

Estrategias Aplicadas durante la COVID-19: un referente para los agentes económicos en tiempos de crisis

Strategies Implemented during COVID-19: a reference for economic agents in times of crisis

Marcelo Abad Varas

Resumen

El propósito de esta investigación fue explorar estrategias de salida de la COVID implementadas por los agentes en procura de la reactivación económica, bajo la perspectiva de una cesta de estrategias disruptivas exitosas. Este hito a replicar por los agentes económicos como estrategias de salida ante recesiones y crisis. El diseño de investigación implicó una revisión de literatura de artículos científicos indexados en bases de alto impacto. Determinándose que la acinesia fue la característica central de los agentes económicos ante la vigencia de la COVID-19. La confusión generada y ausencia de referentes llevó a la economía a adoptar estrategias de salida disruptivas repentizadas en un ambiente pálido. Existieron campos del conocimiento cuyas estrategias de salida generaron resultados alentadores, entre ellos la Ciencia Médica por medio de la vacuna contra la COVID-19. Además de su exitoso proceso de inoculación adscrito a estrategias innovadoras subyacentes a una coalición de naciones. Ciertas políticas públicas y gestiones en actividades económicas particulares han sido también loables. Lo referido en su conjunto implica un hito bajo la figura de una cesta de estrategias disruptivas, susceptible de ser replicadas para superar recesiones y crisis económicas.

Palabras clave: pandemia COVID-19; estrategia de salida; reactivación económica; crisis; agente económico.

Marcelo Abad Varas

Universidad de Guayaquil | Guayaquil | Ecuador | marcelo.abadva@ug.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-6279-3526>

Abstract

The purpose of this research was to explore COVID exit strategies implemented by agents seeking economic reactivation, from the perspective of a basket of successful disruptive strategies. And a milestone to be replicated by economic agents as exit strategies in the face of recessions and crises. The research design involved a literature review of scientific articles indexed in high-impact databases. Determining that akinesia was the central characteristic of economic agents in the face of COVID-19. The confusion generated and the absence of references led the economy to suddenly adopt disruptive exit strategies in a fearful environment. There were fields of knowledge whose exit strategies generated encouraging results, among them Medical Science through the COVID-19 vaccine. In addition to its successful inoculation process attached to innovative strategies underlying a coalition of nations. Certain public policies and management in particular economic activities have also been praiseworthy. The aforementioned as a whole implies a milestone under the figure of a basket of disruptive strategies, susceptible to being replicated to overcome recessions and economic crises.

Keywords: COVID-19 pandemic; exit strategy; economic reactivation; crisis; economic agent.

Introducción

La economía no dispuso de un marco referencial de estrategias de salida para afrontar las complicaciones económicas generadas por la pandemia COVID-19. Evidenciando ello un vacío en el conocimiento en un aspecto que fundamenta la vida contemporánea: la economía. Ante ello la necesidad de contar con estrategias referentes ante eventuales crisis futuras, que potencien el afrontamiento exitoso por parte de los agentes económicos.

Las emergencias sanitarias generan en la vida del ser humano y comunidad efectos negativos holísticos. Estos en sí, por su naturaleza adversa, no son factibles de ser superados sin incidencias negativas de corto plazo tanto en la economía como en la sociedad. Cuando la salud del ser humano está en riesgo, todos los aspectos de la sociedad y economía, también lo están. La emergencia sanitaria generada por la COVID-19, una consecuente pandemia y riesgo vital afrontado por la humanidad han lamentablemente sacudido todos los aspectos de la vida del ser humano contemporáneo. Enfatizando que ello ha sido a nivel global (Yousaf et al., 2024).

La pandemia COVID-19 desestabilizó la “normalidad” de la vida del ser humano, provocando daños en la salud y tejido social. Desencadenando además en una recesión drástica, y consecuentemente una crisis “sin parangón” en la economía y sociedad global. Ante ello, el afrontamiento a esta complicación ha sido una necesidad ineludible e imperiosa, percibiendo a las estrategias de salida de la pandemia COVID-19 y su escalamiento como, un camino mandatorio para poder “pasar la página” de este negativo capítulo de la contemporaneidad humana, y procurar la reactivación económica y facultar así, que el ser humano vuelva a su senda de progreso (Yousaf et al., 2024).

