

06

Fecha de presentación: febrero, 2024
Fecha de aceptación: junio, 2024
Fecha de publicación: septiembre, 2024

RESILIENCIA EMPRESARIAL:

ESTRATEGIAS INNOVADORAS EN EMPRENDIMIENTOS POST PANDEMIA EN SANTO DOMINGO

BUSINESS RESILIENCE: INNOVATIVE STRATEGIES IN POST-PANDEMIC ENTREPRENEURSHIP IN SANTO DOMINGO

Jimena Elizabeth Montes De Oca Sánchez ^{1*}
E-mail: ua.jimenamontesdeoca@uniandes.edu.ec
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9529-8249>
Miriam Janeth Pantoja Burbano ²
E-mail: ui.miriampantoja@uniandes.edu.ec
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5643-6511>
Josselyn Estefanía Pincay Marquínez ³
E-mail: ns.josselynepm75@uniandes.edu.ec
ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-9677-6793>

¹ Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ambato. Ecuador.

² Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ibarra. Ecuador.

² Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Santo Domingo. Ecuador.

*Autor para correspondencia

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Montes De Oca Sánchez, J. E., Pantoja Burbano, M. J., & Pincay Marquínez, J. E. (2024). Resiliencia empresarial: estrategias innovadoras en emprendimientos post pandemia en Santo Domingo. *Universidad y Sociedad*, 16(5), 66-77.

RESUMEN

En medio de la crisis de la COVID-19, los emprendimientos en Santo Domingo, Ecuador, han enfrentado desafíos económicos notables, al revelar pérdidas y adaptaciones significativas. La necesidad de planes de acción ante crisis se hace evidente en la adaptabilidad de cada emprendedor. Para el desarrollo del estudio, se emplea un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo, para analizar la resiliencia empresarial y estrategias innovadoras post pandemia. La resiliencia demuestra ser crucial, al destacar la necesidad de la innovación y la digitalización. Se han identificado deficiencias en publicidad y administración empresarial en el sector estudiado. Las conclusiones enfatizan la necesidad de fortalecer la resiliencia, fomentar la innovación y abordar áreas específicas para una recuperación sostenible en Santo Domingo. De modo que acentúen la colaboración entre el sector empresarial, las universidades y las autoridades locales como clave para el crecimiento y la sostenibilidad.

Palabras clave: Desafíos económicos, Crisis sanitaria, Digitalización de negocios, Colaboración comunitaria.

ABSTRACT

Amid the COVID-19 crisis, startups in Santo Domingo, Ecuador, have faced notable economic challenges, revealing significant losses and adaptations. The need for action plans in the face of crises is evident in the adaptability of each entrepreneur. To develop the study, a mixed, qualitative and quantitative approach is used to analyze business resilience and innovative post-pandemic strategies. Resilience proves crucial, highlighting the need for innovation and digitalization. Deficiencies in advertising and business administration have been identified in the sector studied. The conclusions emphasize the need to strengthen resilience, foster innovation and address specific areas for a sustainable recovery in Santo Domingo. So that they emphasize collaboration between the business sector, universities and local authorities as a key to growth and sustainability.

Keywords: Economic challenges, Health crisis, Business digitization, Community collaboration.

INTRODUCCIÓN

La investigación se centra en evaluar los impactos socioeconómicos de la pandemia de COVID-19 en los emprendimientos de la Avenida Río Lelia en Santo Domingo, Ecuador (Cardenas et al., 2023). Según el Plan de Desarrollo de Ecuador, la economía experimenta una disminución del 6,44%, con una pérdida significativa de empleo a tiempo completo, al representar 532,359 puestos de trabajo perdidos en 2020. Los sectores más afectados han sido el turismo, la alimentación y el comercio mayorista y minorista (Zia et al., 2023).

La crisis ha generado pérdidas económicas considerables, que ascienden a USD 16, 381,6 millones hasta diciembre de 2020. El sector productivo ha absorbido el 66,6% de las pérdidas, mientras que el sector social, incluido el subsector de salud, también se ha visto afectado. Mayoritariamente, el sector privado ha asumido pérdidas por USD 12, 790,51 millones, en comparación con USD 3, 591,16 millones del sector público.

La pandemia ha llevado a las pequeñas empresas a adaptarse, algunas cierran y despiden personal, mientras que otras optan por emprender con recursos limitados. Los emprendimientos ecuatorianos (Honorio, 2023), incluidos los de la Avenida Río Lelia, se ha visto obligados a adoptar nuevos modelos de negocio, como servicios a domicilio, para enfrentar la nueva realidad.

La investigación actual se enfoca en el análisis de la situación post pandemia de los emprendimientos en la Avenida Río Lelia, al abordar retos y desafíos a través de una revisión documental (Figueroa y Rotarou, 2021). Se destaca la necesidad de explorar la digitalización y los desafíos asociados (Albornoz y Chávez, 2024). Los resultados preliminares indican una recuperación gradual en las ventas, especialmente en emprendimientos relacionados con productos esenciales.

En retrospectiva, la Avenida Río Lelia ha experimentado un crecimiento notable, al pasar de 30 a 101 emprendimientos. La diversidad comercial ha contribuido al atractivo del sector, al atraer a emprendedores debido a la acogida positiva por parte de la comunidad.

La investigación busca proporcionar un diagnóstico de la situación actual post pandemia de los emprendimientos en este sector específico. Con el objetivo general de analizar la resiliencia empresarial y las soluciones innovadoras implementadas por los emprendimientos en Santo Domingo, para recuperarse y adaptarse de manera efectiva en el contexto post pandemia (Nandi et al., 2021). Entre los objetivos específicos se encuentran:

- Analizar el impacto específico de la pandemia en los emprendimientos de Santo Domingo.
- Proporcionar propuestas basadas en hallazgos empíricos para fortalecer la resiliencia empresarial y fomentar la innovación en el contexto post pandemia en Santo Domingo.
- Proponer un proyecto universitario enfocado a fortalecer la resiliencia y el desarrollo empresarial ante situaciones de crisis.

MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación adopta un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo, para comprender a fondo la situación post pandemia de los emprendimientos en la Avenida Río Lelia. El enfoque cualitativo explora a fondo las fortalezas y debilidades, mientras que el cuantitativo evaluó la aceptación de los emprendimientos después de la pandemia. Se opta por un diseño transversal para caracterizar momentos específicos y recolectar datos en un periodo determinado.

Las técnicas utilizadas incluyen encuestas, entrevistas y fichas de observación. La encuesta se aplicó a los administradores de los 101 emprendimientos de la Avenida Río Lelia. Se ha realizado una entrevista al presidente del Comité Central de Emprendimientos, y se aplicó una ficha de observación en el lugar. Tres expertos en emprendimientos validaron los instrumentos. La tabla 1 muestra la diversidad de emprendimientos en la Avenida Río Lelia, según datos obtenidos.

Tabla 1: Emprendimientos Avenida Rio Lelia.

ACTIVIDAD	CANTIDAD
Restaurantes	25
Belleza y Peluquería	5
Bazar, Papelería y Cyber	7
Panadería, Cafetería y Pastelería	5
Farmacias	7
Dispensas y Tiendas	7
Boutiques y Almacenes	5
Bares y licorerías	5
Comidas Rápidas	3
Veterinarias y Peluquería canina	3
Spa	1
Plazoletas de comida	6
Laboratorios y ecografías	5
Seguros	2

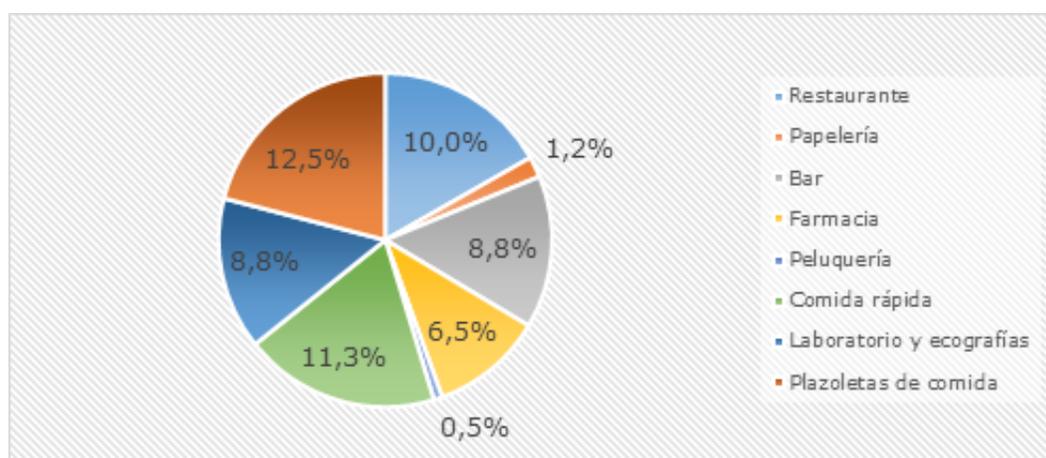
Frigoríficos	2
Lavanderías	2
Funerarias	3
Otros tipos de negocio	8
Total	101

Fuente: Elaboración propia.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados que se presentan a continuación, en donde se muestran la realidad actual de los emprendimientos ubicados en la Avenida Río Lelia, de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas. La mayor parte de emprendimientos el 12.5% corresponde a plazoletas de comida, 11.3% comida rápida, 10% restaurantes, 8.8% bar y laboratorio. Mientras que los demás negocios se encuentran en un porcentaje del 6.5% hasta el 1.2% (ver figura 1).

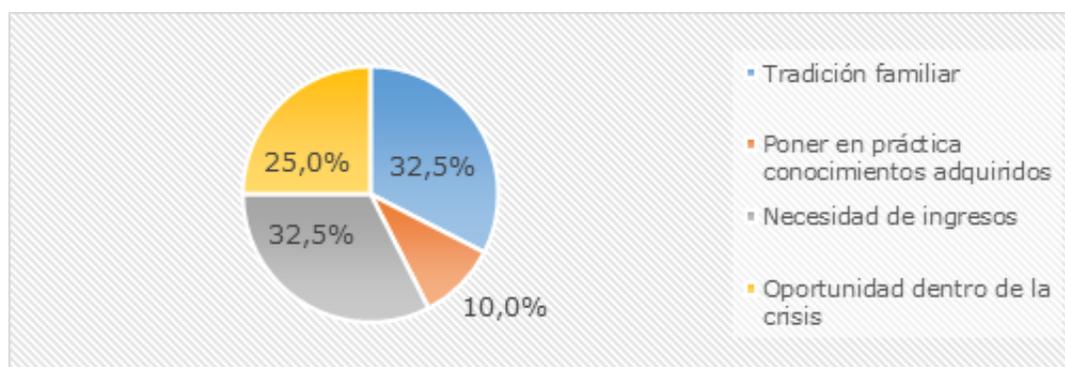
Fig 1: Actividad comercial.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos lo que les motivo a emprender ha tenido un mismo porcentaje de 32.5% por necesidad de ingresos y tradición familiar. Mientras que con el 25% es oportunidad dentro de la crisis y un 10% en poner en práctica conocimientos adquiridos (ver figura 2).

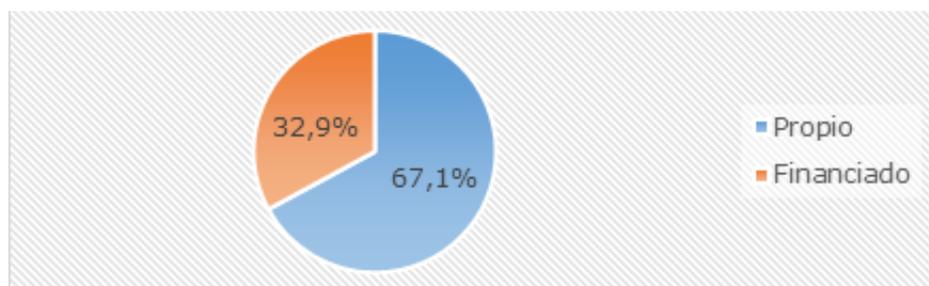
Fig 2: Motivación para emprender.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos muestran que el capital que se ha utilizado para los emprendimientos han sido propios con una representación de un 67.1%. Mientras que el 32.9% es financiado (ver figura 3).

