
LA SALIDA DE LOS NEGOCIOS EN 47 PAÍSES DURANTE 2021*

Iuliia Pinkovetskaia^a

* DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v24n47.07>. Recepción: 03-07-2020, modificación final: 02-04-2020, aceptación: 21-06-2022. Sugerencia de citación: Pinkovetskaia, I. (2022). La salida de los negocios en 47 países durante 2021. *Revista de Economía Institucional*, 24(47), 161-177.

^a Profesora asociada Departamento de Análisis Económico y Gestión del Estado, Universidad Estatal de Ulyanovsk, Rusia, [pinkovetskaia@gmail.com], [<https://orcid.org/0000-0002-8224-9031>].

La salida de los negocios en 47 países durante 2021

Resumen La pandemia de Covid-19 llevó a que muchos empresarios salieran de su negocio, y es relevante estudiar su opinión acerca del efecto de la pandemia en su decisión de poner fin a su actividad. Este estudio evalúa las opiniones de esos empresarios con base en encuestas realizadas en 47 países en 2021 para el reporte Global Entrepreneurship Monitor. Evalúa cuatro indicadores que sintetizan las razones positivas y negativas para el cese. El 58% de los empresarios salió de su actividad por razones negativas no relacionadas con la pandemia. Cerca del 24% se vio obligado a salir de su negocio por los efectos negativos de la pandemia. Solo uno de cada seis de estos empresarios mencionó razones positivas para abandonar su negocio.

Palabras clave: empresarios, salida de la actividad empresarial, pandemia, Covid-19, espíritu empresarial, distribución normal; JEL: L26; C31; M20

The exit of businesses in 47 countries during 2021

Abstract The Covid-19 pandemic led many entrepreneurs to exit their business, and it is relevant to study their opinion about the effect of the pandemic on their decision to end their activity. This study assesses the views of those entrepreneurs based on surveys conducted in 47 countries in 2021 for the Global Monitoring of Entrepreneurship report. It evaluates four indicators that summarize the positive and negative reasons for exit. 58% of entrepreneurs ended their activity for negative reasons unrelated to the pandemic. Nearly 24% were forced to close of business because of the negative effects of the pandemic. Only one in six of these entrepreneurs cited positive reasons for going out of business.

Keywords: entrepreneurs, exit from business, pandemic, Covid-19, entrepreneurship, normal distribution; JEL: L26; C31; M20

Saída dos negócios em 47 países durante 2021

Resumo A pandemia de Covid-19 levou muitos empresários a abandonar seus negócios, e é relevante estudar seus pontos de vista sobre o efeito da pandemia em sua decisão de sair do negócio. Este estudo avalia as opiniões desses empreendedores com base em pesquisas realizadas em 47 países em 2021 para o informe Global Monitoring of Entrepreneurship. Avalia quatro indicadores que resumem as razões positivas e negativas para a saída. 58% dos empresários encerraram suas atividades por razões negativas não relacionadas à pandemia. Cerca de 24% foram forçados a encerrar seus negócios devido aos efeitos negativos da pandemia. Apenas um em cada seis desses empresários citou razões positivas para deixar seus negócios.

Palavras-chave: empresários, saída dos negócios, pandemia, Covid-19, empreendedorismo, distribuição normal; JEL: L26; C31; M20

Este artículo examina las razones que dieron los empresarios para salir del negocio en la encuesta sobre la salida de su actividad empresarial en 2021 y estima la proporción que indicó razones positivas y negativas. Este análisis es pertinente porque en algún momento muchos empresarios pueden verse obligados a salir de sus negocios por razones que se pueden considerar positivas o negativas (Detyen, 2010).

En este escrito las razones positivas y negativas corresponden a la definición de la Global Entrepreneurship Research Association:

Hay muchas razones tanto positivas como negativas, para salir de un negocio. La más obvia y frecuente se relaciona con ventas o rentabilidad insuficiente. El GEM APS incluye razones positivas –como la oportunidad de vender el negocio, otro empleo u oportunidad de negocio, una salida planeada o el retiro del emprendedor– junto con razones negativas, como falta de rentabilidad, problemas para acceder a financiación, impuestos o burocracia, o algún cambio en sus circunstancias personales. En estos tiempos turbulentos, la pandemia del coronavirus se debe añadir a esas razones negativas. La pandemia puede afectar un negocio directamente, por enfermedades, encierros u otras disrupciones, o indirectamente por sus impactos en los mercados o las cadenas de suministro. Pero también hay razones positivas para salir de un negocio, incluyendo la posibilidad de venderlo a buen precio, el atractivo de un empleo bueno y seguro, o alguna otra oportunidad de negocio. En algunos casos, la estrategia de salida puede haber sido una parte integral del plan negocio, incluyendo la necesidad de considerar el retiro del emprendedor (GERA, 2022, 77).

