que representa a un total de 22 negocios, aseguran que llevan más de 15 años en el mercado.

Tabla 4*Número de Empleados*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Menos de 5 empleados	2	2.9%
Menos de 10 empleados	1	1.4%
Más de 10 empleados	10	14.7%
Más de 50 empleados	21	30.8%
Más de 100 empleados	34	50%
Total	68	99.8%

Figura 4

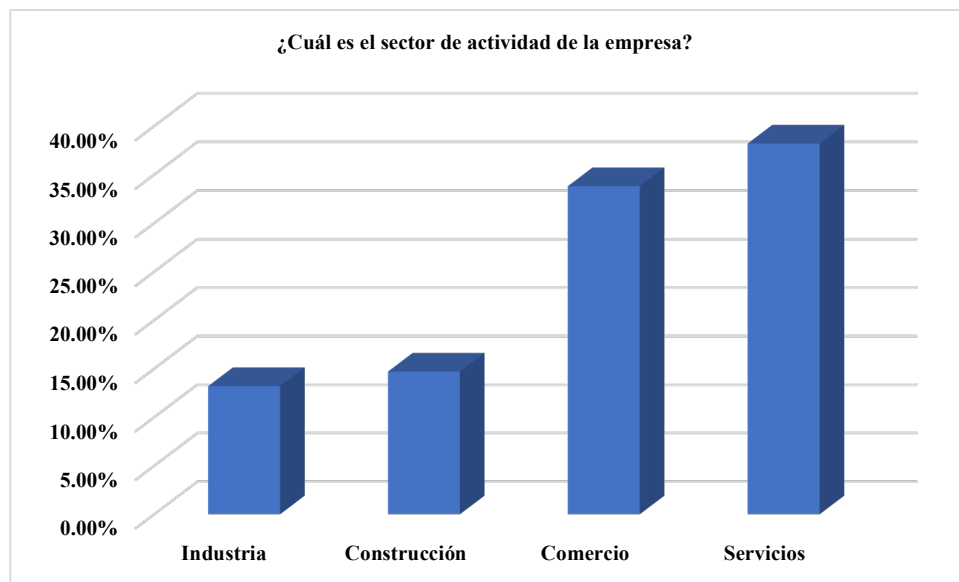
Interpretación

De la observación del gráfico obtenido en base al levantamiento de información a través de encuestas, se concluye que existe alrededor de un 80.8% de empresas que dicen tener más de 50 empleados.

De las 68 pymes encuestadas, el 100% respondió esta pregunta. De estas 68 respuestas, solo el 2.9%, correspondiente a 2 organizaciones, cuenta con menos de 5 trabajadores. El 1.4% de las preferencias que equivale a 1 encuestado, es por la alternativa número 2, es decir, su empresa alberga a menos de 10 empleados. La tercera alternativa representa el 14.7% donde 10 pymes manifiestan que en su organización trabajan más de 10 empleados. La cuarta alternativa representa el 30.8%, es decir, 21 encuestados asegura que en su negocio trabajan más de 50 personas. La alternativa número 5 representa el 50% de las preferencias. Esto quiere decir que 34 encuestados manifiesta que en su organización trabajan más de 100 personas.

Tabla 5*Sector de la Actividad de la Empresa*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Industria	9	13.2%
Construcción	10	14.7%
Comercio	23	33.8%
Servicios	26	38.2%
Total	68	99.9%

Figura 5

Interpretación

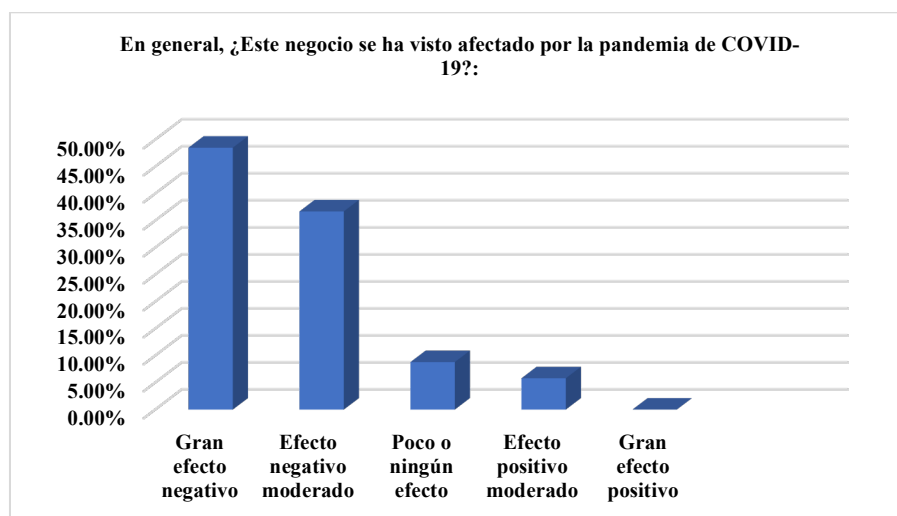
Del procesamiento de información se concluye que el 72% de las pymes encuestadas, corresponden a pequeñas y medianas empresas que realizan actividades de comercio y de servicios.

De las 68 pymes encuestadas, el 100% respondió esta pregunta. De estas 68 respuestas, 9 encuestas que representan el 13.2%, mencionan que su sector de actividades corresponde al área de la industria. El 14.7%, de las preferencias, es decir, 10 organizaciones son por la alternativa número 2, el área de construcción. La tercera alternativa representa el 33.8% de las preferencias, donde 23 pymes mencionan que su sector de actividades es el área del comercio. La cuarta alternativa representa el 38.2% de los consultados. Es decir, 26 encuestados aseguran que su rubro o sector de actividades de su empresa, es el área de servicios.

La prevalencia de pymes en el área del comercio y los servicios en Seattle en comparación con las industrias y la construcción se debe a la economía basada en servicios, innovación y tecnología, los requisitos de capital y barreras de entrada, las tendencias del mercado y la demanda del consumidor, y los recursos y habilidades disponibles. Estos factores contribuyen a la concentración de pymes en sectores de servicios y comercio, donde se requieren menos inversiones iniciales y hay una mayor demanda.

Tabla 6*2.1. Efecto General del COVID-19 en su Empresa*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Gran efecto negativo	33	48.5%
Efecto negativo moderado	25	36.7%
Poco o ningún efecto	6	8.8%
Efecto positivo moderado	4	5.8%
Gran efecto positivo	0	0%
Total	68	99.8%

Figura 6

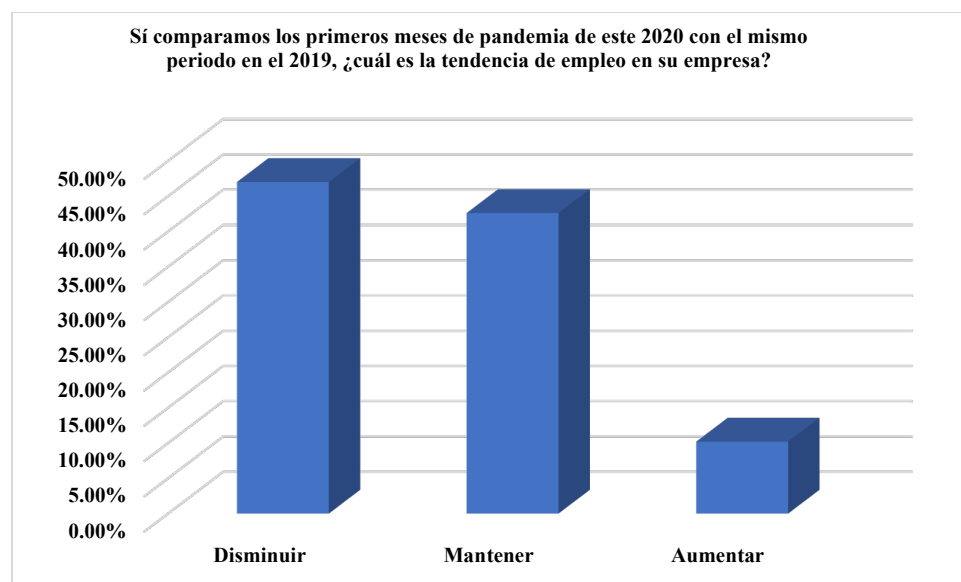
Interpretación

Como se observó en el levantamiento de información realizado a través de esta encuesta, el gráfico muestra alrededor de un 94% de los dueños o representantes de las pymes encuestadas, afirman que han sido afectados negativamente por la pandemia COVID-19 sobre sus negocios.

De las 68 pymes encuestadas, el 100% respondió esta pregunta. De estas 68 respuestas, 33 pymes eligieron la primera opción, es decir, el 48.5% percibe un gran efecto negativo en su negocio. El 36.7% de las preferencias, que representa a 25 pymes, consideran que el efecto ha sido negativo moderado. En cuanto a la tercera opción, 6 pymes, que representan el 8.8%, declaran sentir poco o ningún efecto de esta pandemia sobre sus negocios. La cuarta alternativa representa el 5.8% de las respuestas, equivalente a 4 encuestados, quienes afirman sentir un efecto positivo o moderado. Mientras que ninguna respuesta alude a un gran efecto positivo en sus negocios producto de esta pandemia.

Tabla 7*Tendencia Empleo Primeros Meses de Pandemia 2020*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Disminuir	32	47.0%
Mantener	29	42.6%
Aumentar	7	10.2%
Total	68	99.8%

Figura 7

Interpretación

Análisis estadístico de la encuesta sobre la tendencia de empleo en las pymes de Seattle durante los primeros meses de la pandemia en comparación con el mismo período en 2019.

Se procesó la información de una muestra de 68 pymes de Seattle, lo que representa el 100% de los encuestados. Los resultados obtenidos indican que la tendencia dominante en cuanto al empleo durante este período fue la disminución.

Del total de la muestra, un porcentaje significativo del 47.0% (32 pymes) seleccionó la primera alternativa, que indica una disminución en el nivel de empleo en comparación con el año anterior (2019). Esto sugiere que casi la mitad de las pymes encuestadas experimentaron una reducción en su fuerza laboral durante los primeros meses de la pandemia.

La segunda alternativa, elegida por el 42.6% (29 pymes), indica que el nivel de empleo se mantuvo estable en comparación con el mismo período en 2019. Esto implica que un porcentaje considerable de las pymes encuestadas pudo mantener su fuerza laboral sin cambios significativos a pesar de los desafíos económicos y operativos causados por la pandemia.

Finalmente, la tercera alternativa, seleccionada por el 10.2% (7 pymes), indica un aumento en el empleo en comparación con el año anterior. Este resultado muestra que un número reducido de pymes pudo generar nuevas oportunidades de empleo durante los primeros meses de la pandemia.

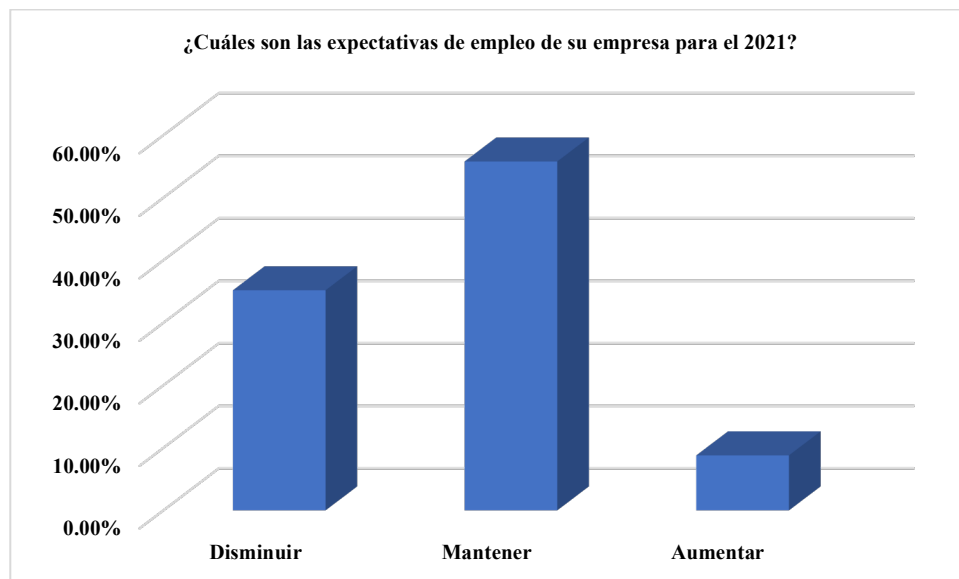
En conclusión, según el análisis estadístico de la encuesta, la mayoría de las pymes encuestadas en Seattle experimentaron una disminución en el empleo durante los primeros meses de la pandemia en comparación con el mismo período en 2019.

En el análisis de los datos de la encuesta, se observa que un 47.0% de las pymes encuestadas tuvieron que reducir su personal durante los primeros meses de la pandemia. Esta cifra representa un porcentaje significativo y es mayor que el promedio general de la población.

En resumen, los datos de la encuesta respaldan la noción de que la pandemia ha tenido un impacto significativo en el empleo de las pymes en Seattle, con un porcentaje sustancial de ellas enfrentando la necesidad de reducir su personal. Este resultado está en línea con los efectos económicos adversos de las crisis causadas por eventos externos súbitos, como lo planteado por Maital.

Tabla 8*Expectativas de Empleo de las Empresas para el 2021*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Disminuir	24	35.2%
Mantener	38	55.8%
Aumentar	6	8.8%
Total	68	99.8%

Figura 8

Interpretación

Análisis estadístico de las expectativas de empleo en las pymes de Seattle para el año 2021, basado en los datos de la encuesta:

El análisis de los datos muestra que las expectativas de empleo por parte de los encuestados tienden a mantenerse para el próximo año.

La encuesta se realizó a un total de 68 pymes de Seattle, lo que representa el 100% de los encuestados. De acuerdo con los resultados, se observa lo siguiente:

El 35.2% (24 pymes) encuestado eligió la alternativa número 1, indicando que esperan una disminución en el empleo para el año 2021.

El 55.8% (38 pymes) seleccionó la alternativa número 2, expresando que esperan mantener el nivel de empleo para el año 2021.

El 8.8% (6 pymes) optó por la alternativa número 3, señalando que esperan un aumento en el empleo para el año 2021.

Estos resultados nos brindan información sobre las expectativas de las pymes de Seattle con respecto al empleo durante el año 2021.

La respuesta más común fue la opción de mantener el nivel de empleo, elegida por el 55.8% de las pymes encuestadas. Esto indica que la mayoría de las empresas esperan mantener su fuerza laboral sin cambios significativos durante el año 2021. Esta respuesta puede reflejar cierto grado de cautela y estabilidad en el contexto económico y empresarial actual.

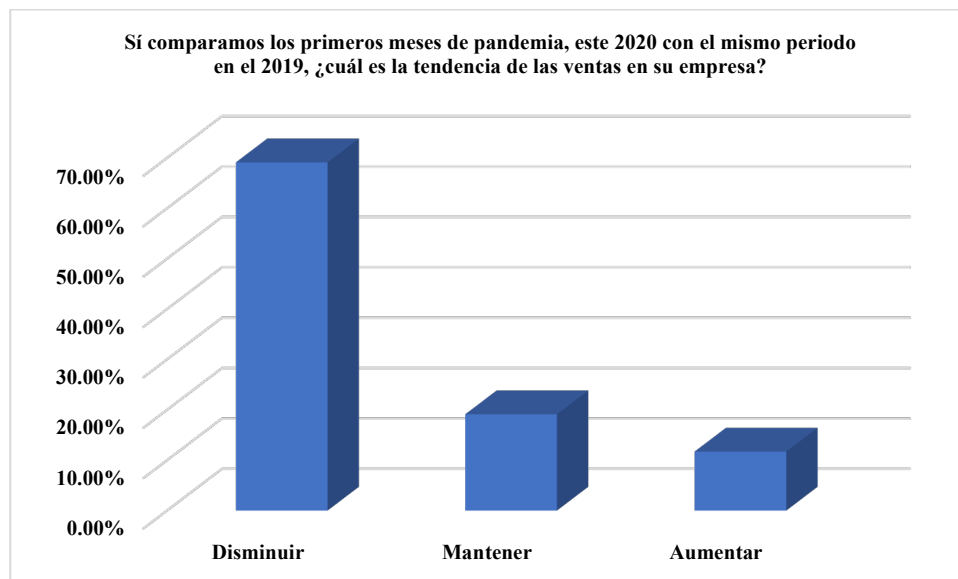
Por otro lado, el 35.2% de las pymes expresó que esperan una disminución en el empleo para el año 2021. Esta respuesta puede estar influenciada por la incertidumbre económica y las dificultades que algunas empresas han enfrentado debido a la pandemia y otros factores externos.