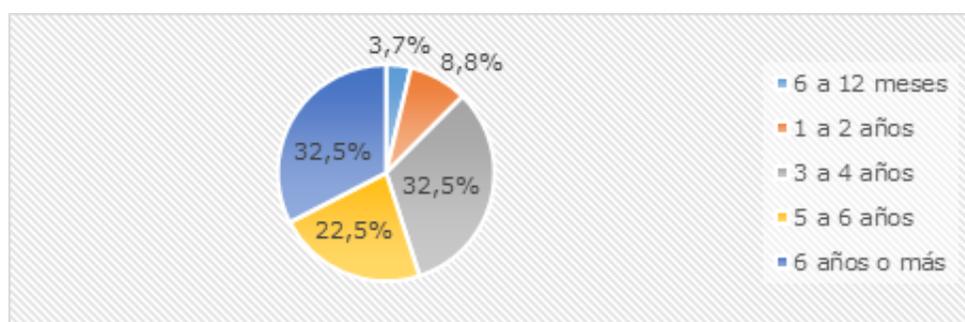
Fig 3: Tipo de capital.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos con un mayor porcentaje del 32.5% han iniciado su actividad comercial entre 3 a 4 años, con el mismo porcentaje se obtiene el inicio de sus emprendimientos desde hace 6 años o más. Mientras que con el 22.5% entre 5 a 6 años y los emprendimientos más recientes que obtenido un porcentaje del 3.8% (ver figura 4).

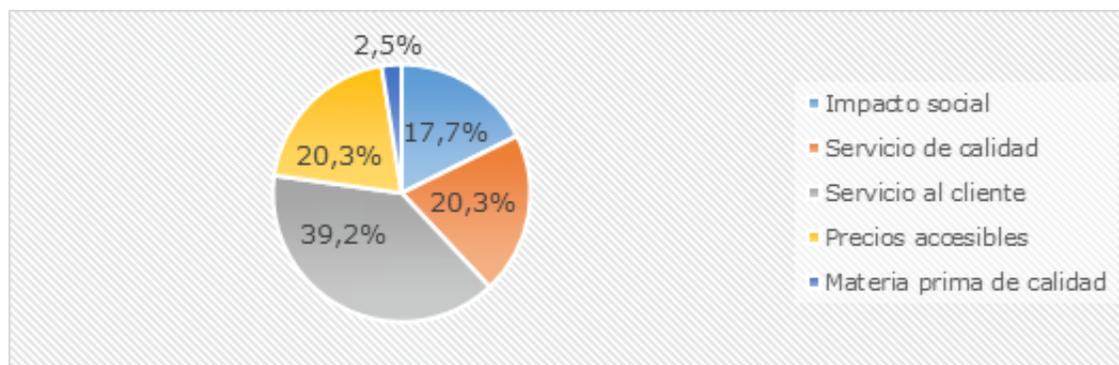
Fig 4: Tiempo de inicio de actividad.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos con el 39.2% lo que hace la diferencia de los demás negocios es el servicio al cliente. Mientras que con el 20.3% se obtiene precios accesibles y servicio de calidad y con el 17.7% resalta entre los de más emprendimientos por impacto social. En cambio, con el 2.5% obtienen una materia prima de calidad (ver figura 5).

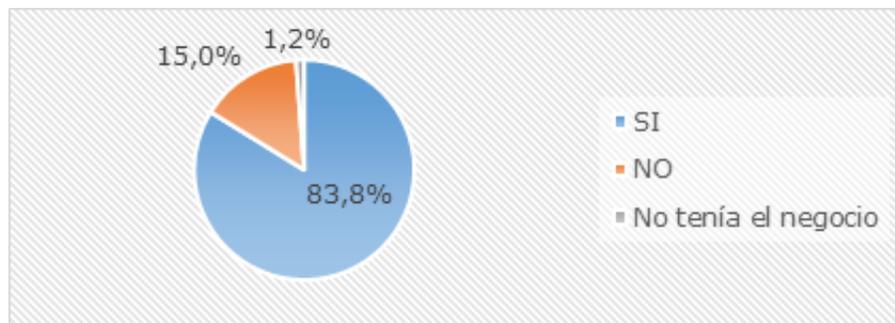
Fig 5: Variables que provocan la diferencia.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos se han visto en la necesidad de despedir personal a causa de la pandemia con un porcentaje del 83.8%. Mientras que el 15% no ha despedido al personal y con el 1.2% no ha atravesado su negocio en pandemia (ver figura 6).

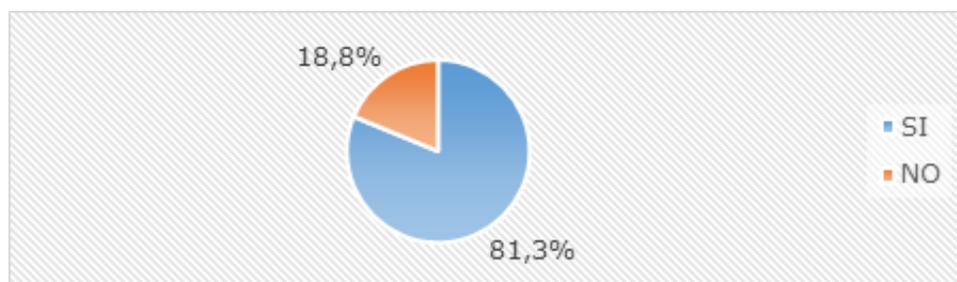
Fig 6: Necesidad de despidos durante pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos la mayoría de los emprendedores se ha visto en la necesidad de dar un giro a su negocio con el 81.3%. Mientras que con el 18.8% han mantenido el giro de negocio (ver figura 7).