Galindo y Tovar (2024), desvelaron complicaciones “latentes” ocasionadas por la COVID-19 en el campo sanitario, con incidencias directas en la actividad económica. Estas afectaciones corresponden a un conjunto de malestares físicos y psicológicos, entre los que citan la fatiga extrema, depresión, problemas cognitivos, y disminución en el rendimiento laboral. Incluso aseveran que

estos han sido difíciles de acarrear y, superar incluso para la población cuya salud no se vio afectada por la pandemia. Generando una alteración en la conducta del consumidor.

Guillon et al. (2024), refirieron en su investigación sobre el comportamiento del consumidor bajo el contexto de la pandemia. La necesidad imperiosa de emprender acciones disruptivas y ágiles para afrontar la contracción en la demanda del mercado a causa de la COVID-19. Esto bajo un enfoque de estrategias de salida, actitud que incluso estuvo adscrita a una ansiedad económica generalizada.

La procura del ser humano por retomar presurosamente su ritmo normal de vida, gestiones productivas, hábitos de consumo, y desarrollar actividades de ocio. Implicó la adopción de acciones presurosas y disruptivas, percibidas como estrategias de salida. La necesidad imperiosa del escalamiento de acciones para procurar retomar la normalidad en ejercicio cotidiano de la vida fue una causa común en la humanidad.

Varios gobiernos con el fin de mitigar el perjuicio económico afrontado por la economía ante la COVID-19 implementaron, bajo un concepto de estrategias de salida de la pandemia, subsidios temporales. Esto para inducir a los agentes al consumo, el cual se había visto contraído significativamente por la “psiquis socioeconómica” a causa de la COVID-19 (Wang y Shimokawa, 2024).

Yépez y Leimgruber (2024), también aseveraron la necesidad de un escalamiento e incremento de la dinámica en la implementación de estrategias de salida, ante la gravedad de la pandemia. Ello referido enfáticamente a las actividades económicas vinculadas con el turismo y el comercio. Esferas de la economía que históricamente han desempeñado un papel importante y significativo en el desarrollo socioeconómico de las naciones. Y que, ante las medidas de restricción de movilidad y distanciamiento social implementadas para reducir la tasa de contagios, vieron sus ingresos significativamente mermados

Wang y Shimokawa (2024), por su parte expusieron la necesidad de encontrar un balance entre el apoyo a la economía por medio de estrategias de salida escaladas a nivel gubernamental. Y el afrontamiento técnico de los riesgos sanitarios subyacentes a la implementación de afrontamiento. Referencia a las estrategias implementadas por los gobiernos de Japón y Reino Unido para reactivar a la industria de restaurantes. Y así procurar, paliar las aberrantes complicaciones económicas afrontadas. Y con ello, procurar mantener puestos de trabajo en actividades económicas, significativamente afectadas por el confinamiento y distanciamiento social.

Entre las manifestaciones por la procura del ejercicio de estrategias de salida de la COVID-19 estuvo la manifiesta voluntad, y por ende una “nueva actitud”, ejercida por gran parte de la población mundial al optar por las vacunas contra la enfermedad. Ello, empero de las complicaciones que este implicaba, dificultades tales como, el sometimiento a un cronograma, el acudir a centros masivos de vacunación en el que se congregaban multitudes, y que en sí podía implicar un riesgo de contagio. Además de los rubros implícitos de la movilización y demás costos de transacción vinculados. Esto sin relegar las circunstancias implícitas de una vacuna, entre ellas, el dolor gene-

rado por la inoculación y los efectos secundarios. Considerando además el brete de al menos dos dosis de refuerzo (Guillon et al., 2024).

Morita y Ono (2022), ante las nefastas consecuencias de la pandemia COVID-19 y subsecuentes alteraciones del contexto sanitario, social y económico afrontadas por las naciones y población mundial. Resaltaron la necesidad de estrategias de salida para afrontar la pandemia e incertidumbre adscrita. Ante ello, resaltan la importancia de investigaciones y aportes al conocimiento inherentes a la COVID-19 y estrategias de salida de la pandemia. Tanto desde la perspectiva epidemiológica, como de políticas públicas y socioeconómicas. Enfatizando que la disponibilidad de información es ineludible.