Un porcentaje menor, el 8.8%, indicó que esperan un aumento en el empleo para el año 2021. Esto puede sugerir que algunas pymes tienen perspectivas optimistas y ven oportunidades de crecimiento y expansión en el próximo año.

En resumen, según el análisis de los datos de la encuesta, la mayoría de las pymes de Seattle esperan mantener el nivel de empleo durante el año 2021. Sin embargo, una proporción significativa también espera una disminución en el empleo, mientras que un porcentaje menor anticipa un aumento. Estas expectativas reflejan la variedad de situaciones y perspectivas dentro del sector empresarial en Seattle y pueden estar influenciadas por factores económicos, empresariales y externos.

Tabla 9*Tendencia de las Ventas Primeros Meses de Pandemia 2020*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Disminuir	47	69.1%
Mantener	13	19.1%
Aumentar	8	11.7%
Total	68	99%

Figura 9

Interpretación

Análisis estadístico de ventas de las pymes de Seattle en los primeros meses del 2020, en relación con el año anterior, basado en los datos de la encuesta:

El análisis de los datos muestra que las ventas por parte de los encuestados tienden a disminuir.

La encuesta se realizó a un total de 68 pymes de Seattle, lo que representa el 100% de los encuestados. De acuerdo con los resultados, se observa lo siguiente:

El 69.1% (47 pymes) encuestado, eligió la alternativa número 1, indicando que experimentaron una disminución en sus ventas al comparar los primeros meses de la pandemia en el 2020 con el mismo periodo en el año 2019.

El 19.1% (13 pymes), equivalente a 13 encuestados, manifestaron que lograron mantener sus ventas en un nivel similar al del año anterior.

Por último, el 11.7% de las pymes, lo cual representa 8 encuestados, reportaron un aumento en sus ventas durante los primeros meses de la pandemia en el 2020 en comparación con el mismo periodo en el 2019.

Un porcentaje importante de encuestados indicaron una disminución considerable en sus ventas al comparar los primeros meses de la pandemia en el 2020 con el mismo periodo en el año 2019. Esta respuesta sugiere que esta reducción puede estar asociada a los efectos económicos y a las restricciones comerciales ocasionados por la pandemia.

Por otra parte, el 19.1% de las pymes, manifestaron que lograron mantener sus ventas en un nivel similar al del año anterior. Esto puede indicar cierta estabilidad en el desempeño comercial de estas empresas, a pesar de los desafíos presentados por la pandemia.

Por último, el 11.7% de las pymes, reportaron un aumento en sus ventas durante los primeros meses de la pandemia en el 2020 en comparación con el mismo periodo en el 2019. Estas empresas lograron encontrar oportunidades o implementar estrategias exitosas que les permitieron aumentar su nivel de ventas a pesar del contexto adverso.

Aquí podemos retomar la idea expuesta en el marco teórico de Cordina (2004) según la cual un shock negativo externo, como puede ser la disminución del consumo de un momento a otro por un factor completamente externo como es una enfermedad de contagio generalizado que irrumpe en la agenda pública, tiene consecuencias más duraderas, y sus efectos se hacen sentir con más intensidad, que los efectos positivos de un shock positivo. Partiendo de la premisa que es posible pensar que la duración, permanencia y estabilidad de los efectos de un shock negativo (pandemia) serán más notorios y sostenidos que los efectos de un shock positivo (por ejemplo, la aparición de la vacuna contra el COVID). Esto puede interpretarse como que la confianza del consumidor y la recuperación de hábitos pre-COVID ofrecerán más resistencia que las adaptaciones que hizo el consumidor como consecuencia de la excepcionalidad.

Tabla 10*Efectos de la Pandemia en Indicadores Económicos y Financieros*

Indicadores	Respuestas por Alternativa	%
Nivel de Facturación		
No afectó	6	8.8%
Efecto negativo	49	72.0%
Efecto positivo	13	19.1%
Total	68	99.9%
Rentabilidad		

No afectó	4	5.8%
Efecto negativo	50	73.5%
Efecto positivo	14	20.5%
Total	68	99.8%

Productividad

No afectó	5	7.3%
Efecto negativo	48	70.5%
Efecto positivo	15	22.0%
Total	68	99.8%

Inversiones

No afectó	8	11.7%
Efecto negativo	47	69.1%
Efecto positivo	13	19.1%
Total	68	99.9%

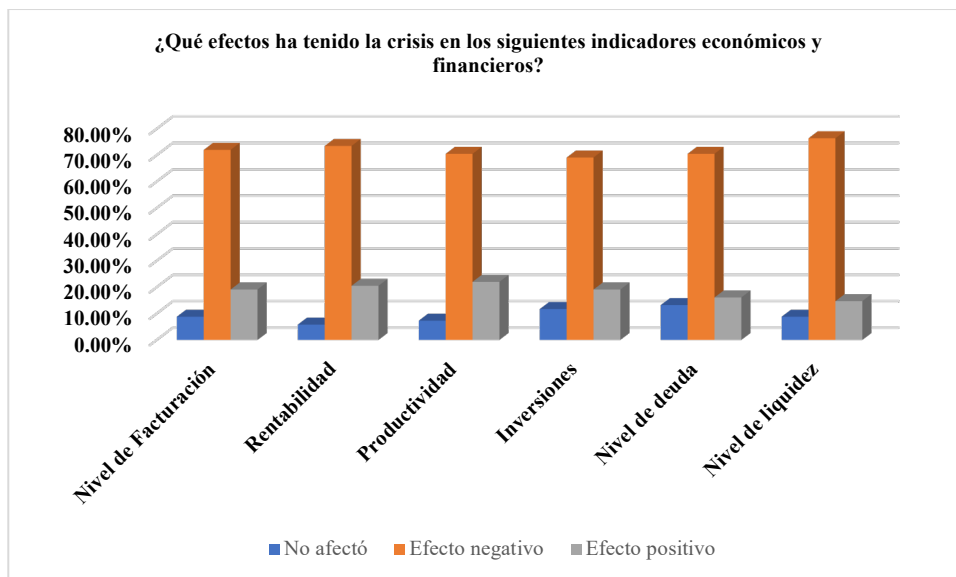
Nivel de deuda

No afectó	9	13.2%
Efecto negativo	48	70.5%
Efecto positivo	11	16.1%
Total	68	99.8%

Nivel de liquidez

No afectó	6	8.8%
Efecto negativo	52	76.4%
Efecto positivo	10	14.7%
Total	68	99.9%

Figura 10



Interpretación

Al interpretar el gráfico anterior, podemos deducir que la crisis tuvo efectos mayoritariamente negativos en los indicadores económicos analizados.

De las 68 pymes que entregaron esta encuesta, todas respondieron esta pregunta.

Nivel de Facturación: el 72% de las respuestas indican que la crisis tuvo un efecto negativo en el nivel de facturación de las empresas encuestadas. Esto sugiere que la crisis impactó significativamente las ventas o ingresos generados por estas empresas. Por otro lado, el 19.1% de las respuestas señalan un efecto positivo en la facturación, lo que podría indicar que algunas empresas lograron adaptarse o encontrar oportunidades en medio de la crisis.

Rentabilidad: al igual que en el nivel de facturación, el 73.5% de las respuestas reflejan un efecto negativo en la rentabilidad de las empresas encuestadas debido a la crisis. Esto implica que la crisis afectó la capacidad de las empresas para generar beneficios. Sin embargo, es

interesante notar que el 20.5% de las respuestas indican un efecto positivo en la rentabilidad. Esto puede sugerir que algunas empresas lograron implementar estrategias exitosas para mantener o mejorar su rentabilidad en tiempos difíciles.

Productividad: En cuanto a la productividad, el 70.5% de las respuestas señalan un efecto negativo de la crisis. Esto puede interpretarse como una disminución en la eficiencia o la capacidad de producción de las empresas debido a los desafíos que surgieron durante la crisis. No obstante, el 22% de las respuestas indican un efecto positivo en la productividad, lo que sugiere que algunas empresas lograron adaptarse y mejorar sus procesos de trabajo.

Inversiones: la mayoría de las respuestas (69.1%) indican un efecto negativo de la crisis en las inversiones realizadas por las empresas. Esto implica que muchas empresas redujeron su nivel de inversión debido a la incertidumbre y las dificultades económicas generadas por la crisis. Sin embargo, el 19.1% de las respuestas señalan un efecto positivo en las inversiones, lo que podría indicar que algunas empresas aprovecharon oportunidades o implementaron estrategias de inversión exitosas durante la crisis.

Nivel de deuda: el 70.5% de las respuestas indican un efecto negativo de la crisis en el nivel de deuda de las empresas encuestadas. Esto sugiere que la crisis aumentó la carga de deuda de muchas empresas, lo que puede dificultar su capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras. Sin embargo, el 16.1% de las respuestas señalan un efecto positivo en el nivel de deuda, lo que puede sugerir que algunas empresas lograron manejar su endeudamiento de manera eficiente durante la crisis.

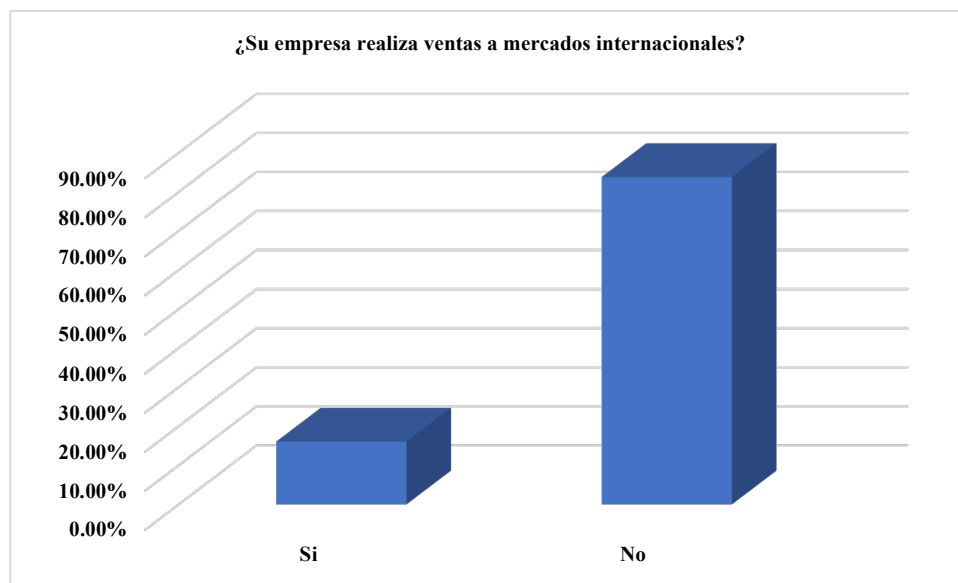
Nivel de liquidez: La mayoría de las respuestas (76.4%) indican un efecto negativo de la crisis en el nivel de liquidez de las empresas. Esto implica que muchas empresas experimentaron

dificultades para mantener suficiente efectivo disponible para cubrir sus necesidades financieras. No obstante, el 14.7% de las respuestas señalan un efecto positivo en la liquidez, lo que puede sugerir que algunas empresas lograron gestionar adecuadamente su liquidez durante la crisis, posiblemente a través de estrategias como la reducción de costos, la optimización de flujos de efectivo o la obtención de financiamiento adicional.

Es importante destacar que, si bien la liquidez fue el indicador más afectado según los datos proporcionados, todos los indicadores analizados (nivel de facturación, rentabilidad, productividad, inversiones y nivel de deuda) mostraron impactos negativos significativos debido a la crisis. Estos indicadores están interconectados y pueden influirse mutuamente en situaciones económicas adversas.

Tabla 11*Internalización*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Si	11	16.1%
No	57	83.8%
Total	68	99.9%

Figura 11

Interpretación

De la observación del gráfico obtenido en base al levantamiento de información a través de encuestas, se concluye que del total de pymes de la muestra que respondieron a esta pregunta, solamente un 16.1% de las empresas encuestadas ha realizado ventas a mercados internacionales.

La encuesta se realizó a un total de 68 pymes de Seattle, lo que representa el 100% de los encuestados. En primer lugar, el 16,1% de las pymes encuestadas, lo cual representa aproximadamente 11 empresas, indicaron que “Sí” realizaron ventas al extranjero. En segundo lugar, el 83,8% de las pymes, equivalente a la gran mayoría de los encuestados (aproximadamente 57 empresas), afirman "No" realizar ventas al extranjero.

A partir de estos resultados, podemos inferir que la participación en el comercio internacional no era común entre las pymes encuestadas en Seattle durante los primeros meses del 2020. La mayoría de estas empresas parecían funcionar en el mercado local y no estaban involucradas en la exportación de sus productos o servicios.

Estos hallazgos pueden ser útiles para comprender el perfil y la orientación comercial de las pymes en Seattle, lo que podría tener implicaciones en términos de estrategias de crecimiento, desarrollo de mercados y diversificación en el futuro.

Una teoría que se puede aplicar para interpretar los resultados de la encuesta realizada a las pymes de Seattle en relación con la internalización es la teoría de las barreras comerciales.

Esta teoría sugiere que los obstáculos y restricciones impuestas por los gobiernos y los mercados internacionales pueden dificultar el acceso y la participación de las empresas en el

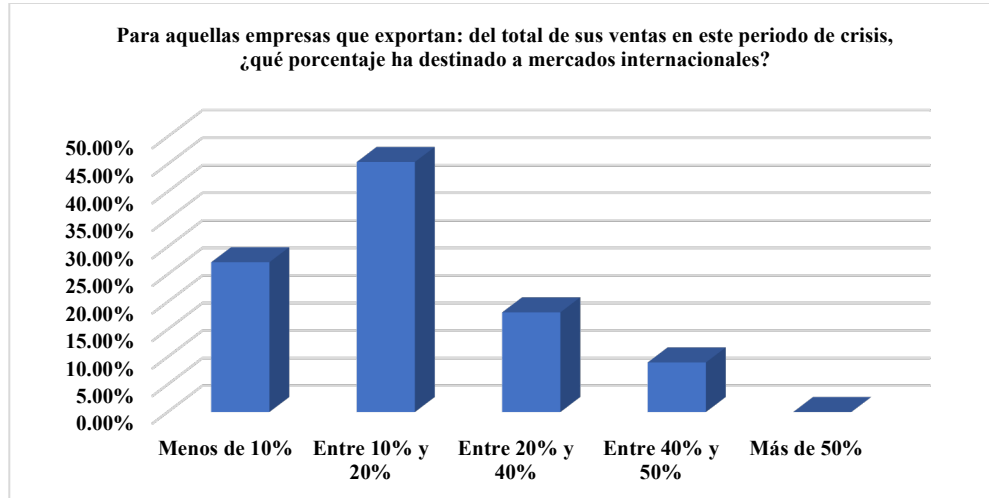
comercio internacional. Estas barreras pueden incluir aranceles, cuotas de importación, regulaciones comerciales, requisitos sanitarios y fitosanitarios, entre otros.

En el contexto de los resultados de la encuesta, el alto porcentaje de pymes (83.8%) que indicaron que no realizaban ventas al extranjero puede estar relacionado con las barreras comerciales que enfrentan al intentar ingresar a los mercados internacionales. Estas barreras pueden ser especialmente desafiantes para las pymes, que a menudo tienen recursos limitados y pueden no contar con la capacidad y el conocimiento necesarios para cumplir con los requisitos y regulaciones comerciales internacionales.

Por otro lado, el resto de las pymes que sí realizaban ventas al extranjero pueden haber superado estas barreras comerciales, ya sea a través de un mayor conocimiento y adaptación a los requisitos internacionales o mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con socios comerciales en el extranjero que les faciliten el acceso a esos mercados.

Tabla 12*% de Exportación a Destinos Internacionales*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Menos de 10%	3	27.2%
Entre 10% y 20%	5	45.4%
Entre 20% y 40%	2	18.1%
Entre 40% y 50%	1	9.0%
Más de 50%	0	0%
Total	11	99.7%

Figura 12

Interpretación

La información obtenida durante la muestra arrojó este gráfico donde se pudo observar que la mayoría de las pymes encuestadas que realizan ventas al extranjero tienen un nivel de exportación relativamente bajo.

