Las secuelas de la pandemia por covid-19

Un estudio desde la transdisciplinariedad de los negocios

Coordinadores
Ricardo Castellanos-Curiel
Karina Orozco-Rocha
Claudia M. Prado-Meza

Universidad de Colima

Las secuelas de la pandemia por covid-19. Un estudio desde la transdisciplinariedad de los negocios es una obra que explora el impacto profundo del covid-19 en el ámbito empresarial mexicano. Resaltan en los textos los efectos de la caída en la demanda, sus repercusiones, y la adaptación digital en los modelos de negocio. Este libro ofrece una mirada integral de los negocios en nuestro país a través de ocho capítulos, que analizan al país en su conjunto, pero también hay estudios sobre efectos específicos como lo es el caso de la comunidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz, en Oaxaca.

A pesar de los impactos negativos, los y las autoras abordan cómo las empresas mexicanas enfrentaron desafíos sin precedentes, resaltando las estrategias adoptadas para la supervivencia o aprovechamiento de la nueva realidad.

Así, este libro es una lectura imprescindible para entender el panorama post-pandemia y prepararse para los futuros retos en los negocios.

ISBN: 978-607-8984-36-7

9 786078 984367

UNIVERSIDAD DE COLIMA

Las secuelas de la pandemia por covid-19

Un estudio desde la transdisciplinariedad de los negocios

enfoque académico

Universidad de Colima
Dr. Christian Jorge Torres Ortiz Zermeño, Rector
Mtro. Joel Nino Jr., Secretario General
Mtro. Jorge Martínez Durán, Coordinador General de Comunicación Social
Mtra. Ana Karina Robles Gómez, Directora General de Publicaciones

Las secuelas de la pandemia por covid-19

Un estudio desde la transdisciplinariedad de los negocios

Coordinadores

Ricardo Castellanos-Curiel

Karina Orozco-Rocha

Claudia M. Prado-Meza

Universidad de Colima

© Universidad de Colima, 2024
Avenida Universidad 333
C.P. 28040, Colima, Colima, México
Dirección General de Publicaciones
Teléfonos: 312 316 1081 y 312 316 1000, extensión: 35004
Correo electrónico: publicaciones@ucol.mx
http://www.ucol.mx

ISBN electrónico: 978-607-8984-36-7

DOI: 10.53897/LI.2024.0038.UCOL
5E.1.1/32200/077/2023 Edición de publicación no periódica

Derechos reservados conforme a la ley
Publicado en México / *Published in Mexico*

Este libro está bajo la licencia de Creative Commons, Atribución – NoComercial - CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)

Usted es libre de: **Compartir**: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato. **Adaptar**: remezclar, transformar y construir a partir del material bajo los siguientes términos: **Atribución**: Usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante. **NoComercial**: Usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales. CompartirIgual: Si remezcla, transforma o crea a partir del material, debe distribuir su contribución bajo la misma licencia del original.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License.

You are free to: **Share**: copy and redistribute the material in any medium or format. **Adapt**: remix, transform, and build upon the material under the following terms: **Attribution**: You must give appropriate credit, provide a link to the license, and indicate if changes were made. You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggests the licensor endorses you or your use. **NonCommercial**: You may not use the material for commercial purposes. **ShareAlike**: If you remix, transform, or build upon the material, you must distribute your contributions under the same license as the original.

Proceso editorial certificado con normas ISO desde 2005
Dictaminación doble ciego y edición registradas en el Sistema Editorial Electrónico PRED

Registro: LI-017-23
Recibido: Octubre de 2023
Publicado: Octubre de 2024

Índice

Prólogo 7

Introducción 11

Capítulo 1
La pandemia por la covid-19 y la actividad económica
en los estados de México: análisis basado en un panel VAR 19
Miguel Ángel Tinoco Zermeño
Renato Francisco González Sánchez

Capítulo 2
Proceso de pérdida y recuperación del capital humano
en empresas mexicanas como consecuencia
de la pandemia del covid-19, un análisis evolutivo
con datos de seguridad social 55
Benjamín Vallejo Jiménez
Iván Ulianov Jiménez Macías
Ricardo Castellanos-Curiel
Blanca Lilia Avendaño Vargas