En 2021 la actividad empresarial en la mayoría de los países se vio perjudicada por los efectos de la infección del Sars Cov-2, declarada pandemia por la OMS (Cucinotta y Vanelli, 2020). Estos autores compararon la proporción de empresarios que cesaron su actividad en los años 2019, 2020 y 2021, considerando los datos del Monitoreo Global del Emprendimiento. El porcentaje de empresarios que cerraron su negocio en 2020 y 2021 fue de 6,61% y 6,57%, respectivamente, significativamente mayor que en 2019, el 4,96%. Otros autores han hecho comparaciones similares (p. ej., Donthu y Gustafsson, 2020; Fairlie y Fossen, 2021; Bongaerts et al., 2021). Estos autores indican que la pandemia no solo ha tenido un impacto significativo en la salud de las personas, sino que también ha causado un choque multifacético en su vida social y económica. Los efectos negativos de la pandemia están asociados a la fuerte reducción del consumo en la mayoría de los países debido a la limitada movilidad de la población. De modo que disminuyó la demanda agregada y con ella la necesidad de comprar bienes y servicios. Además, la inversión disminuyó en forma significativa porque la pandemia afectó las expectativas de los empresarios acerca del futuro. Todo ello alteró las

relaciones industriales y económicas (Krukowski y Detienne, 2021; Martin et al., 2020; Murakami et al., 2021) y llevó a que numerosos empresarios cerraran sus negocios.

La información de los efectos de la pandemia y de las decisiones de políticas adoptadas para contenerla en la salida de los negocios es aún limitada. En respuesta a diversas sugerencias (Adam y Alarifi, 2021; Leland et al., 2021; Vitenu y Barfi, 2021) para reducir la incertidumbre existente y obtener información objetiva y confiable sobre la situación actual y la salida de empresarios, este artículo examina el impacto de la pandemia de Covid-19 en la salida de los negocios en diferentes países. Esta información es necesaria para elaborar y poner en práctica medidas que reduzcan los efectos negativos de la pandemia.

El artículo examina las razones de los empresarios para dejar sus actividades según sus respuestas a las encuestas realizadas, y agrupa las razones que expresaron para abandonar sus negocios. El primer grupo incluye a los empresarios que expresaron que cesaron sus operaciones por razones positivas. El segundo grupo a los que expusieron razones negativas no relacionadas con la pandemia. Y el tercer grupo a los que respondieron que su salida del negocio se debió a consecuencias negativas asociadas a la pandemia de Covid-19. Así, además de las razones tradicionales para salir del negocio, el artículo presenta nueva información sobre el impacto de la pandemia en la salida de los negocios en 47 países de Asia, África, América Latina y América del Norte.

La primera sección del artículo revisa los trabajos que han analizado las razones para que los empresarios abandonen sus negocios en diferentes países. La segunda sección presenta la metodología, los datos iniciales y el diseño del estudio. La tercera sección presenta los resultados, las características de los indicadores que sintetizan las razones para poner fin a la actividad empresarial e identifica los países con los valores máximos y mínimos mediante la técnica de análisis Anova. La última sección 5 presenta las conclusiones.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

A finales del siglo XX y principios del XXI se prestó mucha atención a los fundamentos teóricos y prácticos de la actividad empresarial. Sin embargo, la mayoría de los investigadores prestó poca atención a las razones para que los empresarios pusieran fin a sus actividades, como señalan Bobelyn et al. (2021) y De Tienne (2010). La salida de un negocio se suele entender como el abandono total del negocio que un

empresario creó previamente. Pero en la última década, el interés por este tema ha crecido significativamente y algunos autores han estudiado diversos aspectos y diferentes maneras de salir de los negocios¹.

Pinkovetskaia et al. (2020) y Jansen (2020) estudiaron el caso de la salida de los empresarios de sus negocios mediante la venta, es decir, a cambio de dinero. Esta opción es utilizada por empresarios que operan en nichos de mercado, en los que las empresas competidoras intentan adquirir negocios con primas significativas (ver Riar et al., 2021). La venta de su negocio es conveniente para empresarios que buscan minimizar riesgos futuros, y les permite convertir los costos de su trabajo, y su inteligencia, en ingresos (Wennberg y De Tienne, 2014; Sarason, 2018). Luzz y Sasson (2016), Marjanski y Sulkowski (2019) y Doern et al. (2018) estudian una variante: la transferencia de los negocios a familiares del empresario (a menudo niños). La venta del negocio y la transferencia a familiares son algunas de las razones positivas para salir del negocio. En estas razones también se incluye la jubilación de los empresarios, como indican Morris et al. (2020).