De las 68 pymes que entregaron la encuesta, solo 11 respondieron la pregunta número 10.

De las 11 respuestas, el 27.2% de las pymes (3 empresas) exporta menos del 10% de sus ventas totales. El 45.45% de las pymes (5 empresas) exporta entre el 10% y el 20% de sus ventas. El 18.1% de las pymes (2 empresas) exporta entre el 20% y el 40% de sus ventas. El 9% de las pymes (1 empresa) exporta entre el 40% y el 50% de sus ventas. Y finalmente, no se encontraron pymes que exporten más del 50% de sus ventas.

La mayor proporción de empresas se encuentra en el rango del 10% al 20% de sus ventas totales, lo que sugiere que estas pymes tienen una presencia modesta en el mercado internacional.

Es interesante notar que no se identificaron empresas que exporten más del 50% de sus ventas, lo que indica que ninguna de las pymes encuestadas depende en gran medida del comercio exterior.

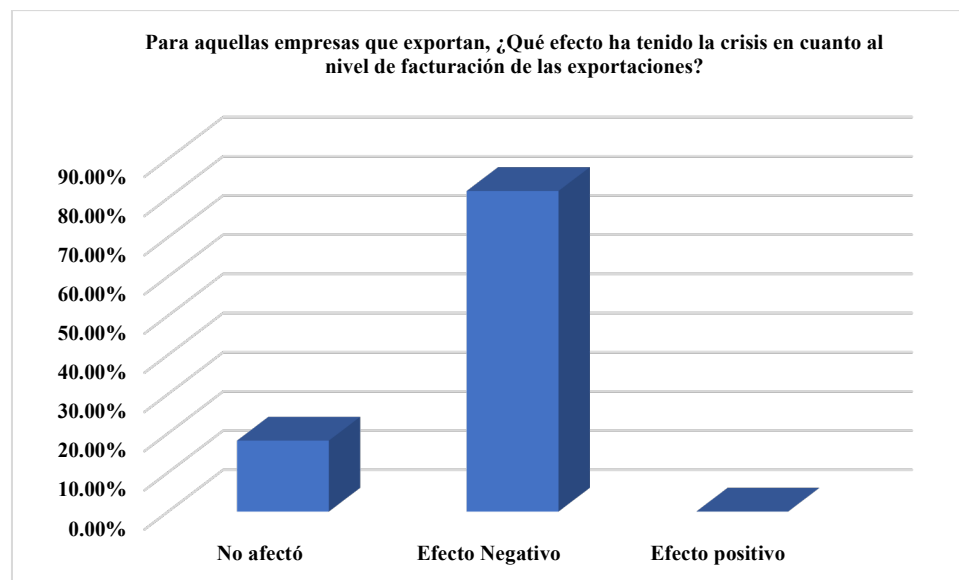
Es necesario considerar que estos resultados pueden ser consecuencias, por ejemplo, de la disrupción de la cadena de suministro. No hay que olvidar, que las restricciones de viaje, el cierre de fronteras y las medidas de confinamiento afectaron considerablemente la cadena de suministro global. Esto causó interrupciones en la producción y dificultades para el envío de productos al extranjero.

Otro factor, que pudo haber potenciado lo anterior es la clara disminución de la demanda externa: La pandemia y las medidas de confinamiento en muchos países redujeron la demanda de bienes y servicios. Esto impactó negativamente a las pymes que dependían de los mercados internacionales para sus ventas.

Y por supuesto, los cambios en las preferencias de los consumidores. Durante la pandemia, los consumidores modificaron sus hábitos de consumo y prioridades. Esto puede haber afectado a las pymes que exportaban productos o servicios que no eran considerados esenciales o que no estaban alineados con las nuevas necesidades y demandas del mercado.

Tabla 13*Efecto Nivel de Facturación Exportaciones*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
No afectó	2	18.1%
Efecto Negativo	9	81.8%
Efecto positivo	0	0%
Total	11	99.9%

Figura 13

Interpretación

Del gráfico anterior podemos deducir que la mayoría de los encuestados que respondió esta pregunta han visto afectadas sus exportaciones de manera negativa.

De las 11 empresas que exportan, el 81.8% (9 pymes) indicaron que existe un "efecto negativo" en el nivel de facturación de las exportaciones.

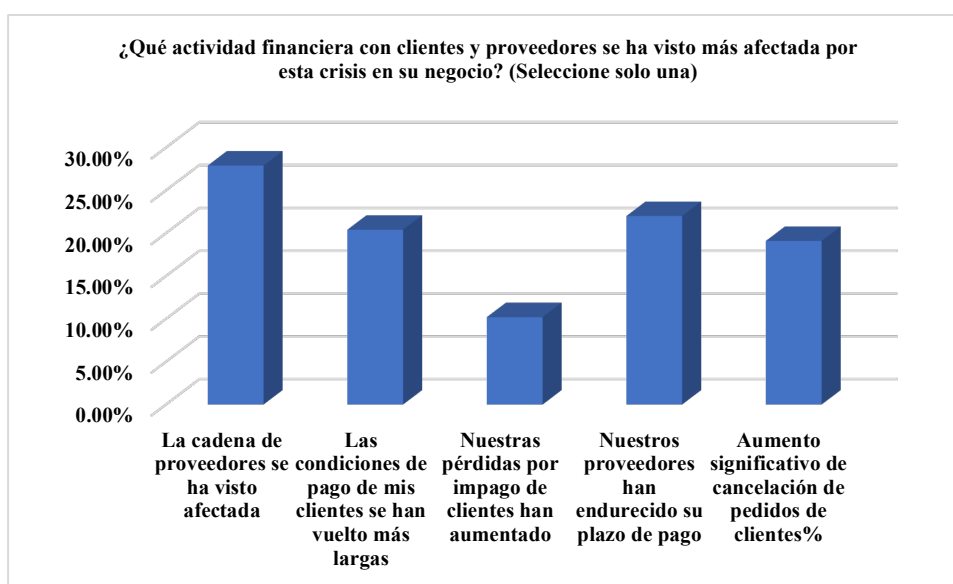
Por otro lado, el 18.1% (2 pymes) indicaron que hay "poco o ningún efecto" en el nivel de facturación de las exportaciones. Esto significa que una minoría de los participantes considera que el efecto en el nivel de facturación es insignificante o apenas perceptible.

No se registró ninguna respuesta que indique un "efecto positivo" en el nivel de facturación de las exportaciones.

En resumen, la mayoría de los participantes (81.8%) considera que las exportaciones tienen un efecto negativo en el nivel de facturación, mientras que una minoría (18.1%) opina que hay poco o ningún efecto. No se registraron respuestas que indiquen un efecto positivo en la facturación. Estos hallazgos sugieren que es probable que las exportaciones tengan un impacto desfavorable en la facturación según la percepción de los participantes.

Tabla 14*Actividad Financiera con Clientes y Proveedores.*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
La cadena de proveedores se ha visto afectada	19	27.9%
Las condiciones de pago de mis clientes se han vuelto más largas	14	20.4%
Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado	7	10.2%
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	15	22.0%
Aumento significativo de cancelación de pedidos de clientes%	13	19.1%
Total	68	99.7%

Figura 14

Interpretación

Al ser consultadas las pymes sobre qué actividad financiera con clientes y proveedores se ha visto más afectada por esta crisis, el gráfico muestra que todas las actividades financieras mencionadas se vieron afectadas en cierta medida durante los primeros meses de pandemia.

La encuesta se realizó a un total de 68 pymes de Seattle, lo que representa el 100% de los encuestados.

Del 99.7%, (68 pymes) de respuestas a esta pregunta, el 27.9% (19 pymes) de los encuestados eligió la opción número 1, es decir, la cadena de proveedores fue la actividad financiera más afectada en los primeros meses que va de pandemia. Con un 20.5% (14 pymes) la actividad financiera elegida en segundo lugar es sobre las condiciones de pago de los clientes se han vuelto más largas. La tercera opción del sondeo fue seleccionada por el 10.2% (7 pymes) encuestado, informándonos con esto que, sus pérdidas por impago de clientes aumentaron. El 22.0% (15pymes) seleccionó la alternativa 4, que asegura que sus proveedores endurecieron su plazo de pago. Y finalmente con un 19.1% (13 pymes) los encuestados aseguran que se ha generado un aumento significativo en las cancelaciones de pedidos hechos por clientes.

En base a los porcentajes de respuesta, se puede concluir que la actividad financiera más afectada por la crisis en los primeros meses de la pandemia en 2020 fue la "cadena de proveedores". Esto indica que muchas empresas experimentaron problemas en su cadena de suministro debido a la crisis. Esta situación probablemente se desarrolló por una posible dependencia de proveedores externos. En general muchas pymes dependen de proveedores externos para obtener los productos y materiales necesarios para su funcionamiento. Durante los primeros meses de pandemia, las restricciones de movilidad, los cierres de fronteras y las interrupciones en el transporte

internacional pudieron dificultar la entrega oportuna de productos por parte de los proveedores. Esto pudo generar retrasos en la cadena de suministro y dificultades para mantener el inventario necesario.

Tabla 15*Actividades Estratégicas.*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Se ha reducido la inversión en nuevos procesos tecnológicos	10	14.7%
Se ha reducido la introducción de nuevos productos	9	13.2%
Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos	8	11.7%
La crisis hace que todas nuestras actividades estratégicas se vean afectadas	17	25.0%
Los clientes han cancelado sus pedidos	12	17.6%
Hemos subcontratado nuestras operaciones	3	4.4%
Hemos tenido que bajar los precios	9	13.2%
Total	68	99.8%

Figura 15



Interpretación

En el gráfico anterior se puede observar que todas las actividades estratégicas de los negocios se han visto afectadas de alguna manera, por esta crisis. Sin embargo, alrededor de $\frac{1}{4}$ de los encuestados manifestó que la pandemia ha tenido un mayor impacto sobre las operaciones, haciendo que estas sean más difíciles en general.

De las 68 pymes que entregaron esta encuesta, todas respondieron esta pregunta.

El 14.7% de las pymes encuestadas (10 respuestas) aseveraron que la actividad estratégica más afectada por esta crisis es en cuanto a la reducción de la inversión en nuevos procesos tecnológicos. El 13.2% de los encuestados (9 respuestas) manifestaron que la introducción de nuevos productos se ha reducido. El 11.7% de los encuestados (8 respuestas) aseguraron que disponían de un plan específico de gestión de riesgos. El 25% de las pymes encuestadas (17 respuestas) afirmaron que la crisis hace que sus operaciones sean más difíciles en general. El 17.6% de los encuestados (12 respuestas) reconocieron que la actividad más afectada es en cuanto a la cancelación de los pedidos por parte de los clientes. El 4.4% (3 respuestas) de los negocios que respondieron esta pregunta confirmaron que han tenido que subcontratar sus operaciones. Y finalmente, el 13.2% (9 respuestas) aseguraron que tuvieron que bajar sus precios.

Al interpretar estos resultados podemos comprender que un número significativo de empresas han disminuido sus inversiones en tecnología durante los primeros meses de pandemia. Esto puede ser preocupante, ya que la tecnología juega un papel clave en la adaptación y competitividad de las empresas en momentos de cambio.

En cuanto al porcentaje que representa la opción número 2, es decir, la introducción de nuevos productos se ha reducido, nos sugiere que algunas empresas han tenido dificultades para

lanzar nuevos productos durante la crisis. La introducción de nuevos productos es fundamental para el crecimiento y la innovación en las empresas, por lo que esta reducción puede tener un impacto negativo a largo plazo.

El hecho de que algunas pymes indiquen que disponían de un plan específico de gestión de riesgos es alentador. Esto implica que un número considerable de empresas se han preparado para afrontar la crisis y están tomando medidas para gestionar los riesgos asociados. Esto puede aumentar su capacidad de respuesta y resiliencia ante situaciones difíciles.

Otro porcentaje mencionó que la crisis ha dificultado sus operaciones en general. Este es un resultado significativo y refleja los desafíos que muchas empresas están enfrentando debido a la pandemia. Esta dificultad operativa puede estar relacionada con problemas de cadena de suministro, restricciones en la movilidad, cambios en la demanda, entre otros factores.

Otra opción con un importante resultado fue el que los clientes estén cancelado sus pedidos. Esto sugiere que algunas empresas han experimentado una disminución en la demanda de sus productos o servicios, lo cual puede afectar negativamente sus ingresos y rentabilidad. Es importante que estas empresas busquen estrategias para recuperar y retener a sus clientes.

Solo el 4.4% de las pymes encuestadas indicó haber subcontratado sus operaciones. Esto sugiere que el subcontrato no ha sido una estrategia ampliamente utilizada por las empresas encuestadas para afrontar la crisis. Sin embargo, la subcontratación puede ofrecer ventajas en términos de flexibilidad y reducción de costos en ciertas situaciones.

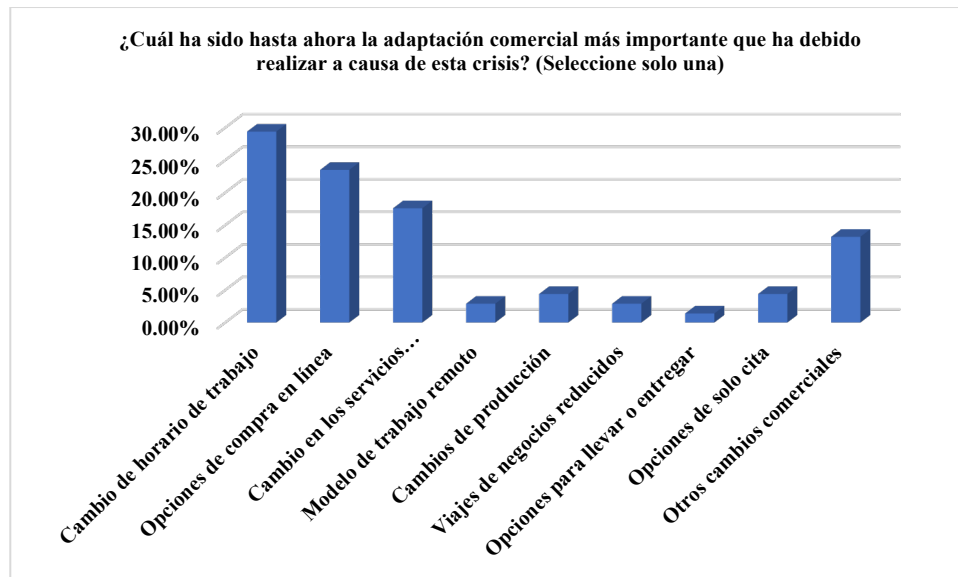
Y finalmente la opción de reducir los precios, es una estrategia que si bien no muchos han optado por ella, según la encuesta, es probable que a gran escala pudiese ser una de las afectadas,

en respuesta directa a la disminución de la demanda y la necesidad de mantener la competitividad en un mercado afectado por la crisis.

Tabla 16*Adaptaciones Comerciales*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Cambio de horario de trabajo	20	29.4%
Opciones de compra en línea	16	23.5%
Cambio en los servicios ofrecidos	12	17.6%
Modelo de trabajo remoto	2	2.9%
Cambios de producción	3	4.4%
Viajes de negocios reducidos	2	2.9%
Opciones para llevar o entregar	1	1.4%
Opciones de solo cita	3	4.4%
Otros cambios comerciales	9	13.2%
Total	68	99.7%

Figura 16



Interpretación

De este gráfico podemos inferir que todos los encuestados han debido realizar a lo menos una adaptación comercial importante en sus negocios producto de esta crisis.

Los 68 encuestados respondieron esta pregunta.