Capítulo 3
Repercusiones económicas de la pandemia
de covid-19 en las empresas: Un análisis diferenciado
por tamaño de empresa 84
Karina Orozco-Rocha
César González González
Omar Alejandro Pérez Cruz

Capítulo 4
Estrategias de mercadotecnia digital a la mexicana.
Casos de éxito de adopción tecnológica
de microempresas de la región occidente de México
como resultado de la pandemia de covid-19 113
Susana Berenice Vidrio Barón
Alma Ruth Rebolledo Mendoza
Jorge Ricardo Vásquez Sánchez

Capítulo 5
Socialización, bienestar laboral y resiliencia organizacional
post-covid 144
José Luis Calderón Mafud

Capítulo 6
Resiliencia empresarial a causa de la covid-19:
El caso de las Mypes de la localidad
de Miahuatlán de Porfirio Díaz 172
Adriana López García

Capítulo 7
Covid-19: Afectaciones socioeconómicas
en los negocios de autoabasto en Miahuatlán de Porfirio Díaz
por la variación de precios en la Canasta Básica y el PACIC 212
Oscar David Valencia López

Capítulo 8
El trabajo precario digital de los mexicanos
en la crisis sanitaria 244
Marisol Cruz Cruz

Epílogo 278

Coordinadores | Coordinadoras 280

Autores | Autoras 282

Prólogo

Analizar el contexto de la pandemia de covid-19 desde una perspectiva disciplinar y transdisciplinar se convierte en un tema de sumo interés, particularmente para quienes se interesan por la economía y los negocios, particularmente cuando se involucran las secuelas históricas que ésta dejó.

Este libro que ahora leerás es un ejercicio colaborativo de investigadoras e investigadores que analizan desde diferentes disciplinas "Las secuelas de la pandemia por covid-19. Un estudio desde la transdisciplinariedad de los negocios", motivo de su título. En un análisis desde una perspectiva inter y transdisciplinar se pone de manifiesto el contexto previo y el del surgimiento de una enfermedad emergente ocurrida a final de 2019, que rápidamente se transformó en pandemia que impactó fuertemente en los negocios. Ante las vivencias personales y el área de experiencia de cada uno de los autores se establecen los propósitos de cada uno de los capítulos que lo componen y que describiremos brevemente.

En el primer capítulo, "La pandemia por la covid-19 y la actividad económica en los estados de México: análisis basado en un panel VAR", los autores indagan sobre la relación de causalidad entre los contagios de covid-19 y la actividad económica del estado de Colima considerando el Índice Trimestral de Actividad Económica Estatal en un análisis total y por sectores basado en un modelo de análisis econométrico en panel VAR (por sus siglas en inglés, Vector AutoRegressive) que involucra datos de series de tiempo y datos transversales, diagnóstico y la causalidad entre las variables analizadas y

su impacto por sectores permite comprender la relación entre el producto interno bruto y los contagios por covid-19, una oportunidad para entender la dinámica de la enfermedad, pero también la actividad económica agregada.

El segundo capítulo, "Proceso de pérdida y recuperación del capital humano en empresas mexicanas como consecuencia de la pandemia del covid-19, un análisis evolutivo con datos de seguridad social", establece la evolución del efecto de las medidas sanitarias implementadas ante la presencia de covid-19 en el capital humano contratado por las empresas en la República Mexicana. En éste se hace un análisis de sensibilidades y tamaño de las empresas de acuerdo con los datos abiertos de las instituciones de seguridad social de los trabajadores y el empleo de campo y el empleo urbano. La recuperación del empleo se analiza en el tiempo y se relaciona con el tamaño de las empresas con base en el número de trabajadores.

En el tercer capítulo, "Repercusiones económicas de la pandemia de covid-19 en las empresas: Un análisis diferenciado por tamaño de empresa", se analizan las repercusiones económicas a partir de las medidas sanitarias instrumentadas, las acciones operativas implementadas, el paro técnico que tuvieron que realizar y la afectación que presentaron las pequeñas, medianas y grandes empresas en el periodo más crítico de la pandemia del covid-19.