Existe, además, un buen número de empresarios que abandonan su negocio por razones negativas, externas e internas. Las causas externas provienen de crisis económicas locales o globales (Egeln et al., 2010), de cambios en el ámbito institucional y de problemas en los mercados (Koladkiewicz y Wojtyra, 2016; Aldrich, 2015). Las principales razones internas para salir de los negocios son el incumplimiento de las metas establecidas (Hsu et al., 2016), los problemas en la gestión de los procesos productivos (Parastuty et al., 2016; Cardon et al., 2011), la falta de recursos financieros (Walsh y Cunningham, 2016) y la baja eficiencia productiva (Ucbasaran et al., 2012).

Como ya se señaló, con el inicio de la pandemia de Covid-19 en 2020, a las razones negativas tradicionales se sumaron las causadas por la pandemia, que aumentó el cierre de empresas y negocios. Este impacto de la pandemia ha sido estudiado por algunos autores en 2020 y 2021. De acuerdo con sus investigaciones, los empresarios que operan en industrias ligadas a los contactos personales y a la logística compleja han sido los más perjudicados por la pandemia². Estas industrias incluyen el comercio minorista, el transporte, el turismo, la restauración pública, los servicios personales y la recreación. Los empresarios dedicados a estas actividades sufrieron una fuerte caída

¹ Ver, p. ej., Mantere et al. (2013), Jenkins y McKelvie (2016), Wolfe y Pastor (2015) y Hsu et al. (2015).

² Ver, p. ej. De la Fuente (2021), Nicola et al. (2020), Siche (2020), Amankwah et al. (2021) y Buheji et al. (2020).

de los ingresos mientras mantenían gran parte de los gastos, lo que les produjo pérdidas. Esas consecuencias negativas también afectaron a los proveedores y clientes de los empresarios más afectados.

De los trabajos mencionados y algunos más recientes (como los de Engidaw, 2022; Leland et al., 2021, y Zainal et al., 2022) se desprenden algunas razones que llevan a salir de los negocios. En los años en que no hubo pandemia, se cerraron negocios por falta de fondos, incumplimiento de los objetivos planeados, deterioro de los mercados y falta de incentivos institucionales. El efecto de estos factores se acentuó durante la pandemia, como muestran Fubah y Moos (2022), Kamaldeep (2021) y Nebolsina (2021). En algunos sectores, las consecuencias de la pandemia han sido desastrosas para los empresarios, pues ha reducido considerablemente la venta de servicios (turismo, hostelería y entretenimiento). La necesidad de que los gobiernos adopten políticas para apoyar a las pequeñas y medianas empresas se acentuó durante la pandemia; estas políticas no solo deben atenuar sus efectos adversos directos, sino crear líneas de crédito en condiciones favorables, establecer mecanismos de gestión de la crisis adecuados a las necesidades, desarrollar sistemas de comercio electrónico y apoyar las inversiones empresariales a mediano plazo. Los empresarios deberían aprovechar los nuevos mercados y modernizar las tecnologías para reducir los riesgos.

La revisión de la literatura refuerza la tesis, propuesta al inicio, de que es aconsejable considerar tres grupos de razones para cerrar los negocios: razones positivas, razones negativas no relacionadas con la pandemia y razones negativas causadas por la pandemia.

MÉTODOS Y MATERIALES

En este trabajo se construyeron indicadores de la proporción de empresarios que dejaron su actividad comercial por los tres grupos de razones mencionadas para salir de los negocios en 2021 en los países del estudio. Se construyeron los cuatro indicadores siguientes:

- Indicador 1. Proporción de empresarios que dejó sus actividades por razones positivas.
- Indicador 2. Proporción que dejó su negocio por razones negativas no relacionadas con la pandemia.
- Indicador 3. Proporción que dejó su actividad por razones negativas debidas a la pandemia.

- Indicador 4. Proporción que interrumpió sus actividades por la combinación de razones negativas causadas por la pandemia y no relacionadas con ella.

Los datos iniciales provienen de las encuestas a empresarios sobre las razones de la salida de sus negocios realizadas en 47 países, publicados en el reporte global GERA (2022). Se entrevistaron cerca de 140 mil personas, y en cada país se respondieron al menos al menos dos mil encuestas³, en las que cada empresario expresó las razones para salir de su negocio. El número limitado de países en el proceso de recolección se debió a las dificultades para hacer las encuestas en el contexto de la pandemia. Para cada uno de los países incluidos en el reporte global mencionado, se obtuvo el peso específico de los empresarios que abandonaron su negocio por cada uno de los tres grupos de razones.

El estudio se realizó en seis etapas. En la primera etapa se recopilaron y agruparon los datos empíricos que indican la opinión de los empresarios sobre las razones para abandonar su negocio. En la segunda se evaluaron los valores de los cuatro indicadores mencionados. En la tercera se estimaron los valores medios de cada indicador en los países considerados y los rangos de valor de los indicadores de la mayoría de los países. En la cuarta etapa se hizo un análisis comparativo que identificó los países con los valores mínimos y máximos de los indicadores. En la quinta se compararon los indicadores de Colombia y otros países. En la última se compararon los indicadores por grupos de países con sus valores mínimos y máximos mediante el método Anova.