El 29.4% (20 preferencias) de las pymes encuestadas afirmó que la adaptación comercial de mayor importancia que ha debido realizar producto de esta crisis, es el cambio de horario de trabajo. El 23.5% (16 preferencias) de los encuestados consideró que su principal cambio comercial tuvo que ver con las opciones de compra en línea. El 17.6% (12 respuestas) de las personas que respondieron esta encuesta destacó el cambio en los servicios ofrecidos. Solo el 2.9% (2 encuestados) de las pymes encuestadas ha implementado el modelo de trabajo remoto. El 4.4% (3 respuestas) de los encuestados mencionó cambios en la producción como su principal adaptación comercial. Solo el 2.9% (2 respuestas) de las pymes encuestadas afirmó que redujo los viajes de negocios. Un mínimo de encuestados, el 1.4% (1 respuesta) ha implementado opciones de llevar o

entregar como su adaptación comercial más importante. El 4.4% (3 respuestas) de los encuestados manifestó que las opciones de solo cita han sido su principal adaptación comercial. Y finalmente, un porcentaje no menor, el 13.2% de las personas sondeadas (9 respuestas) declaró haber realizado otros cambios comerciales como su principal adaptación.

De los resultados anteriores podemos deducir que la tendencia de los negocios a implementar un cambio en el horario de trabajo puede estar relacionado con la necesidad de ajustar los horarios de atención al cliente, modificar las jornadas laborales de los empleados o establecer horarios escalonados para garantizar la continuidad de las operaciones y cumplir con las restricciones impuestas por la pandemia.

En cuanto, a la implementación de opciones de compra en línea, es una medida se ha vuelto esencial para mantener la actividad comercial, luego del cierre y las restricciones de movilidad, que se han ido decretando, permitiendo a las empresas seguir generando ingresos y mantenerse en contacto con sus clientes a través de plataformas de comercio electrónico.

Varios encuestados mencionaron el cambio en los servicios ofrecidos como medida de adaptación comercial más importante. Esta respuesta sugiere que algunas empresas han ajustado su oferta para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes durante la pandemia. Pueden haber agregado servicios diferentes, o la adaptación de servicios existentes para cumplir con los requisitos de distanciamiento social.

En cuanto al modelo de trabajo remoto, si bien, no tuvo un porcentaje amplio de las preferencias, también fue mencionado como una adaptación comercial para algunos encuestados. Esto indica que, en general, las pymes de Seattle no han adoptado ampliamente el teletrabajo como respuesta a la crisis. Es posible que algunas actividades comerciales requieran una presencia física

o que las empresas no tengan la infraestructura adecuada para implementar el trabajo remoto de manera efectiva, o simplemente porque ya era una alternativa de trabajo previa a la pandemia.

Otra adaptación comercial seleccionada fue cambios en la producción. Estos cambios pueden haber incluido ajustes en los procesos de fabricación, cambios en la cadena de suministro o la producción de nuevos productos o servicios para satisfacer las demandas cambiantes del mercado.

Otro pequeño porcentaje seleccionó la reducción de los viajes como adaptación comercial más importante. Esta respuesta indica que las restricciones de viaje y/o las preocupaciones de salud tuvieron un impacto limitado en los negocios encuestados. O bien, para ciertos sectores y actividades comerciales, los viajes de negocios no eran fundamentales, lo que podría explicar la baja incidencia de esta adaptación.

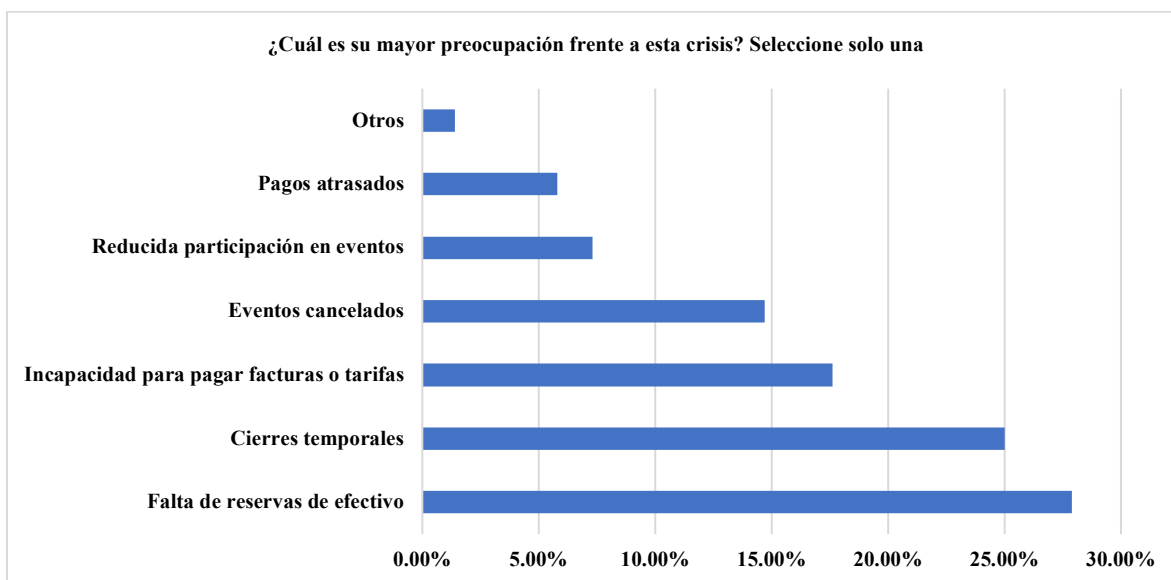
Otras pymes encuestadas implementaron la opción de llevar o entregar. Esta respuesta indica que un pequeño porcentaje de empresas ha establecido servicios de entrega a domicilio o la opción de recoger pedidos en tienda para adaptarse a las restricciones de movilidad y preferencias de los clientes durante la pandemia. Aunque este porcentaje es bajo, también refleja la necesidad de otras pymes por buscar alternativas de entrega que permitan a los negocios mantener sus operaciones y satisfacer las demandas de los consumidores.

La opción de solo cita fue otra opción elegida por los encuestados. Esto implicó que algunas empresas implementaran la posibilidad de realizar citas individuales con los clientes, evitando aglomeraciones y asegurando un entorno seguro durante la interacción. Esta adaptación puede ser particularmente relevante para negocios como consultorías, servicios de salud o asesorías profesionales, donde la interacción directa con los clientes es necesaria.

Y finalmente la opción, “otros cambios comerciales”. Esta respuesta abarca una amplia variedad de adaptaciones que las pymes tuvieron que ir desarrollando durante primeros meses de pandemia y que no se mencionaron específicamente en las opciones anteriores. Estos cambios pueden incluir la reestructuración interna de la empresa, la revisión de estrategias de marketing y publicidad, la implementación de programas de fidelización de clientes, la mejora de la experiencia del cliente, entre otros. Al ser una categoría amplia, estos otros cambios comerciales reflejan la diversidad de respuestas y estrategias que han ido adoptando las pymes para hacer frente a los desafíos causados por la crisis de la pandemia.

Tabla 17*Preocupaciones Frente a esta Crisis*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Falta de reservas de efectivo	19	27.9%
Cierres temporales	17	25.0%
Incapacidad para pagar facturas o tarifas	12	17.6%
Eventos cancelados	10	14.7%
Reducida participación en eventos	5	7.3%
Pagos atrasados	4	5.8%
Otros	1	1.4%
Total	68	99.7%

Figura 17

Interpretación

Al analizar los resultados que muestra el gráfico anterior podemos deducir que la mayor preocupación que tienen los encuestados frente a esta crisis tienen que ver con la falta de reservas de efectivo y con los cierres temporales.

Los 68 encuestados respondieron esta pregunta.

El 27.9% (19 respuestas) de las pymes encuestadas mencionó que su mayor preocupación frente a esta crisis era la falta de reservas de efectivo. El 25.0% (17 respuestas) de los encuestados indicó que los cierres temporales eran su mayor preocupación. El 17.6% (12 respuestas) de los negocios encuestados, apuntó que su mayor preocupación era la incapacidad para pagar facturas o tarifas. El 14.7% (10 respuestas) de las pymes encuestadas mencionó que la cancelación de eventos era su mayor preocupación. El 7.3% (5 respuestas) de los encuestados reveló que su mayor inquietud frente a esta crisis era la reducida participación en eventos. El 5.8% (4 respuestas) de los negocios encuestados, respondió que su mayor preocupación eran los pagos atrasados. Y el 1.4% (1 respuesta) de los encuestados indicó que su mayor preocupación era una distinta las opciones anteriores.

Como pudimos ver un porcentaje importante indicó que la falta de reservas de efectivo era su mayor preocupación. Esto puede significar que las empresas al momento de la encuesta enfrentaban dificultades financieras y carecían de fondos suficientes para hacer frente a los gastos operativos y mantener sus operaciones durante la crisis. La falta de reservas de efectivo puede tener un impacto negativo en la capacidad de las pymes para pagar salarios, cubrir gastos fijos y mantener el flujo de efectivo necesario para su funcionamiento.

Los cierres temporales, también fue una opción que estuvo dentro de las preferencias importantes por los encuestados. Esto implica que un cuarto de las empresas se vio obligado a cerrar temporalmente sus operaciones debido a las restricciones impuestas por la pandemia. Los cierres temporales pueden generar pérdidas de ingresos significativas y aumentar la incertidumbre sobre el futuro de los negocios.

La incapacidad para pagar facturas o tarifas fue otra opción con un alto porcentaje de preferencias. Esto sugiere que varias de las organizaciones que respondieron esta encuesta estaba enfrentando dificultades con sus obligaciones financieras y enfrentaba el riesgo de acumular deudas o enfrentar problemas legales debido a los pagos atrasados.

Otros encuestados manifestaron que la cancelación de eventos era su mayor preocupación. Esta preocupación se genera ya que la cancelación de estos eventos puede tener un impacto significativo en la generación de oportunidades de venta, la adquisición de nuevos clientes y el desarrollo de alianzas estratégicas.

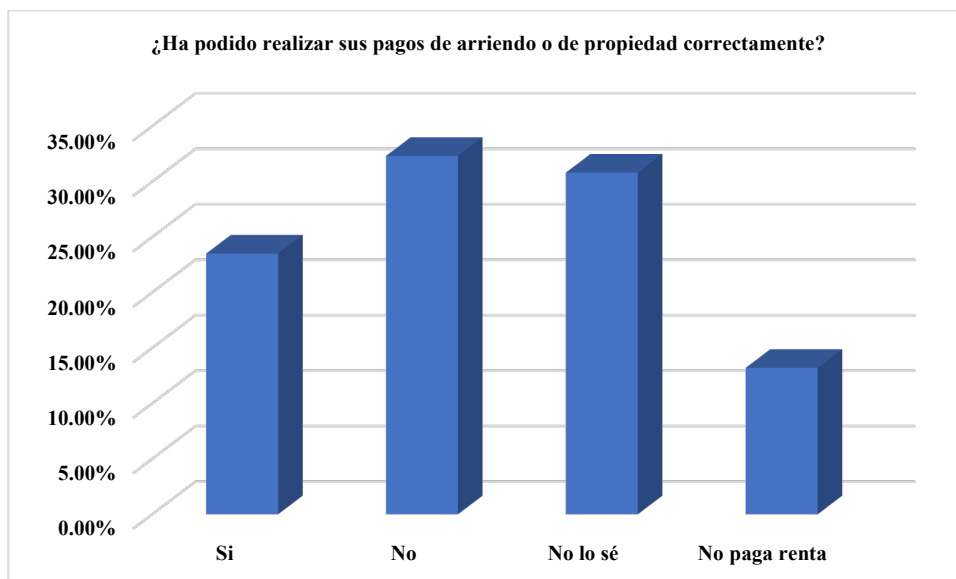
La reducida participación en eventos como como preocupación, sugiere que algunas empresas se enfrentaban a la disminución de oportunidades para participar en eventos debido a las restricciones de capacidad, la falta de demanda o la cancelación de eventos en general. La reducida participación en eventos puede limitar la exposición de las pymes, afectar su capacidad para generar contactos y dificultar el desarrollo de relaciones comerciales.

La preocupación por pagos atrasados, si bien, un porcentaje no muy importante eligió esta opción, no podemos pasar por alto que al menos 4 pymes, al momento de la encuesta, ya estaban experimentando demoras en el pago de facturas por parte de sus clientes, lo cual puede afectar

negativamente el flujo de efectivo y la capacidad de las pymes para cumplir con sus propias obligaciones financieras.

Tabla 18*Pagos de Arriendo o Propiedad*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Si	16	23.5%
No	22	32.3%
No lo sé	21	30.8%
No paga renta	9	13.2%
Total	68	99.8%

Figura 18

Interpretación

En el gráfico anterior se puede observar que alrededor del 32.3% de los encuestados indicaron que no han podido realizar sus pagos de arriendo o de propiedad correctamente.

Los 68 encuestados respondieron esta pregunta.

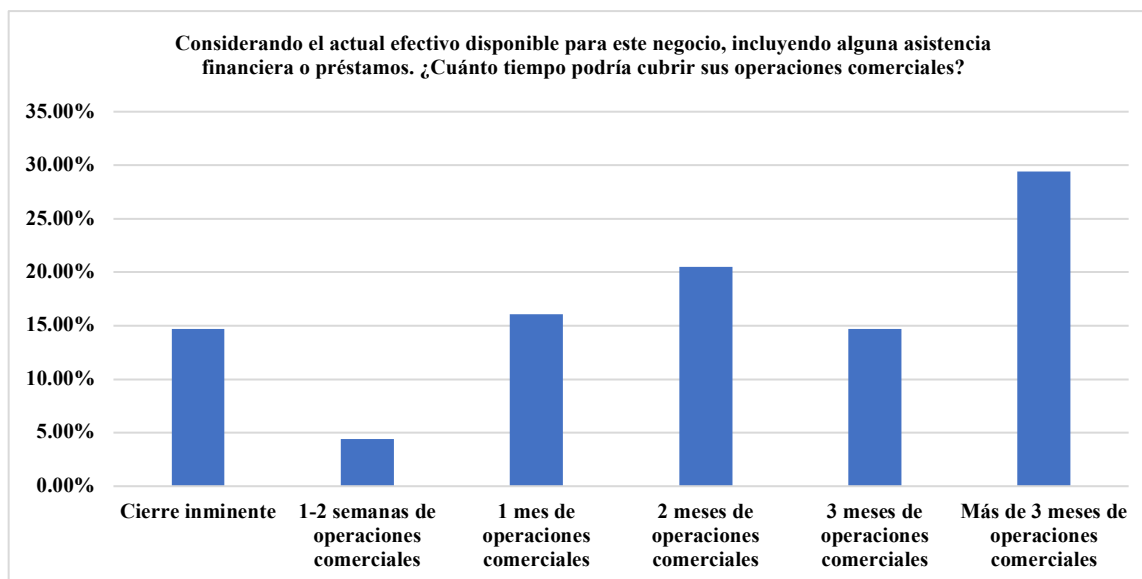
El 23.5 % (16 respuestas) de las pymes encuestadas, indicaron que si han podido realizar sus pagos de arriendo o de propiedad correctamente. El 32.3% (22 respuestas) de los encuestados manifestaron que no han podido cumplir con sus pagos. Mientras que el 30.8% (31 respuestas) no sabía si podía o no cumplir sus compromisos de pago. Y solo el 13.2% (9 respuestas) de las pymes encuestadas no paga renta.

Los resultados anteriores reflejan los desafíos financieros que enfrentaron muchas pymes en Seattle durante los primeros meses de la pandemia. La proporción de empresas que informaron dificultades para realizar sus pagos de arriendo o propiedad (32.3%) es un indicador de la presión económica que la pandemia impuso a los negocios locales.

La alta proporción de respuestas "No lo sé" (30.8%) muestra la incertidumbre y la falta de claridad que las pymes experimentaron en relación con sus pagos de arriendo o propiedad durante ese período. Esto podría ser atribuible a factores como cambios en las regulaciones gubernamentales, programas de asistencia financiera en evolución u otras circunstancias cambiantes relacionadas con la pandemia. El hecho de que el 13.2% de las pymes encuestadas no pague renta puede indicar que estas empresas son dueñas de sus propiedades o tienen acuerdos de alquiler no tradicionales.

Tabla 19*Tiempo de Operaciones Activa*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Cierre inminente	10	14.7%
1-2 semanas de operaciones comerciales	3	4.4%
1 mes de operaciones comerciales	11	16.1%
2 meses de operaciones comerciales	14	20.5%
3 meses de operaciones comerciales	10	14.7%
Más de 3 meses de operaciones comerciales	20	29.4%
Total	68	99.8%

Figura 19

Interpretación

En el gráfico anterior se puede observar que casi un tercio de los encuestados podría mantener sus operaciones comerciales por más de 3 meses.