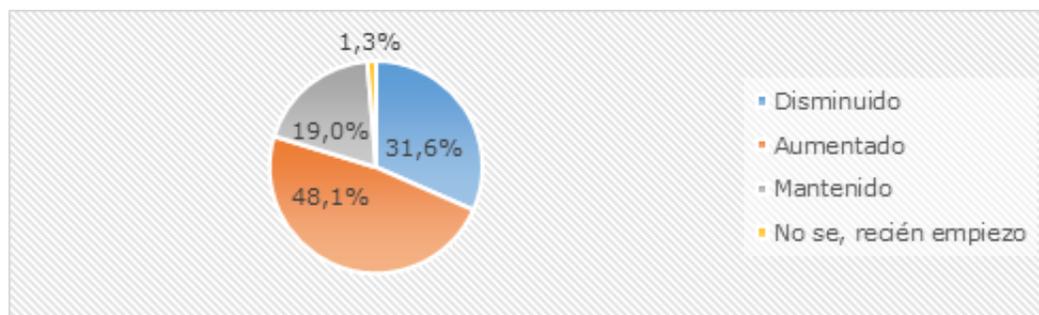
Figura 7: Cambio de actividad en el negocio.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos la clientela en los negocios ha aumentado con un 48.1%. Mientras que con el 31.6% ha disminuido su productividad, el 19% se ha mantenido y el 1.3% que recién ha comenzado sus actividades (ver figura 8).

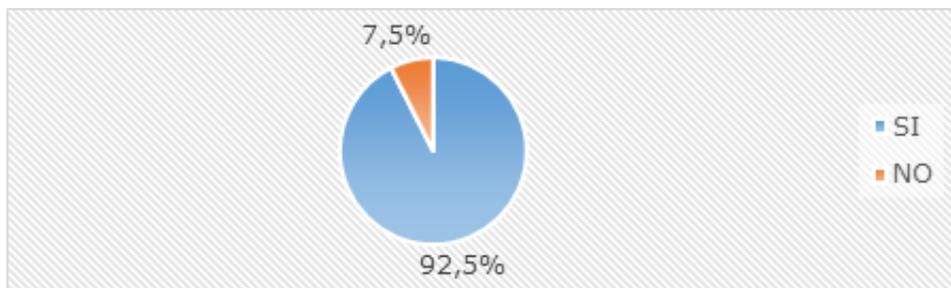
Fig 8: Estado de la clientela durante la pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos el 92.5% ha tenido que implementar algunas estrategias para atraer a los clientes y el 7.5% no ha optado por nuevas estrategias (ver figura 9).

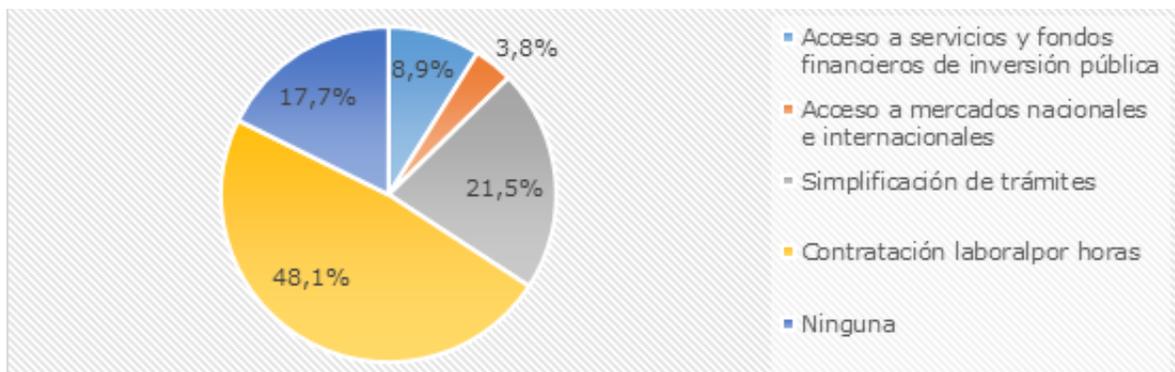
Fig 9: Implementación de estrategia para atraer clientes.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos de acuerdo con las iniciativas de gobierno para fomentar el emprendimiento con un 48.1% se ha optado por contratar personal por horas. Mientras que con el 21.5% ha manifestado por simplificación de trámites, el 17.7% no hizo uso de ninguna iniciativa, el 8.9% ha obtenido acceso a servicios y fondos financieros y el 3.8% acceso a mercados nacionales e internacionales (ver figura 10).

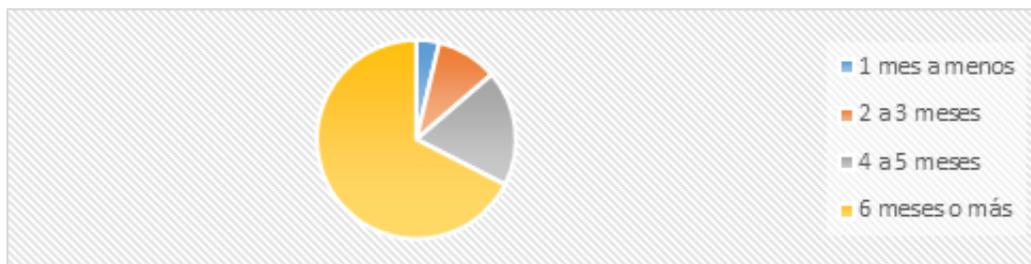
Fig 10: Acceso a iniciativas del gobierno para fomentar el emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos el 67.5% manifiesta que recupera sus ingresos de 6 meses o más. Mientras que el 18.8% ha obtenido los ingresos de 4 a 5 meses, el 10% de los encuestados manifiestan que se han recuperado de 2 a 3 meses y el 3.8% de 1 mes o menos (ver figura 11).