En el cuarto capítulo, las "Estrategias de mercadotecnia digital a la mexicana. Casos de éxito de adopción tecnológica de microempresas de la región occidente de México como resultado de la pandemia de covid-19", incorpora el análisis de las estrategias metodológicas y el uso de las herramientas digitales en el proceso de envío de productos a domicilio, considerando a las micro y pequeñas empresas innovadoras para hacer más eficiente el proceso de envío.

El quinto capítulo, "Socialización, bienestar laboral y resiliencia organizacional post-covid", considera los estados de bienestar laboral ante la adversidad y se analizan las variaciones en las tendencias al abandono de empleo en México y Estados Unidos como un fenómeno vinculado a aspectos de la gestión organizacional y asocia-

do a la productividad laboral; un indicador relevante para la competitividad de México. Se analizan las causas de pérdida del empleo de forma general y en específico, así como por región y las condiciones de trabajo y el bienestar de los trabajadores. Se discuten los aspectos organizacionales para desarrollar capacidades para la productividad, innovación y resiliencia ya que son relevantes para la gestión organizacional.

El sexto capítulo, "Resiliencia empresarial a causa del covid-19: El caso de las Mypes de la localidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz", tiene como objetivo analizar en una muestra de micro y pequeñas empresas el impacto que tuvo la crisis por covid-19 y la forma en la que los líderes sobrellevaron la misma, desde una revisión teórica sobre el fenómeno de contingencia hacia la resiliencia empresarial.

El séptimo capítulo, "Covid-19: Afectaciones socio-económicas en los negocios de auto abasto en Miahuatlán de Porfirio Díaz por la variación de precios en la canasta básica y el PACIC", tiene como objetivo mostrar el registro de las secuelas del covid-19 y las políticas públicas para los negocios locales en la población de Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca; su importancia radica en dimensionar el impacto registrado en la variación de precios de los productos de la canasta básica y sus efectos en los negocios de auto abasto locales.

Finalmente, en el octavo capítulo, "El trabajo precario digital de los mexicanos en la crisis sanitaria", analiza las actividades generadoras de ingresos, con apoyo en las aplicaciones y redes sociales en el contexto de la crisis sanitaria por el covid-19.

Sin duda, la lectura de este libro permitirá a la persona lectora comprender de una forma amplia el contexto que nos tocó vivir en la pandemia de covid-19 y visibilizar desde las aportaciones de los autores las estrategias empleadas para salir adelante. Este libro es una guía para quienes buscamos comprender las fuerzas que afectan a la economía y los negocios, así como descubrir estrategias resilientes a través de este análisis interdisciplinario, que busca arrojar luz sobre

las lecciones aprendidas. Les invito a leer cada capítulo con disposición y reflexión crítica para avanzar hacia sociedades más resilientes y preparadas a través de estrategias útiles para enfrentar los desafíos futuros que puedan surgir de situaciones similares y prosperar en entornos económicos inciertos y en constante cambio.

Xóchitl Angélica Rosío Trujillo Trujillo

Introducción

La pandemia por covid-19 fue un evento disruptivo sin precedentes, impactando profundamente al sector empresarial. Este libro es producto de un esfuerzo colaborativo y transdisciplinario, donde expertos y expertas de diferentes instituciones del país comparten sus análisis sobre las secuelas que la pandemia ha dejado en las empresas mexicanas.

Los textos abordan las afectaciones a las empresas existentes, desde el impacto que tuvieron las medidas sanitarias implementadas, hasta la reorganización interna por la cual tuvieron que pasar las empresas para adaptarse a una etapa llena de incertidumbre. Con la lectura de los capítulos es posible identificar que los negocios desplegaron una gran heterogeneidad de capacidades para afrontar la crisis, evidenciando la importancia de la resiliencia para la adopción de nuevas estrategias comerciales, la reducción de costos y la búsqueda de nuevas formas de acercarse a la clientela.

Aunque los efectos de la pandemia son, en general, considerados negativos, las investigaciones realizadas también exploran las respuestas a nuevas oportunidades, como las transiciones que las empresas implementan para adaptarse a la nueva realidad e, incluso, algunas lograron beneficiarse de ella, ante lo cual se examinan casos de ampliación de líneas de negocio, introducción de nuevos productos, cambio de giro empresarial, y sectores que se vieron favorecidos por la pandemia.