Total, de respuestas 68 pymes (99.8%)

El 14.7% (10 respuestas) de las pymes encuestadas, indicó que considerando el actual efectivo disponible en su negocio, no lograría cubrir sus operaciones comerciales, resultando en un cierre inminente. El 4.4% (3 respuestas) de los encuestados, señaló que con su efectivo disponible podría cubrir entre 1 a 2 semanas de operaciones comerciales. El 16.1% (11 respuestas) aseguró que podría cubrir 1 mes de operaciones comerciales. El 20.5% (14 respuestas), indicó que su efectivo les permitía cubrir 2 meses de operaciones comerciales. El 14.7% (10 respuestas) manifestaron poder cubrir 3 meses de operaciones comerciales. Y el 29.4% (20 empresas) dijo poder cubrir más de 3 meses de operaciones comerciales.

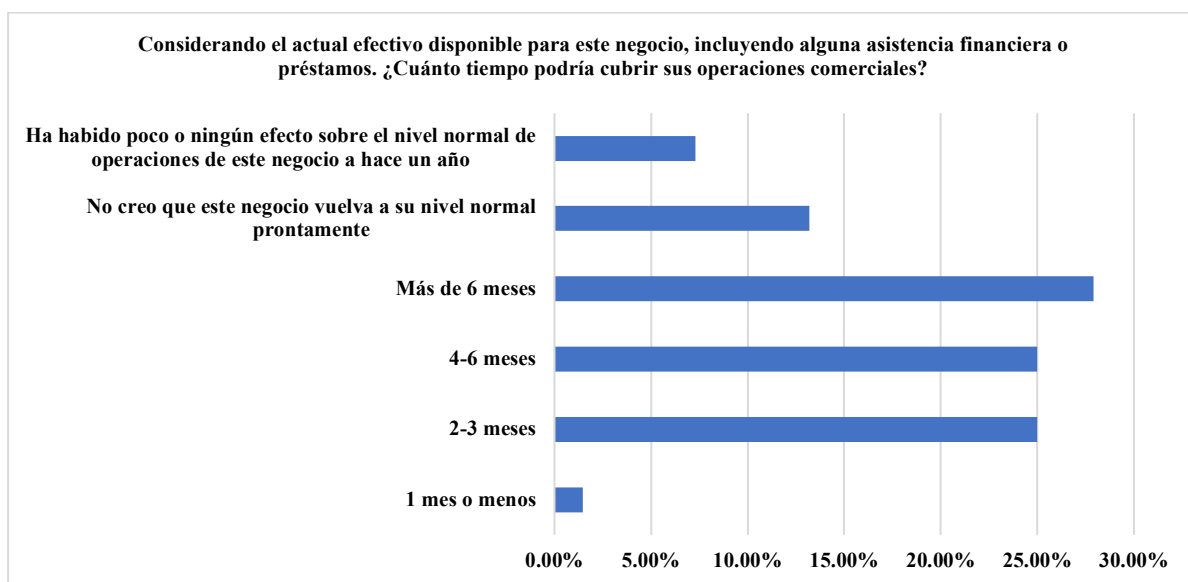
Como podemos observar un porcentaje no menor corre el riesgo de un cierre inminente, reflejando la difícil situación financiera en la que se encontraban estas empresas durante los primeros meses de la pandemia. Un pequeño porcentaje de las pymes encuestadas indicó una situación crítica y una falta de liquidez suficiente para sostener el negocio a corto plazo. El 16.1% de las empresas encuestadas estimó que podrían mantener sus operaciones comerciales durante 1 mes. Aunque es un período un poco más extenso, sigue siendo un margen ajustado y podría indicar una necesidad urgente de ingresos adicionales o asistencia financiera. Una parte significativa de las pymes encuestadas (alrededor del 65%) estimó que podrían mantener sus operaciones comerciales durante períodos más largos. El 20.5% estimó que podrían cubrir 2 meses de operaciones, el 14.7% estimó 3 meses y el 29.4% estimó más de 3 meses. Estos porcentajes sugieren que una proporción

considerable de las empresas encuestadas tenía una base financiera más sólida o había recibido asistencia financiera que les permitiría mantener sus operaciones durante períodos más largos.

Algo interesante, que señalábamos en el marco teórico, es la mayor valoración (en conjunto con la limitación), de la liquidez en tiempos de crisis pandémica. Esto significa que por más que una empresa tenga un desempeño económico pre-COVID exitoso, sea eficiente en la producción que le compete, tenga procedimientos aceitados o experiencia, en el momento en que estalla la pandemia y deba hacer frente a egresos constantes (por el pago de salarios), en combinación con una marcada caída de los ingresos, lo único que necesita es liquidez, es decir, disponibilidad de dinero en efectivo. Esto significa que no importa cuán eficiente sea un negocio si no tiene la liquidez suficiente. De esto se desprende que muchas de las empresas que terminan cerrando no son ni siquiera las menos eficientes o las menos competitivas, sino tan sólo las que deben hacer frente a mayores desembolsos monetarios con menores ingresos que los compensen.

Tabla 20*Estimación Regreso Nivel Normal de Operaciones*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
1 mes o menos	1	1.47%
2-3 meses	17	25.0%
4-6 meses	17	25.0%
Más de 6 meses	19	27.9%
No creo que este negocio vuelva a su nivel normal prontamente	9	13.2%
Ha habido poco o ningún efecto sobre el nivel normal de operaciones de este negocio a hace un año	5	7.3%
Total	68	99.9%

. Figura 20

Interpretación

Al ver el gráfico anterior, se puede inferir que más del 50% de los encuestados cree que no pasará más de 6 meses para que su negocio regrese a su nivel normal de operaciones en relación con el año 2019.

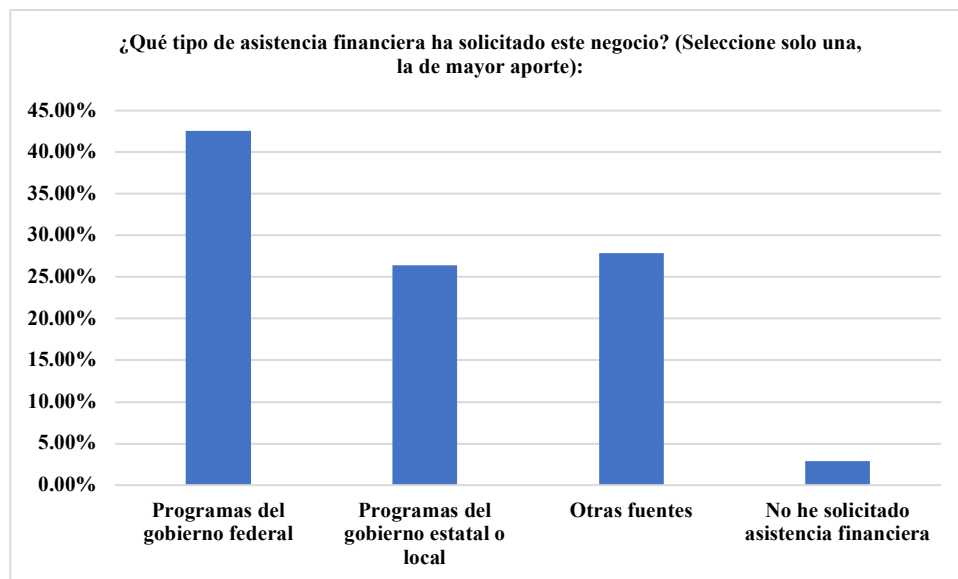
Total, de respuestas 68 pymes (99.9%)

El 1.47% (1 respuesta) de las pymes encuestadas cree que pasará un mes o menos antes de que su negocio regrese a su nivel normal de operaciones en relación con el año 2019. El 25.0% (17 respuestas) señaló que no será antes de 2 a 3 meses. El 25.0% (17 respuestas) también indicó que no ocurrirá antes de 4 a 6 meses. El 27.9% (19 respuestas) de las pymes encuestadas manifestó que su nivel normal de operaciones regresará después de 6 meses. Un 13.2% (9 respuestas) no cree que su negocio vuelva a su nivel normal prontamente. Y un 7.3% (5 respuestas) aseguró que tuvo poco o ningún efecto sobre el nivel normal de operaciones de su negocio con relación a hace un año.

En resumen, estos resultados sugieren que la mayoría de las pymes encuestadas esperan que el regreso a su nivel normal de operaciones tome al menos varios meses. Un porcentaje considerable estima un regreso en el mediano plazo (2-6 meses), mientras que una proporción similar espera un regreso a largo plazo (más de 6 meses). La minoría restante no prevé un regreso prontamente o no ha experimentado un impacto significativo en sus operaciones.

Tabla 21*Tipo de Asistencia Financiera Solicitada*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Programas del gobierno federal	29	42.6%
Programas del gobierno estatal o local	18	26.4%
Otras fuentes	19	27.9%
No he solicitado asistencia financiera	2	2.9%
Total	68	99.8%

Figura 21

Interpretación

De este gráfico podemos interpretar que alrededor del 96.9% de las pequeñas y medianas empresas encuestadas ya han solicitado algún tipo de asistencia financiera para su negocio.

Total, de respuestas 68 pymes (99.8%)

El 42.6% (29 respuestas) de las pymes encuestadas asegura que ha recibido asistencia financiera desde el programa de gobierno federal. El 26.4% (18 respuestas) de los encuestados, indicó que solicitó asistencia financiera desde los programas del gobierno estatal o local. El 27.9% (19 respuestas) de las empresas que respondieron la encuesta, manifestaron que solicitaron ayuda financiera de otras fuentes. Mientras que solo el 2.9% (2 respuestas) de las pymes encuestadas indicó que no ha solicitado asistencia financiera.

De lo anterior podemos interpretar que una porción importante de pymes que respondieron esta encuesta mostrando una gran dependencia de la asistencia financiera del gobierno en general, alrededor del 69%.

El 27.9% indicó que buscaron asistencia financiera en otras fuentes distintas de los programas gubernamentales. Estas "otras fuentes" podrían incluir préstamos privados, organizaciones sin fines de lucro, inversores privados u otras formas de financiamiento no gubernamentales.

Es importante destacar que la diversificación de fuentes de asistencia financiera puede ser una estrategia prudente para mitigar los riesgos y depender menos de un solo programa o entidad.

Interesante es la baja proporción de empresas que no solicitaron asistencia financiera. Esto puede deberse a diversas razones, como la falta de conocimiento sobre las opciones disponibles, la

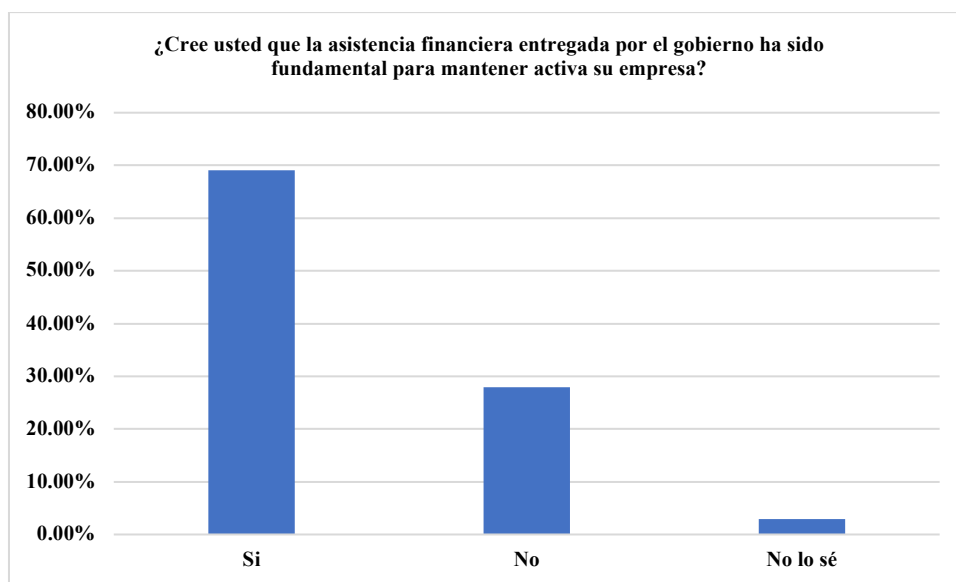
confianza en la estabilidad financiera de su negocio o la capacidad de adaptarse a la situación sin necesidad de apoyo externo.

Ahora bien, la importancia de la asistencia gubernamental es vital en estos escenarios. Los resultados resaltan el papel crucial desempeñado por los programas gubernamentales, tanto a nivel federal como estatal/local, en el apoyo a las pymes durante la pandemia. Estos programas han sido una fuente fundamental de respaldo financiero para las empresas que han enfrentado dificultades económicas.

En resumen, los resultados de la encuesta muestran una alta dependencia de las pymes encuestadas de la asistencia financiera del gobierno, tanto a nivel federal como estatal/local. Además, se observa una diversificación de fuentes de asistencia financiera, donde algunas empresas buscaron apoyo en otras fuentes distintas de los programas gubernamentales. Sin embargo, es importante señalar que una pequeña proporción de las pymes encuestadas optó por no solicitar asistencia financiera en absoluto.

Tabla 22*Importancia de la Asistencia Financiera Entregada por el Gobierno*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Si	47	69.1%
No	19	27.9%
No lo sé	2	2.9%
Total	68	99.9%

Figura 22

Interpretación

Luego de analizar el gráfico anterior podemos interpretar que para la mayoría de los encuestados la asistencia financiera entregada por el gobierno ha sido fundamental para mantener activa su empresa.

De un total de 68 encuestados el 100% respondió a la pregunta.

El 69.1% (47 respuestas) de los encuestados afirmaron que la asistencia financiera entregada por el gobierno ha sido fundamental para mantener activa su empresa. Mientras que el 27.9% (19 respuestas) de los encuestados indicaron que la asistencia financiera no ha sido fundamental para mantener activa su empresa. Y el 2.9% (2 respuestas) de los encuestados manifestó que no sabía.

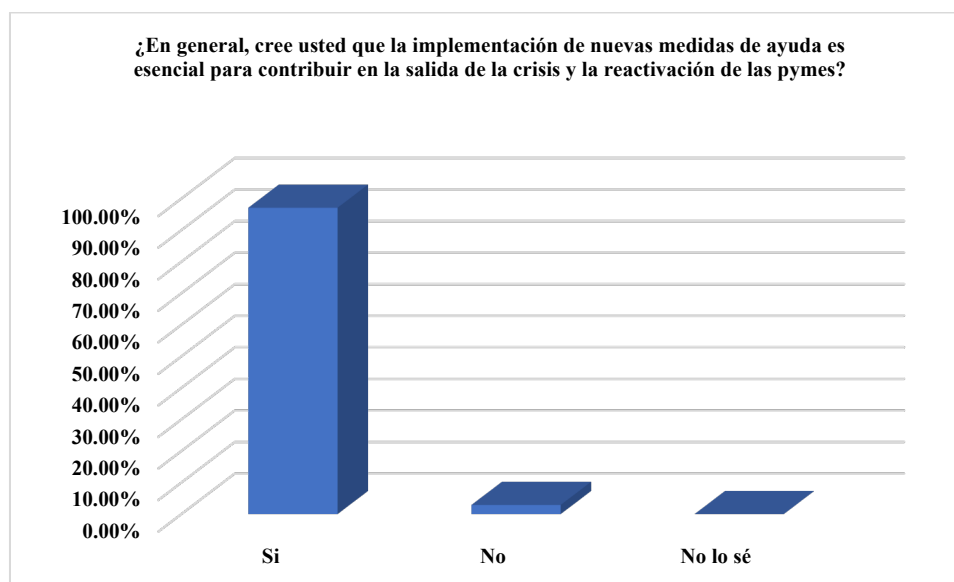
Basándonos en estos resultados, podemos concluir que la mayoría de los encuestados consideran que la asistencia financiera proporcionada por el gobierno ha sido fundamental para mantener en funcionamiento sus empresas. Sin embargo, un porcentaje considerable de los encuestados expresaron que no han encontrado la asistencia financiera como una ayuda fundamental. Y solo un pequeño porcentaje indicó que no sabían si la asistencia financiera era fundamental o no para su empresa.

Estos resultados podrían ser utilizados para evaluar la percepción de los beneficiarios de la asistencia financiera gubernamental en términos de su impacto en la continuidad de las empresas. Además, podrían proporcionar información relevante para futuras decisiones de política económica y programas de apoyo empresarial.