Ante lo señalado, el presente trabajo procura aportar con un compendio bibliográfico correspondiente a una cesta de estrategias de salida de la pandemia COVID-19, bajo un perfilamiento de hitos reactivadores de economía. Esto con el fin de procurar generar un aporte para gestión y lucha por la vigencia del bienestar del ser humano ante eventos aberrantes, fatídicos y súbitos, tal como el que implicó la pandemia COVID-19.

Metodología

La metodología aplicada en este trabajo estuvo fundamentada en una revisión de literatura. Esta correspondiente a artículos publicados en revistas científicas de alto impacto.

Como criterio de inclusión se consideraron a las estrategias de salida ante la pandemia COVID-19 implementadas tanto en el campo sanitario como, en otras actividades inherentes al escenario socioeconómico. Estas reportadas como “referentes” por parte de la literatura, bajo perspectiva de una cesta de estrategias “exitosas” de reactivación, con características extrapolables para a contextos de eventuales crisis. La que implicaría una referencia para el afrontamiento de futuras recesiones y crisis, implicando la disponibilidad de un plan de contingencia potencialmente efectivo y de inmediata aplicación.

El enfoque de investigación fue exploratorio, de índole aplicado. Se mantuvo la perspectiva metodológica analítica, procurando apegarse al enfoque subjetivista. La gestión investigativa no implicó el ejercicio de experimentos. Mientras que la técnica de investigación implicó la revisión documental apalancada en la vinculación en los términos claves.

Las palabras claves que orientaron la búsqueda de literatura estuvieron vinculadas con gestiones tácticas ejercidas por los agentes, para procurar egresar velozmente de la posición crítica ocasionada por la pandemia COVID-19. Ante ello la búsqueda de literatura estuvo orientadas sobre los términos: COVID-19, emergencia sanitaria, estrategia de salida, reactivación económica, crisis y agente económico.

Resultados y discusión

Las afecciones de la COVID-19 desbordaron las fronteras del sector que por su naturaleza debía afrontarlo, la industria del cuidado de la salud. Deteriorando también, súbita y draconianamente a la economía. La COVID-19 generó efectos negativos dantescos y holísticos, los que desequilibraron y colapsaron las actividades económicas a nivel global (Chen y Dong, 2022).

Por la naturaleza de sus afectaciones y velocidad de transmisión, la COVID-19 inmutó y cesó súbitamente al mundo desde la perspectiva sanitaria, económica y social. Acarreando ello, que las actividades cotidianas no solo se paralicen, sino que su reactivación y futuro sean subyacentes a la incertidumbre. Adscritas a las implicaciones de la enfermedad y ciclo de contagio. El lapso que debía esperarse hasta retomar las actividades bajo la “nueva normalidad” era impredecible, aduciendo ello una “ansiedad absoluta” en la humanidad (Wang y Shimokawa, 2024).

Wang y Shimokawa (2024), resaltaron la significancia de la relación entre los impactos sanitarios inherentes a la COVID-19 y los efectos de la referida pandemia sobre la economía mundial. Esta relación de impactos sin precedentes ubicó a la economía de todas las naciones del mundo ante un reto súbito, y ausente absoluto de información. El escenario afrontado dispuso de la combinación de las peores características de una atmósfera económica nefasta. Incluso complejo de haber sido diseñado en el más pesimista de los escenarios.

Una percepción negativa y desoladora con respecto al futuro merodeaba en la sociedad mundial durante la pandemia COVID-19. Ello no exclusivamente por las primordiales complicaciones en la salud de la humanidad. Sino también, sobre la estimación de la duración de la pandemia y el tiempo de “stand by” que se debía afrontar previo a retomar el ejercicio de su rutina, en sí, del desarrollo de la vida (Eachempati et al., 2021).