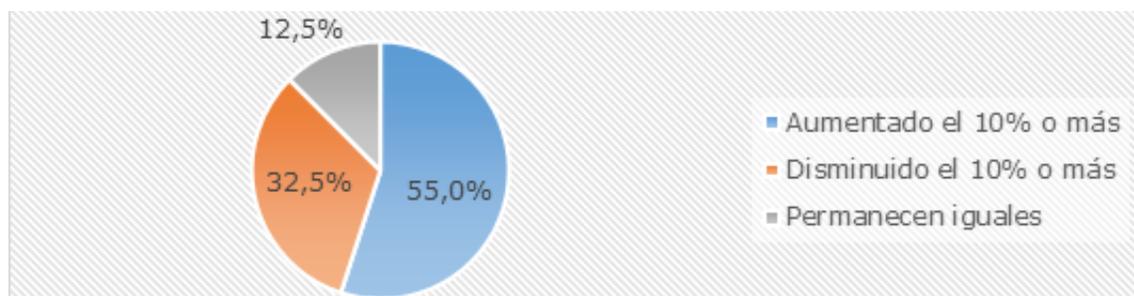
Fig 11: Recuperación de los ingresos post pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos el 55% ha aumentado sus ingresos en la actualidad. Mientras que el 32.5% ha disminuido sus ingresos y el 12.5% permanecen iguales (ver figura 12).

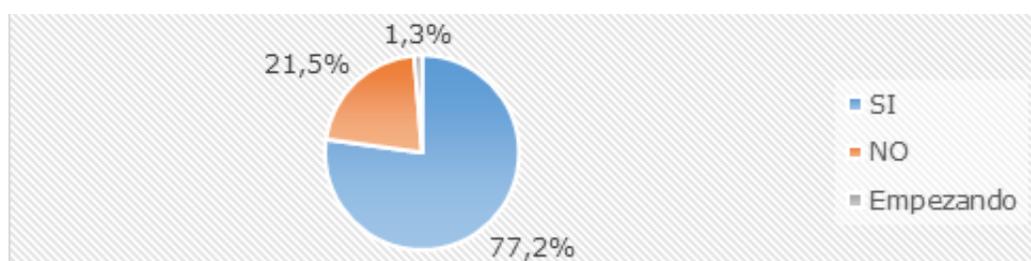
Fig 12: Estado de los ingresos actuales en comparación con el tiempo de pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos el 77.2% ha aumentado su clientela en comparación con los demás de su rama. Mientras el 21.5% manifiesta que no ha incrementado sus clientes y el 1.30% se encuentran al empezar los emprendimientos (ver figura 13).

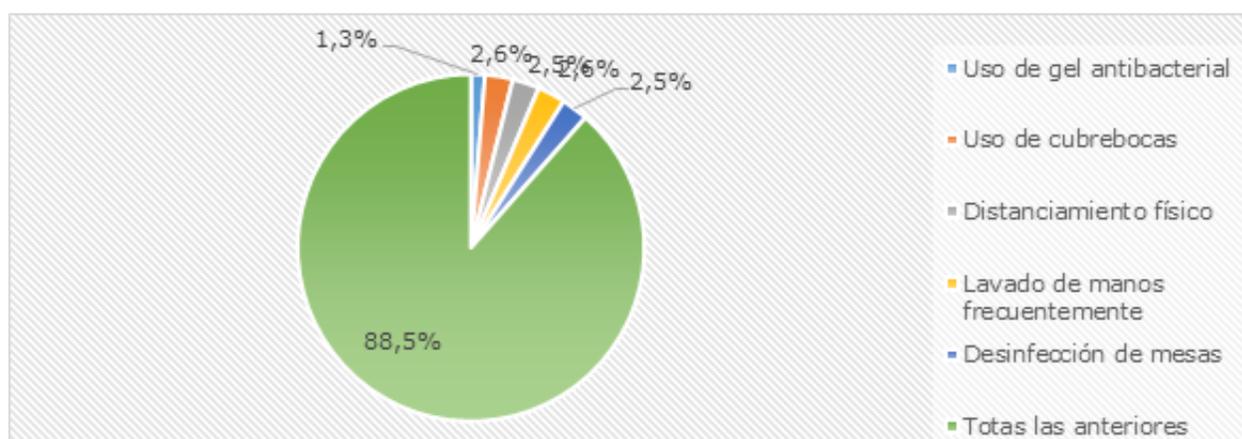
Fig 13: Crecimiento de la clientela.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos el 88.5% han tomado varias medidas de prevención para no propagar el virus. En cambio, el 1.3% ha hecho uso de gel antibacterial, el 2.6% el uso de cubrebocas y distanciamiento físico, el lavado de manos frecuentemente y desinfección de mesas (ver figura 14).

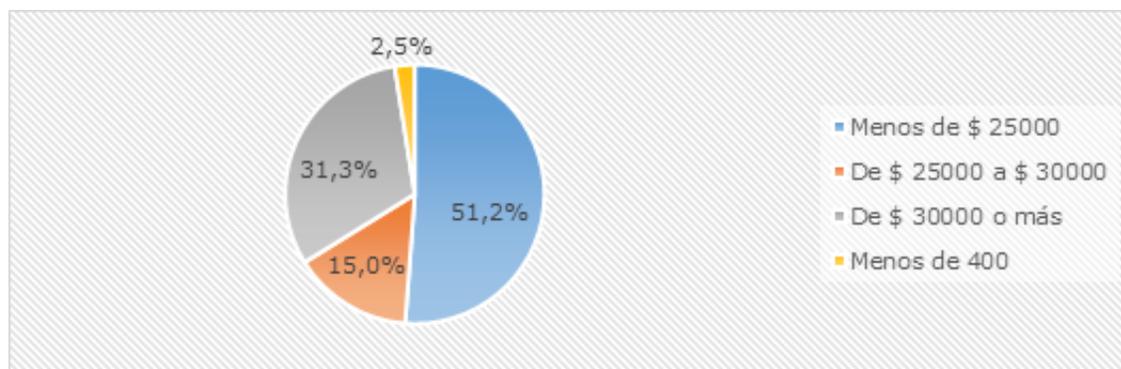
Fig 14: Medidas de prevención de contagios.



Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos el monto de ventas anuales el 51.2% ha respondido que obtiene menos de \$25.000. Mientras que el 31.3% obtienen un ingreso de \$30000 o más, en cambio que el 15% tiene un monto de \$25000 a \$30000 en ventas anuales y el 2.5% recién ha comenzado las actividades (ver figura 15).