Los capítulos también presentan una oportunidad para evaluar la actuación de los tres niveles de gobierno en la implementación

de políticas públicas para mitigar los impactos de la pandemia en el sector empresarial. Entre los análisis realizados está el concerniente al Paquete Contra la Inflación y la Carestía (PACIC), las declaraciones de representantes populares y la percepción del sector empresarial sobre la poca suficiencia del apoyo gubernamental.

Una conclusión a la que es posible llegar con la lectura de los capítulos es el impacto diferenciado de la pandemia en los distintos sectores económicos, donde se aborda cómo aquellas empresas con una cultura de la prevención, con un mayor acceso a recursos, los negocios relacionados al suministro y a la atención médica, de las empresas que se prepararon para implementar estrategias de mercadotecnia digital, y/o expandir su mercado, mostraron una mayor resiliencia.

En conjunto, este libro ofrece una visión integral y profunda de las secuelas de la pandemia en los negocios mexicanos. Se trata de un aporte significativo al conocimiento en el campo de los estudios empresariales y transdisciplinarios, coordinado por el Cuerpo Académico UCOL-CA-109, *Estudios Transdisciplinarios de los Negocios,* equipo de investigadoras e investigadores que coordinan este proyecto para dar cuenta de las diferentes afectaciones por la pandemia.

Este esfuerzo iniciado en 2022 logra integrar diversos análisis desde la perspectiva de la transdisciplinariedad de los negocios, resultando en tres diferentes libros, dos de los cuales documentan las experiencias en diferentes países, el primero contiene análisis sobre economías consideradas desarrolladas, mientras que el segundo cuenta las experiencias de economía en vías de desarrollo.

Este libro, el tercero y titulado "Las secuelas de la pandemia por covid-19. Un estudio desde la transdisciplinariedad de los negocios" se centra en las experiencias de México, y tiene como objetivo documentar las secuelas de la pandemia en la vida de los negocios del país.

La convocatoria para la conformación de esta obra estuvo compuesta por tres ejes temáticos. El primero cubre las afectaciones a las empresas existentes, principalmente por la implementación de

medidas sanitarias, limitaciones al aforo, al horario, y por la suspensión de actividades por decreto, con lo cual se buscaba la disminución de actividades no esenciales.

Lo anterior conllevó una reorganización en las empresas, resaltando las diferencias en las capacidades de las mismas para hacer frente a un ambiente lleno de incertidumbre, en donde la nueva información informaba a políticas y regulaciones reaccionarias, y a las cuales los negocios debían adaptarse inmediatamente. Así, la resiliencia para las empresas se tradujo en la adopción de nuevas estrategias comerciales, la disminución del horario laboral y de salario a trabajadores, y en otras maneras de acercarse a la clientela.

Por otro lado, el segundo eje temático incluye la respuesta a esas nuevas oportunidades, por lo cual se documentan las transiciones que hicieron las empresas, no sólo para adaptarse a la pandemia, sino para beneficiarse de ella. Los textos de este eje muestran cómo algunos emprendimientos decidieron ampliar sus líneas de negocios, otras optaron por la introducción de nuevos productos, e incluso algunas de ellas resolvieron por un cambio de giro empresarial. Dado que se estaba enfrentando una pandemia, no es de extrañar que aquellas empresas que se vieron beneficiadas fueron las que incluían en sus catálogos productos sanitarios, servicios de transporte, y/o ventas en línea, etcétera.

El tercer eje temático se enfoca en la actuación de los tres niveles de gobierno, las políticas públicas implementadas, o aquéllas que se considera debieron ponerse en marcha, y las repercusiones que esto significó para la vida empresarial mexicana, por lo cual los análisis se centran en los programas para la mitigación de los impactos de la pandemia, al igual que en las declaraciones de representantes populares para, desde su punto de vista, invitar a las empresas a no afectar económicamente, ni a despedir trabajadores. Sin embargo, lo que resalta es la percepción del sector empresarial de que siempre faltó apoyo suficiente por parte del gobierno para lograr que todos los negocios salieran adelante.

Lo anterior resultó en propuestas enviadas por múltiples integrantes de cuerpos académicos de la Universidad de Guadalajara, la Universidad Nacional Autónoma de México, la Universidad de Zacatecas, investigadores independientes, y varios colegas nuestros de la Universidad de Colima. Las investigaciones realizadas desde sus áreas de *expertise* permiten mostrar los impactos de la pandemia desde una mirada transdisciplinaria que informa sobre la diversidad y complejidad de los retos enfrentados por los negocios a nivel local, regional y nacional.