Yousaf et al. (2024), resaltaron la necesidad de un escalamiento en el número e intensidad de las estrategias de salida ante la pandemia COVID-19, con énfasis en el campo económico. Los confinamientos, medidas de aislamiento social, y el decrecimiento de la demanda agregada de los consumidores ocasionaron a nivel mundial una crisis económica sin precedentes. Cuya reactivación, en sí debía ser subyacente a la rapidez y a una dimensión magna. Inclusiva y calibrada en función de todos los segmentos de la población, enfatizando a los de vulnerabilidades mayores (Eachempati et al., 2021).

La humanidad afrontó pérdidas significativas en la “era COVID-19”, sin discrimen de nivel de desarrollo o estrato económico de la nación o agente. Se registraron eventos sin precedentes tales como, la caída de más del 30% en el índice Standard & Poor 500 y la vigencia de un precio en negativo para el petróleo WTI. Incluso la COVID-19 “contaminó” de riesgo supremo al mercado bursátil, llegado a percibirse un escenario de riesgo sistemático inmanejable, e inmensurablemente pesimista; la resiliencia económica requería de un apoyo superlativo y proveniente de todas las fuentes posibles, sin embargo, no existían estrategias de salida referentes (Eachempati et al., 2021).

El escalamiento e intensidad en la implementación de estrategias de salida contra la COVID-19, empero de ser una necesidad “sine qua non”, no ha estado exenta de complicaciones y sobre todo limitaciones presupuestarias. Es así como, Islamaj et al. (2021), expusieron que la incertidumbre, desazón, e impotencia absorbieron a la población mundial ante las altas tasas de mortalidad asociadas a la COVID-19; otro aspecto que estuvo coligado a la “desesperanza mundial” fue la contracción significativa en el Producto Interno Bruto global.

En función de la procura por la reactivación económica, se enfatizó como política pública el escalamiento e intensidad de la aplicación de pruebas como medida de detección precoz del virus asociado con la COVID-19. Tanto para disponer un medio de alerta temprana para reducir la propagación del virus, así como, para activar la reincorporación de agentes no infectados a sus actividades y mercados bajo una “relativa seguridad sanitaria”. Y así ir impulsando un proceso disruptivo en el relajamiento de las medidas de restricción de la circulación de la población, distanciamiento social y limitaciones en la operación de negocios. Asunto que facultó a los territorios en que esta estrategia de salida fue aplicada con alta intensidad, generar incluso efectos positivos en su crecimiento económico (Islamaj et al., 2021).

Islamaj et al. (2021), ponderó la importancia del escalamiento fundamentado en el aumento de la intensidad y cobertura de las pruebas del virus de la COVID-19, como estrategia de salida de alta efectividad. Esto en vista de que se determinó la existencia de evidencia empírica sobre la aparición de nuevas variantes del virus. Mutaciones que implicaron variaciones en la sintomatología, y en los no contagiados por la nueva cepa del virus.

Otro aspecto relevante en el campo sanitario fueron los procesos de vacunación contra la COVID-19. Lo que son percibidos como una estrategia de salida con un grado apreciable de éxito, tanto desde la perspectiva sanitaria como, socioeconómica. Esto por su significativa cobertura poblacional, y condición para la reapertura de la economía. Asuntos que han generado el escenario de una “nueva normalidad”. Además de interrogantes de índole científico sobre un nuevo tópico definido como la “economía conductual de la vacunación”; es de considerar que las preferencias por la vacunación son subjetivas. Sin embargo, se perciben que éstas fueron sometidas a un marco normativo ante el requisito de la inoculación y certificado respectivo. El que se convirtió en un medio para acceder al mercado y servicios de instituciones en general (Guillon et al., 2024).

Entre las estrategias de salida de la pandemia COVID-19 de mayor éxito, y como tal un referente. Se encuentra el “Acelerador de Acceso a las Herramientas Contra la COVID-19 (ACT)”. Esta, fundamentada en el trabajo colaborativo de entes privados, públicos, entidades sin fines de lucro, científicos, gobiernos, y agentes filantrópicos. Además de estar respaldada como agentes activos por entidades vinculadas con la salud mundial tales como: (a) Fundación Bill y Melinda Gates, (b) el Banco Mundial, (c) la Organización Mundial de la Salud, (d) el Fondo Mundial, (e) la Alianza Global para las Vacunas y la Inmunización (GAVI), (f) la Coalición para la Innovación en Preparación para Epidemias, y la (g) organización FIND. A estas entidades se unieron el Fondo para las Naciones Unidas para la Infancia UNICEF y Organización Panamericana de la Salud.