La investigación incluyó la prueba de cuatro hipótesis:

1. La pandemia fue una de las principales razones para que los empresarios salieran de sus negocios.
2. Los valores de los cuatro indicadores difieren significativamente en los distintos países.
3. La ubicación geográfica de los Estados no afecta significativamente los valores máximos y mínimos de los indicadores.

³ Los países para los que se recopilaron datos son los siguientes: Bielorusia, Croacia, Chipre, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Reino Unido, Polonia, Rumania, Federación de Rusia, República Eslovaca, Eslovenia, Suecia, Suiza, España (Europa); India, Irán, Israel, Japón, Kazajstán, Omán, Qatar, República de Corea, Arabia Saudita, Turquía, Emiratos Árabes Unidos (Asia); Egipto, Marruecos, Sudáfrica, Sudán (África); Brasil, Chile, Colombia, Dominicana, Guatemala, Panamá, Uruguay (América Latina); Canadá, Estados Unidos (América del Norte).

4. El ingreso de la población no afecta significativamente los valores máximos y mínimos de los indicadores.

En la modelación se utilizaron funciones de densidad de la distribución normal (Pinkovetskaia et al., 2021), cuya forma general es la siguiente:

$$y(x) = \frac{A}{\sigma \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x-m)^2}{2\sigma^2}}$$

donde x es el indicador cuya distribución se estudia, m es el valor medio del indicador para todas las observaciones y σ la desviación cuadrática media estándar.

Las funciones obtenidas permiten estimar los valores promedio de los cuatro indicadores mencionados y sus desviaciones estándar en los países considerados. Estos valores se utilizan para calcular los límites del rango de valores de los indicadores de la mayoría (el 68%) de los países. El límite inferior de los rangos es igual a la diferencia entre el valor promedio y la desviación estándar, y el límite superior es igual a la suma.

RESULTADOS

En el proceso de modelación se construyeron las funciones (y) que describen la densidad de la distribución normal de los cuatro parámetros considerados (x):

1. La proporción de empresarios que cesó de sus operaciones por razones positivas

$$y_1(x_1) = \frac{246.75}{9,08 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_1 - 18,20)^2}{2 \times 9,08 \times 9,08}} \quad (1)$$

2. La proporción de empresarios que cesó sus operaciones por razones negativas no relacionadas con la pandemia

$$y_2(x_2) = \frac{499.38}{13,00 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_2 - 58,07)^2}{2 \times 13,00 \times 13,00}} \quad (2)$$

3. La proporción de empresarios que cesó sus operaciones por razones negativas debidas a la pandemia

$$y_3(x_3) = \frac{381.88}{13,32 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_3 - 23,73)^2}{2 \times 13,32 \times 13,32}} \quad (3)$$

4. La proporción de empresarios que detuvieron sus actividades debido a la combinación de razones causadas por la pandemia de Covid-19 y no relacionadas con ella.

$$y_4(x_4) = \frac{12.53}{0.34 \times \sqrt{2\pi}} \cdot e^{-\frac{(x_4 - 0.46)^2}{2 \times 0.34 \times 0.34}} \quad (4)$$

El control de calidad de las funciones (1)-(4) basado en los criterios de Shapiro-Wilk, Pearson y Kolmogorov-Smirnov mostró que todas estas funciones se aproximan bien a los datos empíricos.

Las funciones construidas nos permitieron determinar los valores de los indicadores que describen diversas razones para que los empresarios abandonen sus negocios en 47 países. Estos indicadores se resumen en el cuadro 1. Su segunda columna muestra los valores promedio de los países, y la tercera columna muestra los rangos en los que se encuentran los valores de los indicadores para la mayoría de los países.

Las cifras del cuadro 1 indican que una baja proporción de empresarios (un 18%) abandonó su negocio por razones positivas. Es decir, más o menos uno de cada seis empresarios salió de su negocio debido a que lo vendió, lo transfirió a familiares o se jubiló. La gran mayoría (un 82%) salió de él por razones negativas, es decir cinco de cada seis empresarios. Más del 58% de los empresarios que dejaron su negocio no lo hicieron por razones ligadas a la pandemia. Y casi el 24% de los que dejaron su actividad en 2020 mencionaron las consecuencias de la crisis económica mundial causada por la pandemia como razón principal. Se confirma así la hipótesis de que la pandemia fue uno de los principales motivos de la salida de los negocios.