Fig 15: Ventas anuales post pandemia.



Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se presentan los resultados de la entrevista al presidente del Comité Central de Emprendimientos. Además de la ficha de observación que proporciona una visión detallada de la situación de los emprendimientos en la Avenida Río Lelia en Santo Domingo de los Tsáchilas (ver tabla 2 y 3).

Tabla 2: Entrevista al presidente de Comité Central de Emprendimientos.

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿Cuáles fueron los mayores problemas a los que se enfrentó en medio de la pandemia de covid-19?	Incertidumbre ante esta enfermedad, bajas ventas, no poder cubrir deudas a proveedores.
2. ¿Cuál fue la incidencia económica de la pandemia en los emprendimientos?	Algunos negocios quebraron puesto que como la población se encuentra en casa, conlleva a la inexistencia de la demanda para los negocios.
3. ¿Cómo usted caracteriza al sector Río Lelia?	Comercial y exclusivo.
4. ¿Qué negocios usted considera más y menos afectados por la pandemia en el sector?	Más afectados negocios de restaurantes, bares discotecas, menos afectados los de salud clínicas farmacias producto de primera necesidad.
5. ¿Cuál es el estado económico social en la actividad de los emprendimientos del sector?	Bueno, porque si hay demanda en ese sector se debe por las mejoras que han tenido mayor afluencia de personas.
6. ¿Cuál es la relación entre las necesidades emprendedoras y las políticas del gobierno?	Se necesita más incentivos para los emprendedores por parte del gobierno.
7. ¿En la actualidad como maneja la calidad del servicio en el emprendimiento para hacer frente al sector competitivo?	De acuerdo con la demanda del cliente, el nivel de servicio debe estar enfocado en específicamente en el cliente, obtener las medidas de prevención necesarias para no propagar el virus y que el cliente se sienta seguro de ingresar a los locales.
8. ¿De qué manera el emprendimiento se ha visto afectado a causa de la pandemia y como lo ha manejado durante la crisis hasta la actualidad?	El detrimento de las ventas, poco a poco se ha recuperado gracias a las vacunas. Para la población en la actualidad el comité se ha enfocado en dar un servicio de calidad para que los clientes se sientan a gusto y retornen.

9. ¿Qué medidas se han tomado o se han puesto en marcha para enfrentar el tiempo de pandemia y minimizar el impacto del coronavirus en el negocio?	Se han enfocado en la publicidad y en los medios electrónicos, así como en las entregas a domicilio.
10. ¿Cree que en estos últimos meses ha logrado tener un equilibrio económico satisfactorio en el emprendimiento?	En estos últimos meses se ha visto una gran afluencia de personas que visitan el sector por los servicios que se ofrece, donde han apostado por emprender y generar nuevas plazas de trabajo.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3: Ficha de observación.

Descripción	Frecuencia	Fa	Fr	Interpretación
Infraestructura e innovación del negocio.	Excelente	8	40%	Según los resultados obtenidos se puede concluir que la mayoría de los establecimientos cuentan con una excelente infraestructura e innovada para los clientes.
	Muy bueno	6	30%	
	Regular	4	20%	
	Malo	2	10%	
	Total	20	100%	
Atención al cliente.	Excelente	5	25%	Según los resultados obtenidos se puede concluir que el 55% de los emprendimientos ofrecen una atención buena pero no excelente.
	Buena	11	55%	
	Mala	4	20%	
	Total	20	100%	
Tiempo de espera de productos o servicios.	Rápido	5	25%	Mediante los resultados obtenidos se puede observar que el 60% de los emprendimientos tienen un tiempo de espera normal.
	Normal	12	60%	
	Lento	3	15%	
	Total	20	100%	
Organización para el despacho de pedidos.	Excelente	5	25%	Según los resultados obtenidos la mayor parte de organización para despacho de pedido es buena pero no excelente.
	Buena	11	55%	
	Mala	4	20%	
	Total	20	100%	
Costos de productos o servicios.	Bajo	3	15%	Según los resultados obtenidos se puede concluir que el 60% de los costos de los productos o servicios son normales.
	Normal	12	60%	
	Alto	5	25%	
	Total	20	100%	
Publicidad en medios de comunicación y redes sociales.	Si	4	20%	Según los resultados obtenidos se analizan que el 80% indica que no tienen publicidad de los emprendimientos.
	No	16	80%	
	Total	20	100%	
Permisos de funcionamiento en regla.	Si	17	85%	Según los resultados obtenidos se analizan que el 85% indica que cumplen con los permisos de funcionamiento.
	No	3	15%	
	Total	20	100%	

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la ficha de observación aplicada en el sector de la Avenida Río Lelia del cantón Santo Domingo se puede evidenciar que el 40% de los emprendimientos cuenta con una excelente infraestructura. Mientras que el 55% de los emprendimientos cuenta con una buena atención al cliente, el 60% cuentan con un efectivo tiempo de espera de entrega de los productos o servicios que ofrecen. En cambio, en la organización para despacho de productos es buena con un 55%, los costos de productos y servicios es normal con un 60%, en cuanto a publicidad el 80% no cuenta con espacios publicitarios. Mientras que los permisos de funcionamiento de los locales, el 85% cuenta con todos los permisos en regla.

Del análisis se puede aprender que la pandemia ha puesto a prueba las habilidades de los emprendedores para adaptarse a un nuevo entorno. Algunos de ellos han tenido que dar otro giro al emprendimiento para poder tener rentabilidad. La crisis ha puesto en jaque la supervivencia de muchos negocios, algunos de ellos se han reinventado y han dado al consumidor lo que necesita. No obstante, los emprendedores se han visto en la necesidad de despedir el

personal por la falta de ingresos (Aviles et al., 2023), al no poder recuperar el capital en los primeros seis meses de la pandemia. Entre las adaptaciones por los emprendedores se han optado por promociones, productos gratis, publicidad llamativa para que el cliente se sienta atraído y haga uso del servicio. Además, de hacer uso de medios digitales para vender productos y servicios a los clientes que se encuentran conectados a redes sociales (Picón et al., 2023).