Tabla 23

Importancia de la Implementación de Nuevas Medidas de Ayuda a las Pymes por el Gobierno

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Si	66	97.1%
No	2	2.9%
No lo sé	0	0%
Total	68	100%

Figura 23

Interpretación

A partir de la interpretación del gráfico anterior podemos deducir que casi una totalidad de los encuestados está seguro que la creación de nuevas medidas por parte del gobierno es esencial para favorecer la salida de la crisis y la reactivación de las pymes.

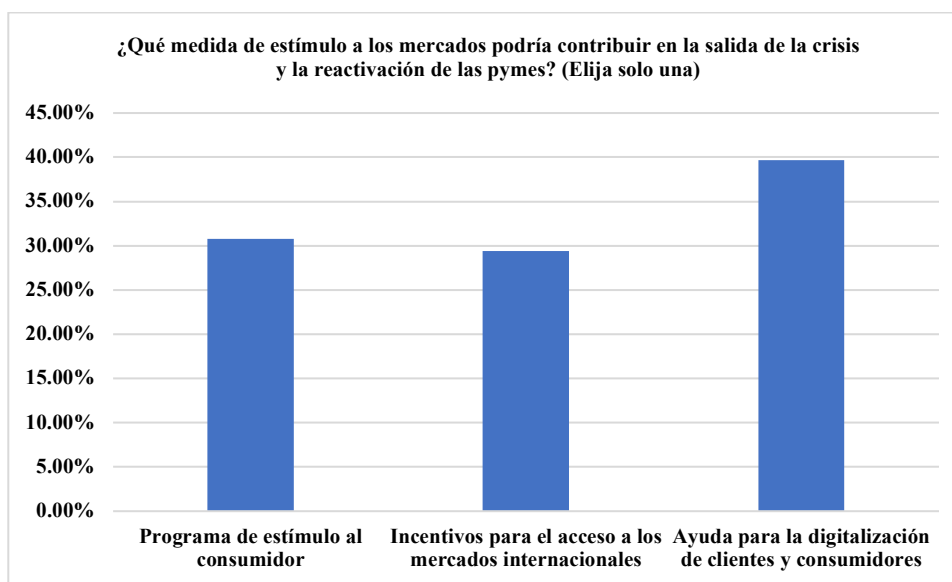
Un total de 68 personas respondieron a la pregunta.

El 97.1% (66 respuestas) de los encuestados piensa que es fundamental la creación de nuevas medidas por parte del gobierno para favorecer la salida de la crisis y la reactivación de las pymes. Solo el 2.9% (2 respuestas) de los encuestados indicaron que no creen que en que nuevas medidas gubernamental sean esenciales. Y ninguno de los encuestados seleccionó la opción "No lo sé".

Estos resultados muestran una alta valoración de las medidas gubernamentales como una herramienta fundamental para apoyar la recuperación y reactivación de las pymes en el contexto de una crisis. Estas respuestas podrían ser utilizadas para respaldar la implementación de políticas y programas de apoyo gubernamentales destinados a las pymes y su recuperación económica.

Tabla 24*Medidas para el Estímulo de los Mercados*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Programa de estímulo al consumidor	21	30.8%
Incentivos para el acceso a los mercados internacionales	20	29.4%
Ayuda para la digitalización de clientes y consumidores	27	39.7%
Total	68	99.9%

Figura 24

Interpretación

Al ser consultadas las pymes sobre qué medidas para el estímulo de los mercados consideraría ser de gran ayuda, más del tercio de los encuestados resolvió que ayudar en la digitalización de clientes y consumidores, sería un gran aporte.

Total, de respuestas 68 pymes (99.9%)

El 30.8% (21 respuestas) de las pymes encuestadas manifestó que implementar un programa de estímulo al consumidor sería una excelente medida para estimular los mercados. El 29.4% (20 respuestas) de los encuestados consideró que la mejor medida para levantar los mercados son los incentivos para el acceso a los mercados internacionales. Y el 39% (27 respuestas) señaló que la medida más indicada es la ayuda para la digitalización de clientes y consumidores.

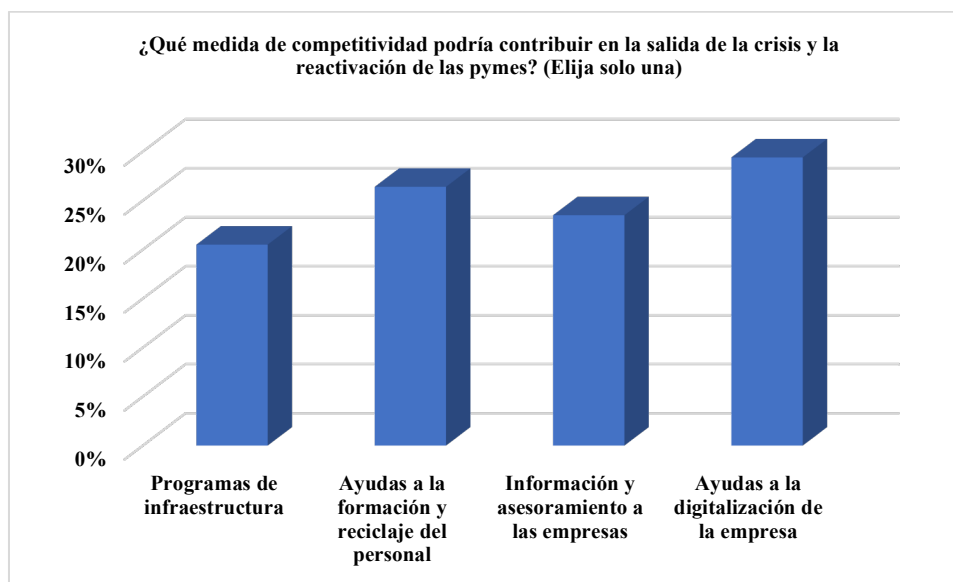
La primera opción, sugiere que estas empresas ven la necesidad de incentivar el consumo y aumentar la demanda de productos y servicios como una forma de revitalizar su negocio durante la pandemia.

Otros encuestados señalan que los incentivos para el acceso a los mercados internacionales serían de gran ayuda. Esto indica que estas pymes consideran que expandir su alcance a mercados internacionales podría ser una estrategia beneficiosa para superar los desafíos económicos locales y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento.

Mientras que otra gran parte de las pymes que respondieron esta pregunta consideran que es vital la implementación de una medida que ayude a la digitalización de clientes y consumidores. Esto refleja el reconocimiento de la importancia de adaptarse a la transformación digital y aprovechar las tecnologías digitales para alcanzar y servir a los clientes de manera efectiva durante la pandemia.

Tabla 25*Medidas de Competitividad*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Programas de infraestructura	14	20.5%
Ayudas a la formación y reciclaje del personal	18	26.4%
Información y asesoramiento a las empresas	16	23.5%
Ayudas a la digitalización de la empresa	20	29.4%
Total	68	99.8%

Figura 25

Interpretación

Al observar el gráfico anterior podemos interpretar que la medida de competitividad considerada por los encuestados como lo que podría entregar mayor ayuda es la de ayudas a la digitalización de la empresa.

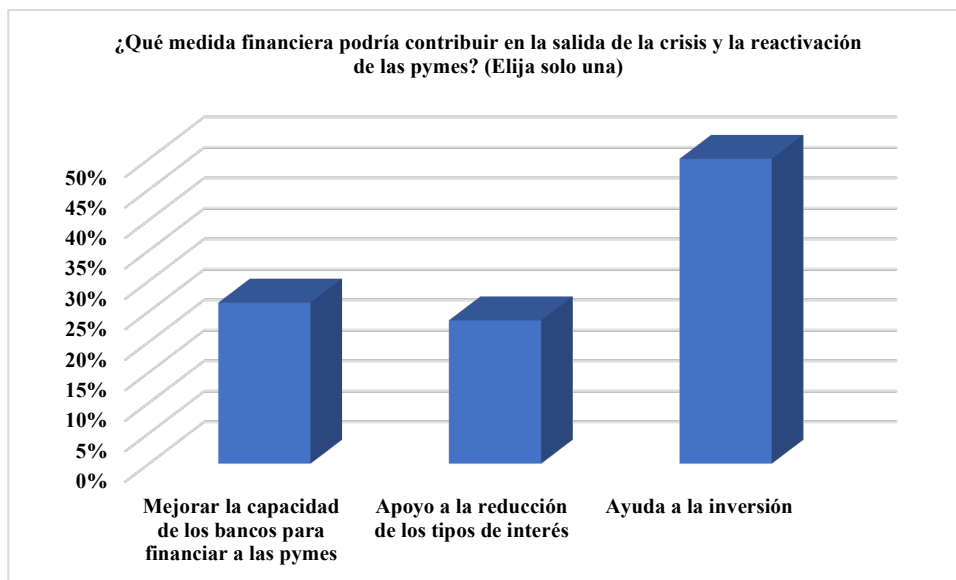
Total, de respuestas 68 pymes (99.8%)

El 20.5% (14 respuestas) de las pymes encuestadas indicó que una medida de competitividad de gran ayuda sería la implementación de programas de infraestructura. El 26.4% (18 respuestas) de los encuestados aseveró que las ayudas a la formación y reciclaje del personal representaría una importante medida de competitividad. El 23.5% (16 respuestas) manifestó que la creación de una medida de información y asesoramiento a las empresas sería de gran ayuda. Y el 29.5% (20 respuestas) indicó que una medida de competitividad de gran ayuda sería las ayudas a la digitalización de la empresa.

En resumen, de acuerdo con los resultados de la encuesta, la medida de competitividad que las pymes de Seattle consideraron sería de mayor ayuda fue la "ayuda a la digitalización de la empresa", seguida por "ayudas a la formación y reciclaje del personal" e "información y asesoramiento a las empresas". Los programas de infraestructura fueron considerados la opción de menor relevancia en términos de competitividad para las pymes encuestadas.

Tabla 26*Medidas Financieras*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Mejorar la capacidad de los bancos para financiar a las pymes	18	26.4%
Apoyo a la reducción de los tipos de interés	16	23.5%
Ayuda a la inversión	34	50.0%
Total	68	99.9%

Figura 26

Interpretación

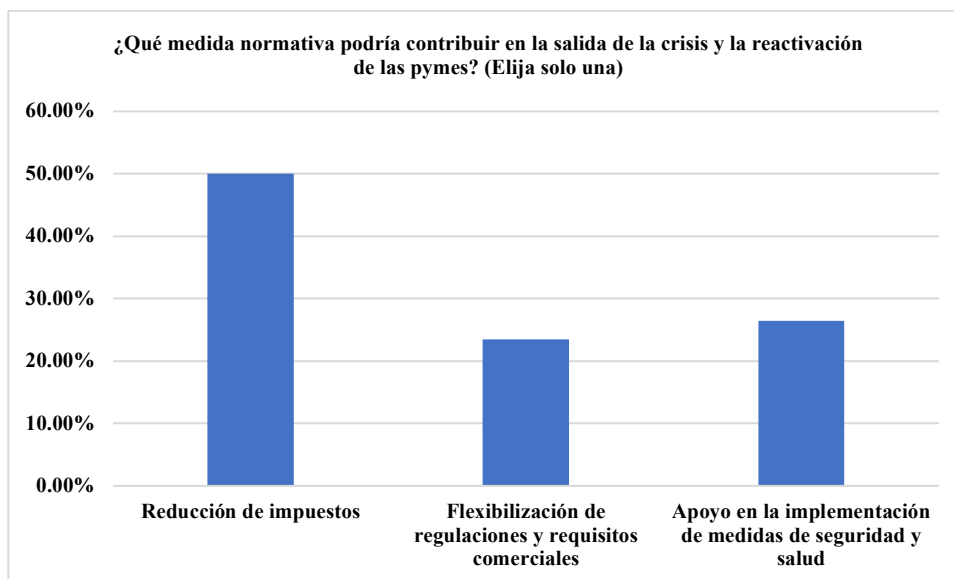
El gráfico anterior, nos permite interpretar que la mitad de los encuestados considera que la implementación de una medida de ayuda a la inversión sería un excelente apoyo.

Total, de respuestas 68 pymes (99.8%)

El 26,4% (18 respuestas) de las pymes encuestadas señaló que una medida financiera de gran ayuda sería, mejorar la capacidad de los bancos para financiar a las pymes. El 23.4% (16 respuestas) indicó que el apoyo a la reducción de los tipos de interés sería una gran medida. Y finalmente el 50.0% (34 respuestas) del total de encuestados, manifestó que la ayuda a la inversión sería una medida de gran apoyo.

Tabla 27*Medidas Normativas*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	%
Reducción de impuestos	34	50.0%
Flexibilización de regulaciones y requisitos comerciales	16	23.5%
Apoyo en la implementación de medidas de seguridad y salud	18	26.4%
Total	68	99.9%

Figura 27

Interpretación

El gráfico anterior nos indica que en relación con la opinión de los encuestados sobre qué medida normativa consideraría de gran ayuda en esta crisis, alrededor de la mitad de las respuestas indicaron que la reducción de impuestos sería un excelente apoyo.

Total, de respuestas 68 pymes (99.9%)

El 50% (34 respuestas) del total de encuestados, manifestó que una medida normativa de gran ayuda sería la reducción de los impuestos. El 23.5% (16 respuestas) indicaron que la flexibilización de regulaciones y requisitos comerciales sería una medida de gran apoyo. Y el 26.4% (18 respuestas) de las pymes encuestadas considera que apoyar la implementación de medidas de seguridad y salud representan una medida normativa de gran ayuda.

En resumen, según los resultados de la encuesta, las pymes de Seattle consideraron que las medidas normativas de gran ayuda serían: la reducción de impuestos, considerando que esta podría liberar recursos financieros para las empresas, aliviar su carga fiscal y proporcionar un alivio económico durante un período desafiante.

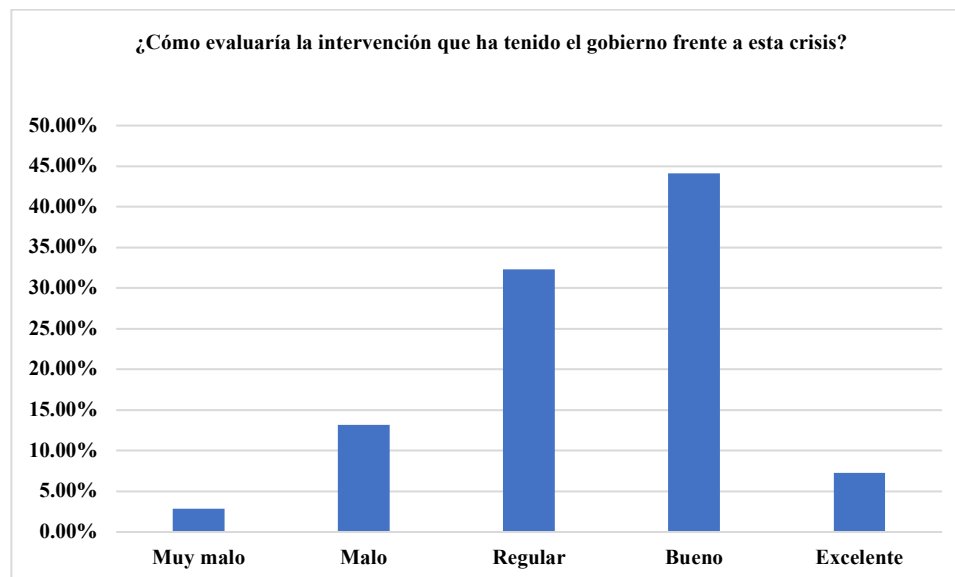
La flexibilización de regulaciones y requisitos comerciales. Esta opción fue seleccionada por una proporción significativa de empresas eventualmente porque podría facilitar la operación y adaptación de las empresas a las nuevas condiciones impuestas por la pandemia, reduciendo la burocracia y permitiendo una mayor flexibilidad en sus operaciones comerciales.

Y el apoyo en la implementación de medidas de seguridad y salud. Esta opción obtuvo un porcentaje similar al de la flexibilización de regulaciones y requisitos comerciales. Esto sugiere que las pymes encuestadas consideraron que recibir apoyo en la implementación de medidas de

seguridad y salud sería una medida normativa de gran ayuda para proteger a sus empleados y clientes durante la pandemia.