Cuadro 1

Indicadores que sintetizan las razones para salir del negocio

Indicadores	Valor medio	Valores de la mayoría de los países
Indicador 1	18,20 (15,65)	9,12-27,28 (6,72-24,58)
Indicador 2	58,07 (56,33)	45,07-71,07 (39,84-72,82)
Indicador 3	23,73 (27,85)	10,41-37,05 (9,98-45,72)
Indicador 4	0,46 (0,54)	0,12-0,80 (0,09-0,99)

Fuente: cálculos de la autora.

La comparación entre los indicadores de Colombia y el promedio de los países considerados mostró lo siguiente:

- La proporción de empresarios que dejó su actividad por razones positivas fue del 10,6%, 1,7 veces menor que el promedio.
- La proporción que cesó sus actividades por razones negativas no relacionadas con la pandemia fue del 40,9%, 1,4 veces menor que el promedio.
- La proporción que cerró su negocio por razones negativas efecto de la pandemia 19 fue del 48,5%, 2 veces más que el promedio.
- La proporción que salió de su negocio por la combinación de razones negativas causadas por la pandemia y no relacionadas con ella fue del 1,2%, 2,6 veces más que el promedio.

Estos resultados indican que el impacto negativo de la pandemia ha sido significativamente mayor en Colombia que el promedio de los países considerados en el estudio.

Puesto que la pandemia no afectó a los empresarios únicamente en 2021 sino también en 2020, el cuadro 1 muestra entre paréntesis los valores de los cuatro indicadores en 2020. La comparación de los promedios nacionales de estos dos años muestra que en 2021 el porcentaje de empresarios que dejó de operar por razones positivas aumentó en un 2,5% con respecto a 2020, y que el de empresarios que abandonó su negocio por razones negativas se redujo en un 2,38%. Además, por causas no relacionadas con la pandemia, el porcentaje de empresarios que dejó de operar aumentó en un 1,74%, y el de los que respondieron que la pandemia fue la principal causa de la salida de sus negocios disminuyó en un 4,12%. De modo que en 2021 los empresarios se adaptaron para continuar con sus negocios.

Para probar la hipótesis de que los indicadores difieren entre países, se utilizó la técnica de análisis de los índices de variación de cada indicador, cuyos resultados fueron los siguientes:

- Porcentaje de empresarios que dejó su negocio por razones positivas: 50%.
- Porcentaje que dejó su negocio por razones negativas no relacionadas con la pandemia: 23%.
- Porcentaje que dejó su negocio por razones negativas por razones negativas asociadas a la pandemia: 56%.
- Porcentaje que interrumpió sus actividades por la combinación de razones negativas causadas por la pandemia y no relacionadas con ella: -74%.

Estos índices indican que existen diferencias significativas de los cuatro indicadores entre países. Lo que confirma la tercera hipótesis.

En la cuarta etapa se identificaron los grupos de países que resultaron con los valores mínimos y máximos de cada indicador, los cuales están por debajo o por encima de los rangos que se presentan en la tercera columna del cuadro 1. El cuadro 2 muestra los resultados de cada país junto con su ubicación geográfica y su nivel de ingresos.

El análisis de esta información indica que los países con valores máximos y mínimos de los indicadores se ubican en los distintos continentes y tienen diversos niveles de ingresos. De modo que se confirman las hipótesis tercera y cuarta.

Cuadro 2

Países en los que se observaron los valores máximos y mínimos

Indicador	País	Ubicación geográfica	Nivel de ingreso
Indicador 1 Polonia 2,30	Valores máximos		
	Irlanda 28,57	Europa	Alto
	Eslovenia 30,00	Europa	Promedio
	Alemania 30,30	Europa	Alto
	Francia 30,77	Europa	Alto
	Suecia 36,11	Europa	Alto
	Finlandia 36,84	Europa	Alto
	Canadá 37,29	América del Norte	Alto
	Valores mínimos		
	Egipto 4,59	África	Bajo
	Kazajstán 4,69	Asia	Promedio
	Irán 5,17	Asia	Bajo
	Qatar 6,09	Asia	Alto
	Marruecos 6,52	África	Bajo
Turquía 7,32	Asia	Promedio	
Rumania 7,69	Europa	Promedio	
República de Corea 8,11	Asia	Alto	
Panamá 8,77	Latinoamérica	Promedio	
Indicador 2	Valores máximos		
	Bielorrusia 74,32	Europa	Promedio
	Noruega 75,00	Europa	Alto
	Sudán 75,57	África	Bajo
	Irán 79,31	Asia	Bajo
	Kazajstán 81,25	Asia	Promedio
	Marruecos 82,61	África	Bajo
	República de Corea 89,19	Asia	Alto
	Valores mínimos		
	Polonia 22,22	Europa	Promedio
	Panamá 39,47	Latinoamérica	Promedio
	Eslovenia 40,00	Europa	Promedio
	Colombia 40,91	Latinoamérica	Bajo
	Qatar 41,74	Asia	Alto
República Eslovaca 44,44	Europa	Promedio	
Indicador 3	Valores máximos		
	Brasil 39,82	Latinoamérica	Bajo
	República Eslovaca 41,67	Europa	Promedio
	Omán 42,34	Asia	Promedio
	Rumania 46,15	Europa	Promedio
	Colombia 48,48	Latinoamérica	Bajo
	Panamá 50,88	Latinoamérica	Promedio
	Polonia 51,11	Europa	Promedio
	Qatar 52,17	Asia	Alto