Propuestas para fortalecer la resiliencia empresarial y fomentar la innovación

Las siguientes propuestas se basan en prácticas probadas y pueden contribuir al fortalecimiento de la resiliencia empresarial y la promoción de la innovación en Santo Domingo. De modo que proporcione un marco sólido para la recuperación y el desarrollo sostenible en la era post pandemia.

1. Adopción de tecnologías digitales:

- Fomentar la implementación de soluciones tecnológicas, como plataformas de comercio electrónico (Lyulyov et al., 2024), sistemas de gestión empresarial y herramientas de análisis de datos, para mejorar la eficiencia operativa y la toma de decisiones.

2. Capacitación y desarrollo empresarial:

- Diseñar programas de capacitación y desarrollo que fortalezcan las habilidades empresariales, especialmente en áreas relacionadas con la gestión de crisis, marketing digital y adaptabilidad a entornos cambiantes.

3. Diversificación de ofertas y mercados:

- Incentivar a los emprendedores a diversificar sus ofertas de productos o servicios y explorar nuevos mercados. La diversificación puede reducir la dependencia de ciertos sectores y aumentar la resiliencia ante posibles crisis futuras.

4. Promoción de colaboraciones y alianzas:

- Estimular la formación de alianzas estratégicas entre emprendimientos para compartir recursos, conocimientos y clientes. Las colaboraciones pueden generar sinergias y fortalecer la posición competitiva en el mercado (Guevara et al., 2021).

5. Fomento de prácticas sostenibles:

- Incentivar prácticas empresariales sostenibles que no solo contribuyan al bienestar del medio ambiente, sino que también mejoren la reputación de los emprendimientos y atraigan a consumidores preocupados por la responsabilidad social.

6. Acceso a financiamiento innovador:

- Facilitar el acceso a opciones de financiamiento innovadoras, como fondos de inversión específicos para emprendimientos, programas de microcréditos con condiciones favorables y apoyo gubernamental para la inversión en innovación.

7. Estímulo a la investigación y desarrollo:

- Promover la investigación y desarrollo (I+D) en el ámbito empresarial mediante incentivos fiscales, subvenciones o colaboraciones con instituciones académicas. El impulso a la innovación puede generar ventajas competitivas a largo plazo.

8. Mejora de la infraestructura tecnológica:

- Contribuir al mejoramiento de la infraestructura tecnológica en la región, al incluir la expansión de la conectividad a internet de alta velocidad y la adopción de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y el internet de las cosas (Durst et al., 2023).

9. Promoción de la cultura emprendedora:

- Desarrollar programas que fomenten la cultura emprendedora desde edades tempranas, al incentivar la creatividad, el pensamiento innovador y la capacidad de asumir riesgos.

10. Monitoreo y evaluación continua:

- Establecer mecanismos de monitoreo y evaluación continuos para medir el impacto de las estrategias implementadas (Zhou et al., 2024). La retroalimentación constante permite ajustar las acciones según las necesidades cambiantes del entorno empresarial (Córdoba et al., 2021).

Propuesta de integración de proyecto universitario de Resiliencia empresarial y desarrollo sostenible en situaciones de crisis

Alcance: Este proyecto tiene como objetivo principal establecer un programa integral para fortalecer el desarrollo empresarial, la resiliencia y la sostenibilidad en emprendimientos ante situaciones de crisis, pandemias o catástrofes en Santo Domingo.

Tiempo: El proyecto se llevará a cabo en 3 años.

Objetivo general: Desarrollar estrategias y capacidades en emprendimientos santo-dominguenses para enfrentar situaciones de crisis, al asegurar la continuidad operativa y contribuir al desarrollo sostenible.

Objetivos específicos:

- Diseñar un plan de resiliencia adaptado a las características de Santo Domingo.
- Ofrecer capacitación en gestión de crisis y adaptación a cambios repentinos.

- Implementar prácticas sostenibles en emprendimientos para minimizar impactos ambientales.
- Establecer una red de colaboración entre emprendimientos, autoridades locales y universidades.
- Crear protocolos de respuesta ante diferentes escenarios de crisis.

Etapas:

I-Diagnóstico de la vulnerabilidad empresarial.

II-Desarrollo del plan de resiliencia y sostenibilidad.

III-Capacitación y formación empresarial.

IV-Implementación de prácticas sostenibles.

V-Establecimiento de la red de colaboración.

VI-Evaluación y actualización continúa.

Recursos:

- Especialistas en resiliencia empresarial y desarrollo sostenible.
- Expertos en gestión de crisis.
- Financiamiento para programas de capacitación y desarrollo de prácticas sostenibles.

Impacto esperado: Fortalecimiento de la resiliencia en al menos el 80% de los emprendimientos participantes, reducción del impacto ambiental, y consolidación de una comunidad empresarial preparada para enfrentar crisis.

Personal calificado: Especialistas en resiliencia empresarial, expertos en sostenibilidad, y personal de apoyo para capacitación.

Niveles de Aprobación:

I-Aprobación interna de la universidad líder del proyecto.

II-Consulta y aprobación de entidades gubernamentales y locales.

Financiamiento: Fondos gubernamentales, colaboración público-privada y posibles donaciones de organizaciones interesadas en la sostenibilidad y el desarrollo empresarial.

Resultados: Creación de un entorno empresarial más resistente, adopción de prácticas sostenibles, y fortalecimiento de la colaboración entre emprendimientos y la comunidad.

Beneficios alcanzar: Preparación efectiva ante crisis, promoción de prácticas empresariales sostenibles y contribución al desarrollo sostenible de Santo Domingo.

DISCUSIÓN

La investigación ofrece una visión más profunda de las dinámicas y desafíos enfrentados por los emprendimientos en Santo Domingo post pandemia. La adaptación significativa de un 81.3% de los negocios estudiados es coherente a la adaptabilidad y flexibilidad como características clave de un emprendimiento. La capacidad de ajuste de los emprendedores es un factor crucial para superar las crisis y evolucionar hacia modelos más sólidos y estables.