Entes que en su conjunto conformaron uno de los pilares referenciales del ACT, la COVAX (Organización Mundial de la Salud [OMS], 2024).

La COVAX corresponde a un mecanismo estipulado como estrategia de salida para afrontar la pandemia COVID-19. Ello con el objetivo de proveer un acceso innovador, así como, equitativo al diagnóstico, tratamiento y vacunación para la COVID-19. Coalición que ha procurado garantizar a toda la humanidad, indistintamente de su condición económica, social o ubicación geográfica, acceso a las vacunas. Esta gestión implicó un esfuerzo trascendente, y una solución con alcance global (Alianza Global para las Vacunas y la Inmunización [GAVI], 2024; Xie et al., 2024).

Las preferencias sociales y el riesgo son factores que históricamente han sido significativos en la predicción de la conducta, afinidad y toma de decisiones con respecto a optar por vacunarse. Sin embargo, estas preferencias se vieron moderadas por otros factores ante la vigencia de la pandemia, tales como, la indulgencia y el horizonte de tiempo de espera de compensación del individuo. Ello de acuerdo con el modelo subjetivo de bienestar de cada agente, la retribución esperada y la experiencia generada en terceros por la vacunación bajo una perspectiva transaccional de costo-beneficio (Guillon et al., 2024).

Yousaf et al. (2024), enfatizaron los beneficios del proceso de vacunación para la economía, soportándose en la recuperación del precio de materias primas y acciones. El precio del petróleo y mercado de valores reaccionaron favorablemente posterior a la socialización de la existencia de una vacuna contra la COVID-19, esto en noviembre del año 2020. En el mercado bursátil incluso se llegó a evidenciar un incremento en la actividad mayor del 100% entre noviembre del año 2020 y 2021. Esto no solo fundamentado en la existencia de varios tipos de vacunas, sino también por el proceso exitoso de inoculación implementado, dosis de refuerzo respectivas y eficacia contra la enfermedad.

Con respecto a modelos de estrategias de salida de la pandemia aplicados en el ámbito económico, se encuentra el implementado por las autoridades de Japón en la industria de restaurantes. Estrategia que estuvo caracterizada por el apoyo financiero e intervención directa de altos niveles jerárquicos del Estado. Es de considerar que entre las industrias que se vieron afectadas en mayor proporción a causa de la pandemia COVID-19 se encuentra la de restaurantes. Ello por las regulaciones y restricciones a la movilidad de personas impuestas por las autoridades para procurar reducir la velocidad de transmisión de la enfermedad y afrontar el colapso del sistema sanitario (Wang y Shimokawa, 2024).

Otro referente de acciones intensivas e intentos subyacentes en el diseño y ejecución de estrategias de salida contra de la COVID-19 referidas en la literatura fue la denominada EOHO (Eat out to help out- come fuera para ayudar). Implementada por el gobierno del Reino Unido para apoyar a la industria de restaurantes. Sin embargo, esta fue objeto de críticas en vista de la premura y asignación anticipada de un presupuesto ante la incierta progresión de la pandemia. Y la vigencia de la incertidumbre sobre una potencial necesidad de estos recursos en el sistema sanitario ante la posibilidad de futuras olas de contagios, y la aparición de nuevas cepas del virus causante de la enfermedad (Wang y Shimokawa, 2024).

Con respecto a la perspectiva de las empresas moderada por tamaño, las micro, pequeñas y medianas organizaciones afrontaron las mayores complicaciones. Su problemática fue una preocupación común para los gobernantes y sociedad en general. No exclusivamente por la ausencia de su producción y potencial reducción de la oferta de bienes y servicios. Sino también por la pérdida de fuentes de empleo, deterioro de encadenamientos productivos y complicaciones económicas que podrían derivar en un resquebrajamiento del tejido económico y social (Lv et al., 2022).