Indicador	País	Ubicación geográfica	Nivel de ingreso
Indicador 4	Valores mínimos		
	Suecia 2,78	Europa	Alto
	Sudán 3,05	África	Bajo
	Grecia 5,00	Europa	Promedio
	República de Corea 5,41	Asia	Alto
	Italia 7,69	Europa	Alto
	Bielorrusia 9,46	Europa	Promedio
	Luxemburgo 9,52	Europa	Alto
	Valores máximos		
	Omán 0,89	Asia	Promedio
	Rumania 0,92	Europa	Promedio
	República Eslovaca 0,94	Europa	Promedio
	Colombia 1,19	Latinoamérica	Bajo
	Qatar 1,25	Asia	Alto
	Panamá 1,29	Latinoamérica	Promedio
	Polonia 2,30	Europa	Promedio
	Valores mínimos		
	Sudán 0,04	África	Bajo
	Suecia 0,05	Europa	Alto
	República de Corea 0,06	Asia	Alto
Grecia 0,07	Europa	Promedio	
Italia 0,11	Europa	Alto	
Bielorrusia 0,12	Europa	Promedio	
Marruecos 0,12	África	Bajo	

Fuente: cuadro 1, elaboración propia.

En el análisis Anova se compararon los valores de los indicadores de los grupos de países con los valores máximos y mínimos de cada indicador. Los resultados se presentan en el cuadro 3, que muestra las estimaciones para cada uno de estos grupos de países. La primera y la segunda fila muestran los valores promedio de cada indicador para los grupos de países con los valores máximo y mínimo. Las filas tercera y cuarta muestran la varianza de esos dos grupos de países. Y las filas siguientes muestran los valores de las pruebas.

Cuadro 3

Estadísticas de los grupos de países con valores máximos y mínimos

Estimaciones	Indicador 1	Indicador 2	Indicador 3	Indicador 4
Promedio de los países con valores máximos del indicador, %	32,84	79,61	46,58	1,25
Promedio de los países con valores mínimos del indicador, %	6,78	38,13	6,13	0,08
Varianza de los países con valor máximo	13,92	28,17	23,13	0,24
Varianza por país con valor mínimo	2,61	63,80	7,92	0,01
Varianza entre grupos de países con valores máximos y mínimos	2796,66	5557,88	6107,88	4,79
Criterio de Fisher	392,17	125,28	379,08	39,65
Valor crítico según el criterio de Fisher	4,54	4,84	4,67	4,74
Nivel de significancia	< 0,01	< 0,01	< 0,01	< 0,01

Fuente: elaboración propia.

Los resultados del cuadro 3 muestran que en los grupos de países con valores máximos y mínimos de cada indicador hay variaciones relativamente pequeñas dentro de cada grupo, de modo que cada grupo incluye países con pequeñas diferencias en esos valores.

Los valores medios de los grupos de países con valores máximos difieren significativamente de los valores medios de los grupos con valores mínimos. En los cuatro indicadores la varianza de los valores máximo y mínimo entre grupos de países es mucho mayor que la varianza típica de cada grupo. Además, en cada uno de los indicadores considerados existen diferencias significativas entre los grupos de países con valores máximos y valores mínimos.

Los valores resultantes del criterio de Fisher y del nivel de significancia muestran una alta calidad de las estimaciones.

CONCLUSIONES

Este artículo examina las razones de la salida de empresarios de sus negocios en 47 países en 2021. El artículo propone y aplica un enfoque metodológico para construir y estimar cuatro indicadores que sintetizan las razones para que los empresarios abandonen sus negocios utilizando funciones de densidad de la distribución normal.

Los resultados indican que un 58% de los empresarios salieron de sus negocios por razones negativas no relacionadas directamente con la pandemia y que un 24% tuvo que salir de ellos por sus efectos negativos. Solo uno de cada seis empresarios abandonó su negocio en 2021 por razones positivas.

Se encontró, además, que los valores de los cuatro indicadores difieren significativamente entre países, y que los países con valores máximos y mínimos de los indicadores se ubican en todos los continentes y que tienen distintos niveles de ingreso.