El impacto económico de la pandemia manifiesta que los emprendimientos ha experimentado un aumento en sus ingresos (Alarco , 2023), mientras que el 32.5% ha experimentado una disminución. Este escenario contrastante subraya la heterogeneidad en la recuperación económica del sector estudiado. De modo que la pandemia ha actuado como un catalizador, al diferenciar a aquellos que adoptan la innovación y lo digital, para ganar cuotas de mercado frente a la adversidad.

El análisis de la ficha de observación revela que la mayoría de los emprendimientos cuentan con una excelente infraestructura y una buena atención al cliente en su mayoría. Sin embargo, el 80% carece de publicidad en medios y el 85% cumple con los permisos de funcionamiento. Estos hallazgos subrayan áreas de mejora, especialmente en la promoción y la gestión administrativa. Por tanto, se debe centrar en la necesidad de abordar estas áreas para fortalecer la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos en Santo Domingo.

CONCLUSIONES

Los resultados de la investigación subrayan la necesidad apremiante de fortalecer la resiliencia empresarial en los emprendimientos de Santo Domingo post pandemia. La capacidad de adaptación y la flexibilidad emergen como factores clave para la supervivencia y el crecimiento sostenible. La implementación de estrategias innovadoras y la adopción de medidas proactivas son esenciales para que los emprendimientos no solo se recuperen de los impactos económicos de la pandemia, sino que también prosperen en un entorno empresarial en constante cambio.

La evidencia recopilada destaca la necesidad estratégica de la innovación y la digitalización en el contexto post pandemia. Aquellos emprendimientos que han adoptado nuevas tecnologías y enfoques innovadores han logrado no solo sobrevivir, sino también ganar cuota de mercado. Este hallazgo resalta la necesidad de fomentar la adopción de tecnologías emergentes y la promoción de la cultura innovadora entre los emprendedores locales,

con el respaldo activo de las instituciones académicas y gubernamentales.

La recuperación sostenible de los emprendimientos en Santo Domingo implica la implementación de políticas y acciones específicas. Es esencial abordar las áreas identificadas por la ficha de observación, como la falta de publicidad y ciertas deficiencias en la gestión administrativa. Además, se requiere un enfoque integral que incluya programas de capacitación, acceso a recursos financieros y apoyo continuo por parte de las instituciones gubernamentales y educativas. La colaboración entre el sector empresarial, las universidades y las autoridades locales constituye la clave para crear un entorno propicio para el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarco Tosoni, G. (2023). Concentration of wealth and income in post-pandemic Latin America: Measurement, results, and perspective. *economic sociology. perspectives and conversations*, 25(1), 14-21. <https://www.econstor.eu/handle/10419/280757>
- Albornoz, M. B., & Chávez, H. (2024). The challenges of gig economy and Fairwork in Ecuador. *Digital Geography and Society*, 6(June), 2-4. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2666378323000259>
- Aviles Almeida, P., Rodas Hidalgo, F., & Parrales Escalante, S. (2023). La contabilidad postpandemia. El desarrollo de la contabilidad a través de la nube. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(Extra 3-1), 726-735. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9124414>
- Cardenas Vasquez, Y. Y., Diaz, S. S., Ledesma Cuadros, M. J., & Flores, E. (2023). Digital Entrepreneurship in Peruvian Students of Regular Basic Education Post Pandemic. *Journal for ReAttach Therapy and Developmental Diversities*, 6(10s), 623-631. <https://www.jrtdd.com/index.php/journal/article/view/1164>
- Córdoba, D., Peredo, A. M., & Chaves, P. (2021). Shaping alternatives to development: Solidarity and reciprocity in the Andes during COVID-19. *World Development*, 139(March), 2-5. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0305750X20304502>
- Durst, S., Davila, A., Foli, S., Kraus, S., & Cheng, C.-F. (2023). Antecedents of technological readiness in times of crises: A comparison between before and during COVID-19. *Technology in Society*, 72(February), 1-4. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0160791X22003360>
- Figuroa B, E., & Rotarou, E. S. (2021). Island Tourism-Based Sustainable Development at a Crossroads: Facing the Challenges of the COVID-19 Pandemic. *Sustainability*, 13(18), 2-6. <https://www.mdpi.com/2071-1050/13/18/10081>
- Guevara, W. M., Gómez, A., & Yulady Jaramillo, H. (2021). Competitividad e innovación en Norte de Santander. *Aibi revista de investigación, administración e ingeniería*, 8(S1), 295-306. https://revistas.udes.edu.co/aibi/article/view/competitividad_e_innovacion_en_norte_de_santander
- Honorio, J. (2023). El Emprendimiento en el Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(2), 4609-4634. <http://latam.redilat.org/index.php/lt/article/view/923>
- Lyulyov, O., Pimonenko, T., Saura, J. R., & Barbosa, B. (2024). How do e-governance and e-business drive sustainable development goals? *Technological Forecasting and Social Change*, 199(February), 2-5. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162523007679>
- Nandi, S., Hervani, A. A., Helms, M. M., & Sarkis, J. (2021). Conceptualising Circular economy performance with non-traditional valuation methods: Lessons for a post-Pandemic recovery. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 26(6), 1-9. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13675567.2021.1974365>
- Picón Viana, C. J., Suquillo, E. J., Carmona, C., & Arellano, E. J. (2023). Digital maturity as a determinant of business resilience in microenterprises in Ibero-America: a post COVID-19 analysis. *Procedia Computer Science*, 224(October), 485-489. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187705092301116X>
- Zhou, L., Buhalis, D., Daisy, X. F. F., Ladkin, A., & Lian, X. (2024). Attracting digital nomads: Smart destination strategies, innovation and competitiveness. *Journal of Destination Marketing and Management*, 31(March), 2-10. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212571X23000896>
- Zia, N. U., Shamim, S., Zeng, J., Awan, U., Chromjakova, F., Akhtar, P., & Orel, M. (2023). Avoiding crisis-driven business failure through digital dynamic capabilities. B2B distribution firms during the COVID-19 and beyond. *Industrial Marketing Management*, 113(August), 14-29. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0019850123000925>