Como medida ágil, de alta intensidad y cobertura, Asia es reportado como un referente. Territorio en que se evidenciaron acciones conducentes a generar viabilidad en las empresas de menor tamaño en la economía. Esto por medio de la implementación de políticas públicas orientadas a la generación de garantías financieras para este segmento de empresas. La que estaban destinadas a aliviar las dificultades de financiación y gestión de flujo de efectivo operativo. Sin embargo, y en función de la gravedad de la situación ocasionada por la pandemia, las necesidades financieras han sido tan vastas, que fue extremadamente complejo abastecerlas en su totalidad. Relegando la eficacia esperada de la referida política, que empero de la implementación y adecuada intensidad. Fue opacada por las complicaciones y necesidades múltiples, crecientes y subyacentes a “costos hundidos”. Que en el corto plazo no eran técnicamente factibles de ser cubiertas (Lv et al., 2022).

El impacto económico de la pandemia COVID-19 fue significativamente negativo para el comercio internacional, generando un retroceso de cerca de siete años en el volumen de mercancías tranzadas. La comercialización de servicios se vio mucho más perjudicada que la de bienes, enfatizando en ello a la industria del turismo y viajes. Complicaciones que lamentablemente se vieron prolongadas por cerca de dos años para estas industrias (Yépez y Leimgruber, 2024).

Incluso y de acuerdo con lo resaltado por Park et al. (2024), con respecto a los fletes marítimos, las tarifas llegaron a niveles históricamente altos, ante el cese repentino de la economía mundial y su ralentizada reactivación. Circunstancias que embrollaron a la industria naviera durante la evolución de la COVID-19. Cuyo costo, se percibe se ha expandido a la economía con vigencia en el corto y mediano plazo.

La demanda servida por la industria del turismo, comercio de bienes y servicios afrontaron también, extremas complicaciones. Ello a causa de las medidas implementadas para reducir la ola de contagios, tales como, confinamiento, distanciamiento social, restricción de viajes y actividades de ocio. Las que, por su intensidad, magnitud, y duración fueron mucho más complicadas que las afrontadas por los agentes en otras industrias de la economía. Dificultades expandidas por factores inherentes a la etapa de recuperación económica tales como, las altas tasas de inflación y de las tasas de interés de los créditos financieros (Yépez y Leimgruber, 2024).

Sin embargo, el entorno si dispuso de ciertos factores positivos que en “algo” aceleraron el alivio a la industria del turismo. La dinámica de estos incidió favorablemente en la reducción de los tiempos de reactivación para esta industria, entre otras. Fundamentado en la aceleración de innovaciones, tales como nuevas tecnologías inherentes al proceso de vacunación, certificados de

salud digitales, transacciones con ausencia de contacto físico, y el interés creciente por experiencias virtuales (Yépez y Leimgruber, 2024).

Por su parte Mahssouni et al. (2023), refirieron a la transformación digital como una de las estrategias de salida de mayor éxito implementadas por las organizaciones, ante la pandemia COVID-19. Las empresas se vieron forzadas a la búsqueda e implementación de medidas para seguir operando bajo restricciones de movilidad y limitaciones para el uso de espacio compartido, bajo el concepto de distanciamiento social. Ante ello se vieron forzadas súbitamente a efectuar cambios para el desarrollo de las gestiones de sus colaboradores. Encontrando en la transformación digital una estrategia de salida válida. Esto bajo el concepto de trabajo remoto y operaciones comerciales en línea.

Tanto los productores como, consumidores de bienes y servicios, afrontaron presiones inesperadas, a punto incluso del colapso. En sí todo el mercado cesó temporalmente, y la reactivación fue incierta. Lo que en combinación con complicaciones vinculadas con la vulnerabilidad económica y social preexistente generaron amenazas sin precedentes para el mercado en general. El impacto de la pandemia COVID-19 ha expuesto la necesidad de cestas referenciales inherentes a medidas de salidas reactivas y de alta efectividad. La humanidad no debe volverse a paralizar, ante ello un hito referencial para reactivaciones económicas futuras es una contingencia por desarrollar ineludiblemente.