Tabla 28*Evaluación Intervención del Gobierno*

Alternativas	Respuestas por Alternativa	Respuestas
Muy malo	2	2.9%
Malo	9	13.2%
Regular	22	32.3%
Bueno	30	44.1%
Excelente	5	7.3%
Total	68	99.8%

Figura 28

Interpretación

Al observar el gráfico anterior, podemos deducir más del 50% de los encuestados evalúa positivamente la intervención del gobierno frente a esta crisis.

Total, de respuestas 68 pymes (99.9%)

El 16.1% (1 respuestas) afirmaron que la intervención del gobierno frente a esta crisis ha sido negativa. El 32.3% (22 respuestas) manifestó que ha sido regular. Mientras que un 51.4% (35 respuestas) de los encuestados aseguró que la intervención del gobierno ha sido favorable. En general, más de la mitad de las pymes encuestadas (51.5%) tuvieron una evaluación favorable (bueno + excelente), mientras que un 19.1% tuvo una evaluación negativa (muy malo + malo).

Estos resultados sugieren que la mayoría de las pymes de Seattle tuvieron una evaluación positiva o neutral de la intervención del gobierno frente a la crisis durante los primeros meses de la pandemia. Sin embargo, una proporción importante de pymes consideró que la intervención fue regular o negativa. Estos hallazgos podrían ser útiles para comprender la percepción de las pymes sobre las medidas gubernamentales y enfocar posibles acciones o mejoras para el futuro.

Conclusiones

Esta investigación, ha logrado alcanzar los objetivos planteados. Se ha cumplido con el objetivo general de analizar el impacto económico del COVID-19 en las pymes de Seattle, pertenecientes al Estado de Washington en Estados Unidos en los primeros meses del año 2020, para confirmar que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas de la zona se vieron afectadas negativa y profundamente por la pandemia. Este fuerte efecto negativo en los negocios de Seattle corresponde y sigue la línea de las pandemias que la anteceden. Considerando las pandemias previas de dimensión global registradas en 1889, 1918, 1957 y 1968, en todas ellas existieron impactos económicos negativos, en todos esos casos la pandemia fue seguida de efectos demorados, sostenidos y prolongados, como el desempleo o la caída del PIB por más de un año. Tal como pudimos ver en el marco teórico en esos casos antecedentes, la crisis comienza con una retracción de la provisión de mano de obra por la cantidad de enfermos y el período prolongado de afección de la enfermedad (en los casos más graves) y por las restricciones en la movilidad como respuesta de las autoridades para contener la infección (en aquellas pandemias con menor proporción y con mayor control por parte del gobierno). El resultado es que se reducen los niveles de producción y comienza también el despido de personal, el aumento del desempleo a nivel generalizado. Esto conduce, a una retracción del consumo por la incertidumbre y desconfianza sobre las finanzas personales, y a una intensificación del círculo vicioso de retracción de demanda y oferta que conduce a una intensificación de la crisis. Esta dinámica que se registró en crisis anteriores causadas por pandemias se repite en el caso del Coronavirus. En este caso, se registra también la limitación de la provisión de fuerza de trabajo por motivos sanitarios, una reducción de la producción, el cese de actividades y pérdida de empleos (que, en el caso de Estados Unidos, fue más acentuada que en Europa y Asia), la retracción de la demanda por motivo de incertidumbre y el impacto por todos estos factores sumados, no sólo sobre las grandes industrias, sino sobre los

comercios de cercanías y los pequeños negocios. Estos constituyen el grueso de las pymes en Seattle y el resto de Estados Unidos.

Con respecto al primer objetivo específico, estimar el impacto económico que ha tenido el COVID-19 sobre el empleo, ventas, indicadores económicos y financieros e internalización de las pequeñas empresas, se pudo cumplir para confirmar que el COVID-19 ha tenido un impacto negativo en el empleo, las ventas, los indicadores económicos y financieros, así como en la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.

Este hallazgo es consistente con la literatura existente sobre crisis económicas causadas por eventos externos repentinos, como una pandemia. Según Maital (2009), este tipo de crisis tienden a estar asociadas con altos niveles de desempleo. En situaciones en las que hay cambios abruptos en el lado de la oferta, como el cierre parcial o definitivo de fábricas y espacios productivos, los consumidores reducen sus presupuestos domésticos. Esto lleva a una contracción de la curva de demanda, lo que a su vez reduce el Producto Interno Bruto (PIB), amplifica el desempleo y modera los incrementos de precios. En este contexto, es comprensible que un porcentaje significativo de las pymes encuestadas haya tenido que reducir su personal. Las restricciones comerciales, el cierre de negocios y la disminución de la demanda de productos y servicios contribuyen a la necesidad de ajustar la fuerza laboral en muchas empresas.

En cuanto al segundo objetivo específico, identificar las principales medidas y/o estrategias adoptadas por las pymes para enfrentar la pandemia. En general, la información proporcionada muestra que las pymes han adoptado diferentes medidas y estrategias para hacer frente a la pandemia. Han enfrentado desafíos en sus relaciones con proveedores y clientes, han

tenido que adaptar sus actividades estratégicas y han realizado cambios significativos en su enfoque comercial.

Se alcanzó el tercer objetivo específico, estudiar nuevas medidas que contribuyan a la mitigación de la crisis y a la reactivación de las pymes. Son varias las medidas, que pueden contribuir en esta crisis, la reducción de impuestos, considerando que esta podría liberar recursos financieros para las empresas, aliviar su carga fiscal y proporcionar un alivio económico durante un período desafiante; ayuda a la inversión, ya que permite estimular la economía local, fortalece la resiliencia empresarial, impulsa la innovación y competitividad y tiene un impacto social positivo en la comunidad; ayuda a la digitalización de clientes y consumidores, esto refleja el reconocimiento de la importancia de adaptarse a la transformación digital y aprovechar las tecnologías digitales para alcanzar y servir a los clientes de manera efectiva durante la pandemia; y programas de estímulo al consumidor, ya que permite reactivar la demanda, mantener la viabilidad financiera, adaptarse a nuevas formas de consumo y generar confianza. Estas medidas pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de las pymes en este entorno empresarial desafiante.

Se cumplió el cuarto objetivo específico, describir el impacto de las medidas de ayuda del gobierno en las pymes. Hay un consenso en que las subvenciones de la autoridad tanto federales como estatales y locales ayudan a paliar la situación de emergencia, intentando impedir la caída de muchas empresas, dicha ayuda debe continuar y aumentar en el tiempo.

Se ha corroborado así la hipótesis principal propuesta: el impacto económico del Covid-19 en las pymes de Seattle, pertenecientes al Estado de Washington en Estados Unidos en los primeros meses del año 2020, ha sido disruptivo.

Se han comprobado las hipótesis asociadas a los objetivos específicos. En relación con la primera hipótesis específica se ha visto que efectivamente el empleo, las ventas, los indicadores económicos y financieros y la internalización de las pymes se ven afectados negativamente por el impacto del Covid-19.

Los resultados indican que, durante los primeros meses de la pandemia, la pandemia ha generado una serie de desafíos económicos y financieros para las pequeñas y medianas empresas, lo que ha llevado a una disminución en el empleo y en las ventas, así como a dificultades en términos de facturación, rentabilidad, productividad, inversiones, nivel de deuda, nivel de liquidez e internalización

También se comprueba la segunda hipótesis específica: las principales medidas y/o estrategias adoptadas por las pymes para enfrentar la pandemia se focalizan en la reconversión y la flexibilidad de su modelo de negocio. La información analizada respalda dicha hipótesis, ya que muestra que las pymes han adoptado medidas y estrategias centradas en la reconversión y la flexibilidad de su modelo de negocio para enfrentar los desafíos de la pandemia. Han tenido que adaptar sus relaciones financieras, reevaluar sus actividades estratégicas y realizar cambios importantes en su enfoque comercial. Estas acciones demuestran la capacidad de adaptación y búsqueda de soluciones por parte de las pymes para superar los obstáculos generados por la crisis.

Se confirma la tercera hipótesis: la implementación de nuevas medidas financieras, normativas y de estímulo de los mercados, contribuirán a la mitigación de la crisis y a la reactivación de las pymes. La implementación de nuevas medidas, tal como se ha identificado en la información proporcionada, contribuiría a la mitigación de la crisis y a la reactivación de las pymes. Estas medidas abarcan diferentes áreas y aspectos relevantes para el funcionamiento y

desarrollo de las pymes, como la demanda, la competitividad, la capacitación, la digitalización y un entorno normativo favorable. Al implementar estas medidas de manera integral y adaptada a las necesidades de las pymes, se puede esperar una mayor probabilidad de superar la crisis y lograr su reactivación exitosa.

Finalmente, también se corrobora la cuarta hipótesis: Las medidas de ayuda entregadas por el gobierno a las pymes son indispensables para mantener activos estos negocios. La investigación realizada mostró que estas medidas permiten el mantenimiento de operaciones de las pymes al proporcionar préstamos preferenciales, subsidios y apoyo financiero. Además, ofrecen opciones de financiamiento accesibles cuando las pymes tienen dificultades para acceder a crédito en el sector privado. Las medidas de ayuda también contribuyen a la estabilización económica al evitar la pérdida masiva de empleos y el cierre de empresas, preservando el tejido empresarial y protegiendo la estabilidad laboral. Las medidas de ayuda gubernamental impulsan la reactivación económica al estimular la actividad empresarial, fomentar la inversión y generar confianza en el sector empresarial.

En definitiva, podemos decir que las medidas implementadas para contener la propagación del virus, como el cierre de negocios no esenciales y las restricciones de movilidad, tuvieron un impacto directo en las operaciones y la viabilidad de las pymes. Muchos negocios se vieron obligados a cerrar temporalmente o reducir su capacidad de funcionamiento, lo que resultó en una disminución considerable de ingresos y, en algunos casos, incluso en el cierre permanente de empresas. Además, se encontró que las pymes se enfrentaron a desafíos adicionales, como la adaptación a nuevas formas de trabajo, implementación de protocolos de seguridad, cambios en la demanda del mercado y dificultades para acceder a financiamiento. Estos factores generaron un nivel de incertidumbre sin precedentes, lo que llevó a una disminución en la confianza empresarial

y a la toma de decisiones conservadoras. Asimismo, se puede interpretar que algunos sectores fueron particularmente afectados, como el comercio minorista y los servicios personales, ya que estos negocios dependen en gran medida del contacto directo con los clientes y se vieron especialmente perjudicados por las restricciones impuestas para frenar la propagación del virus. No obstante, también se identificaron ciertos aspectos positivos que surgieron en medio de la crisis. Algunas pymes pudieron adaptarse rápidamente a la situación, implementando estrategias digitales, fortaleciendo su presencia en línea y ofreciendo servicios a través de plataformas virtuales. Aquellas empresas que lograron ajustarse de manera efectiva a estos cambios tuvieron una mayor probabilidad de mantener su actividad y superar los desafíos iniciales.

Pese a que esta investigación se elaboró a pocas semanas de la imposición de las restricciones y medidas sanitarias, ya fue posible observar los impactos negativos de la pandemia sobre el sector empresarial. Por tanto, es razonable esperar que los efectos y tendencias identificados, se hayan acentuado luego de la realización de este estudio, también es óptimo considerar que existe un alto porcentaje de negocios que han recibido asistencia financiera de programas del gobierno federal pero que también muchos no lo han solicitado, por diferentes motivos, desinformación, ayuda de terceros o simplemente falta de recursos por parte del gobierno.

Es fundamental que los gobiernos, las organizaciones empresariales y las instituciones financieras continúen brindando apoyo y recursos a las pymes para facilitar su recuperación y asegurar su supervivencia a largo plazo. Además, es necesario fomentar el desarrollo de estrategias de resiliencia y diversificación, así como promover la colaboración y el intercambio de buenas prácticas entre las pymes. Solo mediante un enfoque integral y coordinado se podrá mitigar el impacto negativo del Covid-19 y sentar las bases para una recuperación exitosa de las pymes en Seattle y en todo el estado de Washington. Asimismo, es crucial que se implementen políticas y

programas que faciliten el acceso a financiamiento y recursos para que las pymes puedan adaptarse, innovar y reconstruir sus operaciones.

Además, es importante destacar la necesidad de fortalecer la colaboración entre el sector público y privado. Las autoridades gubernamentales deben trabajar en conjunto con las asociaciones empresariales y las cámaras de comercio para desarrollar estrategias efectivas de apoyo, brindar asesoramiento y facilitar la comunicación de información relevante a las pymes.

Recomendaciones

El alcance del impacto del COVID-19 sobre las pymes de Seattle alcanza también a toda la economía y puede durar muchas más generaciones, de lo que se puede imaginar.

Al momento de realizar esta investigación, el virus aún se propaga y nuevas son las ondas económicas de choque que nos siguen a diario. Los impactos persistirán y la necesidad de una intervención directa en la reestructuración de la deuda y gestión de activos se hace evidente. Es por esto, por lo que es de extrema importancia considerar estrategias de alto nivel, necesarias para apoyar la recuperación económica, de nuestra economía local.

A continuación, se detallan algunas recomendaciones que las instituciones del Gobierno podrían implementar para aliviar un poco los efectos de la grave crisis que tantas empresas están enfrentando en este momento.

Debilitar la Política Crediticia y Monetaria

La política monetaria incluye las herramientas primarias del gobierno federal, pero brindando apoyo a los prestatarios debe implementarse ampliamente.

Alivio del Servicio de Alquiler y Deudas

Los propietarios, sus financistas y el gobierno federal. El gobierno debe colaborar para brindar a los inquilinos y prestatarios (comerciales y residencial) flexibilidad significativa durante tres o más meses después de que el virus esté bajo control (que es una fecha indeterminada en este momento), más allá del apoyo a las pequeñas empresas existente.

Pagos Directos y Ayudas (Todos los Sectores)

Principales empleadores con las reservas de capital han asumido el papel tradicionalmente del gobierno de brindar asistencia directa a las pequeñas y medianas empresas afectadas en su área.

El gobierno proporciona subvenciones y ayuda inmediata. Pero se necesita que estos empleados entreguen a los hogares apoyo rápido y apoyo directo.

Gasto del Gobierno

Las inversiones de capital deben continuar. La infraestructura y las inversiones apoyan a las comunidades directamente y crean empleos que apoyan economías locales y regionales.

Cambios en la Política Fiscal

Washington y sus ciudades dependen principalmente de las ventas e impuestos sobre el uso y similares, impuestos al consumo e impuestos sobre la propiedad. Ciudades y el estado encontrará muy difícil presupuestar en los próximos meses y cubrir estos costos de gastos críticos. Es necesario la búsqueda de nuevas fuentes de financiación y nuevos enfoques para la gestión de ingresos.

En general es imprescindible que se dé prioridad a las pequeñas y medianas empresas en las adquisiciones, en particular mediante el bloqueo de la demanda durante varios años.

Tales acciones también pueden promover el acceso al crédito, particularmente en la industria manufacturera. Los compromisos de compra a largo plazo con estas empresas que suministran a las más grandes darían a las instituciones financieras más confianza para prestar ahora.

Pagar Cuentas por Cobrar a Pequeñas Empresas Antes de lo Previsto

Esto sería particularmente útil para las pequeñas empresas muy afectadas que necesitan ingresos operativos inmediatos. En lugar de plazos de 90 días, los plazos de 30 días o incluso el pago al recibir las facturas podrían ser de gran ayuda para mejorar el flujo de caja de las pequeñas empresas.

Elaboración de Tipos Especiales de Apoyo Para Pequeñas y Medianas Empresas que Tienen a Tener Menor Resiliencia

Esta medida sería particularmente relevante para las instituciones financieras más grandes, que pueden comprometerse a prestar más a los sectores menos resilientes, a las empresas propiedad de mujeres o minorías y a las empresas más pequeñas. Bajo el statu quo, es un desafío para las instituciones financieras otorgar préstamos a empresas menos resilientes, pero tales instituciones podrían obtener beneficios si lo hicieran. La participación proactiva con clientes menos resilientes y la consideración de calendarios de pago relajados y disponibilidad de crédito durante la crisis podría, por ejemplo, profundizar las relaciones con los clientes en el futuro.

Medidas Financieras

Ayuda a la inversión. Promover reformas estructurales que alienten a las instituciones financieras a brindar acceso a capital a más largo plazo.