En la mayoría de los países considerados, los resultados muestran que la pandemia de Covid-19 tuvo un impacto negativo significativo en la actividad empresarial durante 2021. Puesto que casi un el 24% de los empresarios tuvieron que dejar su negocio por causa de la pandemia, es imprescindible que los gobiernos adopten medidas preventivas para reducir los efectos de futuras epidemias o catástrofes a gran escala. Por su parte, los empresarios deben considerar la posibilidad de condiciones comerciales negativas en el futuro, adaptar las actividades posibles al trabajo remoto, planificar las cadenas de suministro de bienes y servicios, y garantizar su provisión a los consumidores.

El enfoque metodológico empleado en el artículo se puede utilizar para evaluar el impacto de la pandemia en la salida de los negocios por parte de muchos empresarios en 2022, extendiendo en lo posible el estudio a un número mayor de países.

REFERENCIAS

- Adán, N. y Alarifi, G. (2021). Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the Covid-19 times: the role of external support. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(15), 1-22.
- Aldrich, S. E. (2015). Perpetually on the eve of destruction? Understanding exits in capitalist societies at multiple levels of analysis. En D. R. DeTienne y K. Wennberg (eds.), *Research Handbook of Entrepreneurial Exit* (pp. 11-41). Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Amankwah-A., J., Khan, Z. y Wood, G. (2021). Covid-19 and business failures: The paradoxes of experience, scale, and scope for theory and practice. *European Management Journal*, 39(2), 179-184.
- Babenko, V., Chebanova, N., Ryzhikova et al. (2018). Research into the process of multi-level management of enterprise production activities with taking risks into consideration. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 1(3), 4-12.
- Bobelyn, A., Claryse, B. y Wright, M. (2021). Entrepreneurial exit by acquisition: The impact of heterogeneity in products and technology portfolio and marketing capabilities. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 23(1), 41-59.
- Bongaerts, D., Mazzola, F. y Wagner, W. (2021). Closed for business: The mortality impact of business closures during the Covid-19 pandemic. *PLoS ONE*, 16(5), 1-17.
- Buheji M., da Costa C. K., Beka, G. et al. (2020). The extent of Covid-19 pandemic socio-economic impact on global poverty. A global integrative multidisciplinary review. *American Journal of Economics*, 10(4), 213-224.
- Cardon, M. S., Stevens, C. E. y Potter, D. R. (2011). Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 79-92.
- Cucinotta, D., Vanelli, M. (2020). WHO declares Covid-19 a pandemic. *Acta Bio Medica: Atenea Parmensis*, 91(1), 157-160.
- De la Fuente, A. (2021). The economic consequences of Covid in Spain and how to deal with them. *Applied Economic Analysis*, 29(85), 90-104.
- De Tienne, D.R. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 203-215.
- Detyen, D. (2010). Entrepreneurial output as the most important component of the entrepreneurial process: theoretical development. *Journal of Business Risky Business*, 25(2), 203-215.
- Doern, R., Williams, N. y Vorley, T. (2018). Special issue on entrepreneurship and crises: business as usual? An introduction and review of the literature. *Entrepreneurship and Regional Development*, 31(1), 1-13.

- Donthu, N. y Gustafsson, A. (2020). Effects of COVID-19 on business and research. *Journal of Business Research*, 117, 284-289.
- Egeln, J., Falk, U., Heger, D. et al. (2010). Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens. Estudio encargado por el Ministerio Federal de Economía y Tecnología. Mannheim y Neuss. 110 pp.
- Engidaw, A. E. (2022). Small businesses and their challenges during Covid-19 pandemic in developing countries: In the case of Ethiopia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1), 1-14.
- Fairlie, R., Fossen, F.M. (2021). The early impacts of the Covid-19 pandemic on business sales. *Small Business Economics*, 56(4), 1-12.
- Fubah, C. N. y Moos, M. (2022). Exploring Covid-19 Challenges and coping mechanisms for SMEs in the South African entrepreneurial ecosystem. *Sustainability*, 14(1944), 1-20.
- GERA. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019-2020*. Global report. Global Entrepreneurship Research Association. Londres: London Business School.
- GERA. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor 2020-2021*. Global report. Global Entrepreneurship Research Association. Londres: London Business School.
- GERA. (2022). *Global Entrepreneurship Monitor 2021-2022*. Global report. Global Entrepreneurship Research Association. Londres: London Business School.
- Hsu, D., Wiklund, J., Anderson, S. et al. (2016). Entrepreneurial exit intentions and the business-family interface. *Journal of Business Venturing*, 31(6), 613-627.
- Hsu, D., Wiklund, J. y Cotton, R. (2015). Success, failure, and entrepreneurial reentry: An experimental assessment of the veracity of self-efficacy and prospect theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 19-47.
- Jansen, M. (2020). Resolving information asymmetry through contractual risk sharing: The case of private firm acquisitions. *Journal of Accounting Research*, 58(5), 1203-1248.
- Jenkins, A. y McKelvie, A. (2016). What is entrepreneurial failure? implications for future research. *International Small Business Journal*, 34(2), 176-188.
- Kamaldeep, S. (2021). Impact of Covid-19 on SMEs globally. *SHS Web Conferences*, 129, 1-11.
- Kalogiannidis, S. (2020). Covid Impact on Small Business. *International Journal of Social Science and Economics Invention*, 6(12), 387-391.
- Koladkiewicz, I. y Wojtyra, M. (2016). Entrepreneurial exit: Research perspectives and challenges. *Problemy Zarządzania*, 14(62), 89-106.
- Krukowski, K. y Detienne, D. (2021). Selling a business after the pandemic? Crisis and information asymmetry impact on deal terms. *Business Horizons*, 64(5), 1-15.
- Leland, C., Decker, R., Flaaen, A. et al. (2021). *Business Exit During the Covid-19 pandemic: Non-traditional measures in historical context*. Finance and Economics Discussion Series 2020-089r1. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.