Conclusiones

La vida del ser humano se vio afectada, y para una parte de la población mundial aplicó incluso el riesgo de ser defenestrada. La prioridad en todo aspecto es la salud y vigencia de la vida, seguido de la economía y tejido social. Ante ello cualquier amenaza contra ellas, exige el diseño de estrategias de salida disruptivas, ágiles y efectivas. Lo que felizmente ocurrió, gracias al proceso de investigación, innovación y desarrollo estrategias a sanitario y económico. Bajo perspectivas tanto individuales como de coalición.

La economía por su parte, también se vio inmutada ante la pandemia COVID-19. Su cese temporal y absoluto reveló una vez más a la humanidad, su importancia. Ante ello, se requirió con una holgura de tiempo mínimo, el diseño e implementación de estrategias de salida altamente eficaces. Sin embargo, las estrategias de salida de la COVID-19 en el ámbito económico no dispusieron de un marco referencial propio a su campo del conocimiento. El evento pandémico fue significativamente aberrante y súbito, en esencia una problemática no esperada. El mundo no estaba preparado para afrontarla.

Todas las actividades económicas se vieron afectadas inmediatamente. Sin embargo, ciertas industrias afrontaron mayores niveles de perjuicio. La industria del turismo, transporte, comercio y toda actividad fundamentada en la “presencia física” de los agentes, se vieron en mayor proporción complicadas. Afectaciones que se prolongaron tanto por las medidas restrictivas de

movilidad y confinamiento como, también por el paradigma del contagio, incluso posterior a la vacunación. Los efectos negativos también han sido factibles de extenderse en la gestión laboral durante la reactivación económica.

El modelo de estrategia de salida aplicado en todo el proceso vinculado con la vacunación contra la COVID-19. Es un hito cuya cadena de valor, características e importancia han sido aspectos referentes para la reactivación económica. En medio de un ambiente de alta incertidumbre y estrés, entre las efímeras noticias positiva estuvo la exitosa preparación y generación de una vacuna para la COVID-19. Materialización oportuna de un mecanismo de salida para la COVID-19, y establecimiento de condiciones para la reapertura de la economía en todo el mundo.

Con respecto a la perspectiva económica la literatura refirió estrategias hito con énfasis en el apoyo financiero y la digitalización de las operaciones. Así como, la coalición Estado-sector privado. Entre la perspectiva financiera se refiere el apoyo del Estado a los agentes económico, esto por medio de subsidios y sustento focalizado a la población vulnerable y organizaciones de menor solvencia tal como, la microempresa.

Otro de los enfoques de apoyo financiero estatal fue el orientado hacia las actividades económicas que afrontaron el mayor perjuicio económico, ante las medidas implementadas para reducir la ola de contagios. Ello inherente a los servicios turísticos y de restaurantes.

La digitalización de las operaciones por parte del sector privado y público fue gravitante como estrategia de salida implementado por el sector privado y público. Ello aplicado también a la gestión de ventas, materializado por medio del comercio electrónico.

Disponer de una cesta de estrategias de salida exitosas como hito referente para afrontar futuras recesiones y crisis económicas, implica una alternativa válida para agentes económicos y Estados. Cesta que bajo la perspectiva de hito implementado para afrontar la pandemia COVID-19, ejercieron un accionar que procuró desatar a la economía. Un referente percibido como disruptivo, cuyas acciones compatibles para la economía son un aspecto que considerar y una misión para las generaciones, tanto actuales como futuras.

La pandemia generó un escenario, desde la perspectiva del deporte ciencia: el ajedrez, de “Jaque” para la economía y en sí, para la humanidad. “Jaque” del que afortunadamente la humanidad ha logrado “enrocarse”. Sin embargo, las particularidades de las estrategias de salida aún implican vacíos en conocimiento, circunstancia que combinada con la subjetividad propia en su diseño e implementación. Implican la necesidad de referencias y modelos exitosos de estrategias de salida a replicar.