Medidas de Competitividad

Ayudas a la digitalización de la empresa. Crear incentivos para que las pequeñas empresas mejoren sus instalaciones y se digitalicen; estas reformas también podrían respaldar las capacidades de los propietarios de empresas (incluida la planificación empresarial, la identificación del mercado y la asistencia técnica) y las inversiones en la formación de los trabajadores.

Medidas para el Estímulo de los Mercados

Ayuda para la digitalización de clientes y consumidores. Proporcionarles herramientas digitales y tecnologías de la información para establecer y fortalecer la relación entre las pymes y sus clientes. Es decir, brindarles acceso a recursos y capacitación, promover la digitalización a través de campañas y eventos, establecer plataformas digitales para conectar a las pymes con

clientes y colaborar entre ellas, y ofrecer incentivos fiscales a aquellas empresas que inviertan en tecnología digital. Estas medidas buscan eliminar barreras, mejorar la eficiencia de las pymes y la experiencia de sus clientes, y aumentar su competitividad en el mercado.

Referencias Bibliográficas

Almendra, D. (2006). ¿Se acabó la pandemia de gripe de 1918? efectos a largo plazo de en el útero exposición a la influenza en la población estadounidense posterior a 1940. *Revista de Economía Política* 114 (4), 672–712.

Audretsch, D. B. (2003). *SMEs in the Age of Globalization*. Cheltenham, Northampton. Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. pp. 365 a 377. México D.F. McGraw-Hill Education.

Barro, RJ, JF Ursúa y J. Weng (2020, marzo). El coronavirus y la gran gripe. pandemia: lecciones de la "gripe española" para los posibles efectos del coronavirus en mortalidad y actividad económica. Documento de trabajo 26866, Oficina Nacional de Economía Investigación.

Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. (2020). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(30), 17656-17666.

Bernal Torres, Cesar A., *Metodología de la investigación*, Colombia, Pearson Educación, 2006,

Bootsma, MCJ y NM Ferguson (2007). El efecto de las medidas de salud pública sobre la pandemia de gripe de 1918 en las ciudades de EE. UU. *Actas de la Academia Nacional de Ciencias* 104 (18), 7588-7593.

Bouey (2020) en el estudio denominado *Assessment of COVID-19's Impact on Small and Medium-Sized Enterprises: Implications from China* [Evaluación del Impacto del COVID-19 en Pequeñas y Medianas Empresas]

Brainerd, E. y MV Siegler (2003). Los efectos económicos de la epidemia de influenza de 1918. Documentos de discusión del CEPR 3791, Documentos de discusión del CEPR.

Eichenbaum, MS, S. Rebelo y M. Trabandt (2020). La macroeconomía de las epidemias. Documento de trabajo 26882, Oficina Nacional de Investigación Económica.

Castillo-Chavez, C., Curtiss, R., Daszak, P., Levin, S. A., Patterson-Lomba, O., Perrings, C., ... & Towers, S. (2015). Beyond Ebola: Lessons to mitigate future pandemics. *The Lancet Global Health*, 3(7), e354-e355.

CEOE (2020). Estrategia Europea para la Recuperación de la crisis del COVID-19. https://contenidos.ceoe.es/CEOE/var/pool/pdf/publications_docs-file-794-estrategia-espana-para-la-recuperacionde-la-crisis-del-covid-19.pdf

Chen, J., Cheng, Z., Gong, K., & Li, J. (2020). Riding out the covid-19 storm: How government policies affect smes in china. Available at SSRN 3660232.

Figueiredo Filho, D. B., & Silva Júnior, J. A. D. (2009). Desvendando os Mistérios do Coeficiente de Correlação de Pearson (r).

FMI (2020). Enfrentando la Crisis: Prioridades para la Economía Global. <https://www.imf.org/en/Noticias/Articulos/2020/04/07/sp040920-SMs2020-Cortina-Levantador>

Garrett, TA (2007). Efectos económicos de la pandemia de influenza de 1918: implicaciones para un Pandemia de hoy en día. Banco de la Reserva Federal de San Luis.

Garrett, TA (2008). Economía pandémica: la gripe de 1918 y su actualidad.

Gómez-Pineda, J. G., & Gómez-Pineda, J. G. (2020). The depth, length and shape of the covid-19 recession conveyed in mid-2020 growth forecasts. Borradores de Economía; No. 1123.

Gourinchas, P. O., Kalemli-Özcan, Ş., Penciakova, V., & Sander, N. (2020). Covid-19 and SME Failures (No. w27877). National Bureau of Economic Research.

Hernández-Sampieri, R., & Torres, C. P. M. (2018). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill Interamericana.

ITC (2020) Apoyo a las pequeñas empresas durante la crisis de la COVID-19 y hacia el futuro. <http://www.intracen.org/uploadedFiles/15point.pdf>

Karlsson, M., Nilsson, T., & Pichler, S. (2014). The impact of the 1918 Spanish flu epidemic on economic performance in Sweden: An investigation into the consequences of an extraordinary mortality shock. *Journal of health economics*, 36, 1-19.

Knox, J. L. (2018). Mitigating Internal Export Barriers for Small and Medium-Sized Apparel Enterprises (SMEs) in Washington State: Internationalization and the Renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). *American Journal of Management*, 18(3).

Maital, S. (2019) The Great Money Mystery. *Jerusalem Report*, June 10, 2019, pp 40-41

Mani, N. S., Budak, J. Z., Lan, K. F., Bryson-Cahn, C., Zelikoff, A., Barker, G. E., ... & Dostal, C. L. (2020). Prevalence of COVID-19 infection and outcomes among symptomatic healthcare workers in Seattle, Washington. *Clinical Infectious Diseases*.

OCDE (2020). Coronavirus: respuestas políticas de las pymes. https://ocde.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119680-di6h3qgi4x.pdf

OIT (2020) Observatorio de la OIT: El COVID-19 y el mundo del trabajo. Cuarta edición.
[https://www.ilo.org/wcmsp5/ 4 | Pymes y COVID-19: hacia una recuperación sostenible grupos/público/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/ wcms_743154.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/4|Pymes_y_COVID-19:_hacia_una_recuperacion_sostenible_grupos/publico/@dgreports/@dcomm/documents/briefingnote/wcms_743154.pdf)

Neumark, D., Wall, B., & Zhang, J. (2011). Do small businesses create more jobs? New evidence for the United States from the National Establishment Time Series. *The Review of Economics and Statistics*, 93(1), 16-29.

Swaby, Natalie. “Small businesses in Seattle feeling big impact from coronavirus concerns.” *King5 News*, March 8, 2020. Accessed at:
<https://www.king5.com/article/news/health/coronavirus/coronavirus-concerns-slow-sales-for-small-businesses/281-46ab0a51-7170-4725-b9e4-2c27fbb39464>

Seattle district office. Información rescatada desde:
<https://www.sba.gov/offices/district/wa/seattle>

Toda (2020), realizó un análisis denominado Susceptible-Infected-Recovered (SIR) Dynamics of COVID-19 and Economic Impact [Susceptible-Infectado-Recuperado (SIR) Dinámica de COVID-19 e Impacto Económico].

Washington State Employment Security Department, Quarterly Census of Employment and Wages, Establishment Size by Number of Employees, 2018, published in March 2019.

Accessed at: https://esdorchardstorage.blob.core.windows.net/esdwa/Default/ESDWAGOV/labor-market-info/Libraries/Industry-reports/FirmSize/Establishment-size_2018-1.xlsx

Anexos

Encuesta sobre Impacto Económico del COVID-19 sobre las Pymes de Seattle, WA., EE. UU. en los Primeros Meses del 2020.

Solicito su ayuda para comprender el impacto del COVID-19 (coronavirus) en su negocio. Su respuesta es especialmente importante en este momento, ya que puede ayudar a los responsables políticos, funcionarios gubernamentales y otras pequeñas y medianas empresas, como la suya a comprender los impactos del coronavirus. Esta encuesta, pregunta sobre la experiencia de su negocio durante el último mes, pero también sobre la experiencia de su negocio desde el comienzo de la pandemia de COVID-19 y la utilización de iniciativas propuestas por el gobierno.

Según la ley federal, protegemos la confidencialidad de los datos que serán recopilados. Estimamos esta encuesta tardará un promedio de 20 minutos en completarse, incluido el tiempo para revisar y responder preguntas, buscar fuentes de datos existentes y revisar la información. Agradezco enviar comentarios sobre cualquier aspecto que sea de su consideración. Puede enviar comentarios por correo electrónico a: romina.arriagap@gmail.com

1. DATOS GENERALES DEL ESTABLECIMIENTO

1.1. ¿Cuántos años lleva funcionando la empresa?

- Menos de 5 años
- Entre 5 y 10 años
- Más de 10 años

Entre 10 y 15 años

Más de 15 años

1.2. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa?

Menos de 5 empleados

Menos de 10 empleados

Más de 10 empleados

Más de 50 empleados

Más de 100 empleados

1.3. ¿Cuál es el sector de actividad de la empresa?

Industria

Construcción

Comercio

Servicios

2. IMPACTO EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA

A continuación, le haremos unas preguntas sobre los efectos o cambios en su actividad económica.

2.1. En general, ¿este negocio se ha visto afectado por la pandemia de COVID-19?:

Gran efecto negativo

- Efecto negativo moderado
- Poco o ningún efecto
- Efecto positivo moderado
- Gran efecto positivo

2.2. Sí comparamos los primeros meses de pandemia de este 2020 con el mismo periodo en el 2019, ¿cuál es la tendencia de empleo en su empresa?

- Disminuir
- Mantener
- Aumentar

2.3. ¿Cuáles son las expectativas de empleo de su empresa para el 2021?

- Disminuir
- Mantener
- Aumentar

2.4. Sí comparamos los primeros meses de pandemia, este 2020 con el mismo periodo en el 2019, ¿cuál es la tendencia de las ventas en su empresa?

- Disminuir
- Mantener
- Aumentar

2.5. ¿Qué efectos ha tenido la crisis en los siguientes indicadores económicos y financieros?

Nivel de facturación:

- No afectó
- Efecto negativo
- Efecto positivo

Rentabilidad:

- No afectó
- Efecto negativo
- Efecto positivo

Productividad:

- No afectó
- Efecto negativo
- Efecto positivo

Inversiones:

- No afectó
- Efecto negativo
- Efecto positivo

Nivel de deuda:

- No afectó
- Efecto negativo
- Efecto positivo

Nivel de liquidez:

- No afectó
- Efecto negativo
- Efecto positivo

2.6. ¿Su empresa realiza ventas a mercados internacionales?

- Sí
- No

2.7. Para aquellas empresas que exportan: del total de sus ventas en este periodo de crisis, ¿qué porcentaje ha destinado a mercados internacionales?:

- Menos de 10%
- Entre 10% y 20%
- Entre 20% y 40%
- Entre 40% y 50%
- Más de 50%

2.8. Para aquellas empresas que exportan, ¿Qué efecto ha tenido la crisis en cuanto al nivel de facturación de las exportaciones?

- No afectó
- Efecto negativo
- Efecto positivo

3. IMPACTO SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Ahora le haremos unas preguntas sobre diferentes cambios que han sufrido actividades con clientes y proveedores, comerciales, estratégicos, financieras, etc.

3.1. ¿Qué actividad financiera con clientes y proveedores se ha visto más afectada por esta crisis en su negocio? (Seleccione solo una):

- La cadena de proveedores
- Las condiciones de pago de mis clientes se han vuelto más largas
- Nuestras pérdidas por impago de clientes han aumentado
- Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago
- Aumento significativo de cancelación de pedidos de clientes

3.2. ¿Qué actividad estratégica de su negocio se ha visto más afectada por esta crisis?

Seleccione solo una.

- Se ha reducido la inversión en nuevos procesos tecnológicos
- Se ha reducido la introducción de nuevos productos

- Disponemos de un plan específico de gestión de riesgos
- La crisis hace que todas nuestras actividades estratégicas se vean afectadas
- Los clientes han cancelado sus pedidos
- Hemos subcontratado nuestras operaciones
- Hemos tenido que bajar los precios

3.3. ¿Cuál ha sido hasta ahora la adaptación comercial más importante que ha debido realizar a causa de esta crisis? Seleccione solo una.

- Cambio de horario de trabajo
- Opciones de compra en línea
- Cambio en los servicios ofrecidos
- Modelo de trabajo remoto
- Cambios de producción
- Viajes de negocios reducidos
- Opciones para llevar o entregar
- Opciones de solo cita
- Otros cambios comerciales

3.4. ¿Cuál es su mayor preocupación frente a esta crisis? Seleccione solo una.

- Falta de reservas de efectivo

- Cierres temporales
- Incapacidad para pagar facturas o tarifas
- Eventos cancelados
- Reducida participación en eventos.
- Pagos atrasados
- Otro

3.5. ¿Ha podido realizar sus pagos de arriendo o de propiedad correctamente?

- Si
- No
- No lo sé
- No paga renta

3.6. Considerando el actual efectivo disponible para este negocio, incluyendo alguna asistencia financiera o préstamos. ¿Cuánto tiempo podría cubrir sus operaciones comerciales?

- Cierre inminente
- 1-2 semanas de operaciones comerciales
- 1 mes de operaciones comerciales
- 2 meses de operaciones comerciales

- 3 meses de operaciones comerciales
- Más de 3 meses de operaciones comerciales

3.7. ¿Cuánto tiempo cree que pasará antes de que este negocio regrese a su nivel normal de operaciones en relación con el año 2019? (Seleccione solo uno):

- 1 mes o menos
- 2-3 meses
- 4-6 meses
- Más de 6 meses
- No creo que este negocio vuelva a su nivel normal prontamente
- Ha habido poco o ningún efecto sobre el nivel normal de operaciones de este negocio a hace un año.

4. ASISTENCIA FINANCIERA

En la siguiente pregunta deberá contestar si es que ha recibido algún tipo de asistencia financiera.

4.1. ¿Qué tipo de asistencia financiera ha solicitado este negocio? (Seleccione solo una, la de mayor aporte):

- Programas del gobierno federal
- Programas del gobierno estatal o local
- Otras fuentes

- No he solicitado asistencia financiera

4.2. ¿Cree usted que la asistencia financiera entregada por el gobierno ha sido fundamental para mantener activa su empresa?

- Si
- No
- No lo sé

5. MEDIDAS DE ASISTENCIA

En esta pregunta deberá contestar acerca de su apreciación sobre las medidas de asistencia y la implementación de nuevas.

5.1. ¿En general, cree usted que la implementación de nuevas medidas de ayuda es esencial para contribuir en la salida de la crisis y la reactivación de las pymes?

- Si
- No
- No lo sé

5.2. ¿Qué medida de estímulo a los mercados podría contribuir en la salida de la crisis y la reactivación de las pymes? (Elija solo una)

- Programa de estímulo al consumidor
- Incentivos para el acceso a los mercados internacionales
- Ayuda para la digitalización de clientes y consumidores

5.3. ¿Qué medida de competitividad podría contribuir en la salida de la crisis y la reactivación de las pymes? (Elija solo una)

- Programas de infraestructura
- Ayudas a la formación y reciclaje del personal
- Información y asesoramiento a las empresas
- Ayudas a la digitalización de le empresa

5.4. ¿Qué medida financiera podría contribuir en la salida de la crisis y la reactivación de las pymes? (Elija solo una)

- Mejorar la capacidad de los bancos para financiar a la pyme
- Apoyo a la reducción de los tipos de interés
- Ayuda a la inversión

5.5. ¿Qué medida normativa podría contribuir en la salida de la crisis y la reactivación de las pymes? (Elija solo una)

- Reducción de impuestos
- Flexibilización de regulaciones y requisitos comerciales
- Apoyo en la implementación de medidas de seguridad y salud

6. EVALUACIÓN DE LA INTERVENCIÓN DEL GOBIERNO EN GENERAL

En esta pregunta usted evaluará la intervención tanto del gobierno federal como de los gobiernos locales (estatal y municipal) desde el comienzo de la pandemia covid-19 hasta la fecha actual.

6.1. ¿Cómo evaluaría la intervención que ha tenido el gobierno frente a esta crisis?

- Muy malo
- Malo
- Regular
- Bueno
- Excelente

Esas fueron todas las preguntas. Le agradecemos mucho su tiempo por contestarnos esta encuesta. Si tiene algún comentario y/o sugerencia, lo invitamos contactarnos a través del correo electrónico que aparece en la parte superior de esta encuesta.