- Leland, C., Decker, R., Flaaen, A. et al. (2021). Business exit during the Covid-19 pandemic: Non-traditional measures in historical context. *Finance and Economics Discussion Series*, 89, 1-59, Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Luzzi, A. y Sasson, A. (2016). Individual entrepreneurial exit and earnings in subsequent paid employment. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(2), 401-420.
- Mantere, S., Schildt, H. y Vaara, E. (2013). Narrative attributions of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 28(4), 459-473.
- Marjanski, A. y Sulkowski, L. (2019). The evolution of family entrepreneurship in Poland: Main findings based on surveys and interviews from 2009-2018. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(1), 95-116.
- Martin, A., Markhvida, M., Hallegatte, S. et al. (2020). Socio-economic impacts of Covid-19 on household consumption and poverty. *Economics of Disasters and Climate Change*, 4, 453-479.
- Morris, M., Soleimanof, S. y White R. (2020). Retirement of entrepreneurs: Implications for entrepreneurial exit. *Journal of Small Business Management*, 58(6), 1089-1120.
- Murakami, E., Shimizutani, S. y Yamada, E. (2021). Projection of the effects of the Covid-19 Pandemic on the welfare of remittance-dependent households in the Philippines. *Economics of Disasters and Climate Change*, 5, 97-110.
- Nebolsina, E. (2021). The impact of the Covid-19 pandemic on the business interruption insurance demand in the United States. *Helvion*, 7(11), 1-9.
- Nicola, M., Alsafi Z., Sohrabi, C. et al. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus and COVID-19 pandemic: A review. *International Journal of Surgery*, 78, 185-193.
- Parastuty, Z., Breitenecker, R. J., Schwarz, E. J. et al. (2016). Exploring the reasons and ways to exit: The entrepreneur perspective. En D. Bögenhold, J. Bonnet et al. (eds.), *Contemporary entrepreneurship: Multidisciplinary perspectives on innovation and growth* (pp. 159-172). Springer International (ebook).
- Pinkovetskaia, I., Berezina, N. y Sverdlikova, E. (2020). The main reasons for the exit of entrepreneurs from business. *Amazonia Investiga*, 9(26), 68-73.
- Pinkovetskaia, I., Nuretdinova, Y., Nuretdinov, I. et al. (2021). Mathematical modeling on the base of functions density of normal distribution. *Revista de la Universidad del Zulia*, 12(33), 34-49.
- Riar, F. J., Bican, P. M. y Fischer, J. (2021). It wasn't me: entrepreneurial failure attribution and learning from failure. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 13(2), 113-136.
- Sarason, Y.A. (2018). Social ventures: exploring entrepreneurial exit strategies with a structuration lens. *International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation*, 5(1), 1-10.
- Siche, R. (2020). What is the impact of Covid-19 disease on agriculture? *Scientia Agropecuaria*, 11(1), 3-6.

- Ucbasaran, D., Shepherd, D., Lockett, A. et al. (2012). Life after business failure: The process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, 39(1), 163-202.
- Vitenu-S., P. y Barfi, R. (2021). The Impact of Covid-19 Pandemic on the global economy: Emphasis on poverty alleviation and economic growth. *The Economics and Finance Letters*, 8(1), 32-43.
- Walsh, G. y Cunningham, J. (2016). Business failure and entrepreneurship: Emergence, evolution and future research. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 12(3), 163-285.
- Wennberg, K. y De Tienne, D. (2014). What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 32(1), 4-16.
- Wolfe, M. y Pastor, D. (2015). What do you have to say about that? Performance events and narratives' positive and negative emotional content. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 895-925.
- Zainal, M., Bani-M., A., Alameen, M. et al. (2022). Economic anxiety and the performance of SMEs during Covid-19: A cross-national study in Kuwait. *Sustainability*, 14(3), 1-22.