Referencias

Alianza Global para las Vacunas y la Inmunización [GAVI]. (13 de junio 2024). To end this global health crisis we don't just need COVID-19 vaccines, we also need to ensure that everyone in the world has access to them. <https://lc.cx/mPwrhe>

- Chen, J., y Dong, Z. (2022). *The Impact of COVID-19 on Stock Market and China's Economy*. Atlantis Press.
- Eachempati, P., Srivastava, P. R., y Panigrahi, A. P. (2021). Sentiment Analysis of COVID-19 Pandemic on the Stock Market. *American Business Review*, 24(1), 141-165. <https://doi.org/10.37625/abr.24.1.141-165>
- Galindo, A. J., y Tovar, J. (2024). From the pandemic to the pitch. Unraveling COVID-19 effect on workers' performance. *Economics Letters*, 238. <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.econlet.2024.111678>
- Guillon, M., Nguyen-Van, P., Ventelou, B., y Willinger, M. (2024). Consumer impatience: A key motive for Covid-19 vaccination. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 110(1). <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.socec.2024.102190>
- Islamaj, E., Le, D. T., y Mattoo, A. (2021). *Lives versus Livelihoods during the COVID-19 Pandemic How Testing Softens the Trade-off*. Banco Mundial.
- Livelihoods-during-the-COVID-19-Pandemic-How-Testing-Softens-the-Trade-off.pdf
- Li, Q. (2023). *Mechanisms of the Impact of COVID-19 on Financial Risk and Governance Responses in China Based on Big Data*. Atlantic Press - Springer Nature. https://doi.org/doi.org/10.2991/978-94-6463-198-2_46
- Lv, Y., Ma, G., y Ding, a. J. (2022). Breakthrough Path of Low-Level Equilibrium of China's Policy-Oriented Financing Guarantee Market. *Frontiers in Psychology*, 13(1). <https://doi.org/doi:10.3389/fpsyg.2022.918481>
- Mahssouni, R., Makhroute, M., Touijer, M. N., y Elabjani, a. A. (2023). Dual Perspectives on Financial Performance: Analyzing the Impact of Digital Transformation and COVID-19 on European Listed Companies. *Journal of Risk and Financial Management*, 16. <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/jrfm16080371>
- Morita, H., y Ono, T. (2022). *COVID-19 Uncertainty Index in Japan: Newspaper-Based Measures and Economic Activities*. Hitotsubashi Institute for Advanced Study, Hitotsubashi University.
- Organización Mundial de la Salud [OMS]. (13 de junio 2024). ¿Qué es el acelerador ACT? <https://www.who.int/es/initiatives/act-accelerator/about>
- Park, S., Kwon, J., Kim, H., Ryu, H., y Kim, T. (2024). *Effect of macroeconomic shocks on the shipping market: Focusing on COVID-19 pandemic*. The Asian Journal of Shipping and Logistics. <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.ajsl.2024.02.001>
- Wang, Y., y Shimokawa, S. (2024). A trade-off between lives and the economy? Subsidizing dining out under the COVID-19 pandemic in Japan. *Food Policy*, 124(1). <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.foodpol.2024.102625>
- Xie, H., Guo, M., y Yang, Y. (2024). Exploring the processes and mechanisms by which nonprofit organizations orchestrate global innovation networks: A case study of the COVAX program. *Heliyon*, 10. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e27098>
- Yépez, C., y Leimgruber, W. (2024). The evolving landscape of tourism, travel, and global trade since the Covid-19 pandemic. *Research in Globalization*, 8(1). <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.resglo.2024.100207>

Yousaf, I., Arfaoui, N., y Gubareva, M. (2024). Spillovers and hedging effectiveness between oil and US equity sectors: Evidence from the COVID pre- and post-vaccination phases. *Research in International Business and Finance*, 69(1). <https://doi.org/doi.org/10.1016/j.ribaf.2023.102204>

Autor

Marcelo Abad Varas. Docente Investigar, Doctor en Administración Estratégica de Empresas. Autor de artículos científicos indexados en bases regionales y mundiales. Ponencias y capítulos de libros.

Declaración

Conflicto de interés

No tenemos ningún conflicto de interés que declarar.

Financiamiento

Sin ayuda financiera de partes externas a este artículo.

Nota

El artículo es original y no ha sido publicado previamente.