Resalta en el estudio realizado por Miguel Á. Tinoco y Renato Francisco González Sánchez, titulado "La pandemia por la covid-19 y la actividad económica en los estados de México: análisis basado en un panel VAR", el impacto diferenciado de la pandemia en los distintos sectores económicos. El sector terciario, que incluye actividades turísticas, hotelería y restaurantes, fue el más afectado, debido al cierre de fronteras, y la caída de la producción por la medida de no salir de casa. El sector primario, por su parte, apenas se vio afectado, mientras que el sector secundario experimentó un crecimiento moderado. Entre la población el impacto también fue desigual; las personas que se vieron obligadas a seguir trabajando, y por lo cual debían de salir de casa, enfrentaron probabilidades de contagio más altas, afectando aún más sus condiciones de vida ya precarias. Aunado a lo anterior, la inflación también impactó negativamente en el poder adquisitivo de estas familias.

Una investigación que ayuda a contextualizar el cómo el empleo en México fue afectado por la pandemia es el realizado por Benjamín Vallejo, Iván Ulianov Jiménez Macías, Ricardo Castellanos Curiel y Blanca Lilia Avendaño Vargas. Los resultados fortalecen las conclusiones alcanzadas en el primer capítulo elaborado por Tinoco y González Sánchez, encontrando repercusiones diferenciadas por tamaño y tipo de empresas. Siendo las grandes y microempresas las que se recuperaron de manera notable, y las medianas fueron las más afectadas. Referente al tipo de empleo permanente la recuperación

después de sus niveles más bajos fue significativa, pero el eventual al momento de concluir el estudio seguía mostrando rezagos.

El momento en el cual se estudia la pandemia también ayuda a mostrar que hubo algunos periodos considerados "los más críticos"; en el caso de México se estima que duró casi diez meses, y fue de abril de 2020 a febrero de 2021. La y los investigadores Karina Orozco-Rocha, César González-González y Omar Alejandro Pérez Cruz, analizaron las repercusiones económicas que experimentaron las empresas mexicanas de manera diferenciada por tamaño de empresa en el periodo mencionado, pero al igual que los análisis antes realizados encontraron que las grandes empresas tuvieron mayores recursos para enfrentar los retos que el covid-19 les presentó, mientras que las microempresas tuvieron un mayor porcentaje de cierres temporales, lo cual inevitablemente afectó sus ingresos. En este texto también se aborda el papel del gobierno y los tipos de apoyo que ofertaba, encontrando que la respuesta fiscal en los momentos más difíciles fue del todo insuficiente.

Es en el texto titulado "Estrategias de mercadotecnia digital a la mexicana. Casos de éxito de adopción tecnológica de microempresas de la región occidente de México como resultado de la pandemia de covid-19", de la autoría de Susana Berenice Vidrio Barón, Alma Ruth Rebolledo Mendoza y Jorge Ricardo Vásquez Sánchez, que se resalta uno de los procesos de adaptación por el cual tuvieron que pasar las empresas, debido a un cambio en la demanda por parte de los consumidores como lo fue el aumento en las entregas a domicilio, debido a las medidas sanitarias. Lo anterior conllevó que las MiPymes tuvieran la oportunidad de expandirse a nuevas áreas geográficas al ofrecer sus servicios a una base de clientes más amplia.

El capítulo "Socialización, bienestar laboral y resiliencia organizacional post-covid, de José Luis Calderón Mafud, aborda uno de los temas más complejos que enfrentaron las empresas durante la pandemia, que fue la pérdida de empleos. El autor analiza en específico el abandono del empleo, ante lo cual propone el desarrollar una cultura de la prevención en las empresas, a través de invertir en me-

jorar la salud organizacional y el bienestar laboral, lo cual puede incidir en la reducción de este abandono y aumentar la productividad.

La resiliencia de las empresas es de nuevo el punto central de análisis en el capítulo "Resiliencia empresarial a causa de la covid-19: El caso de las Mypes de la localidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz", de Adriana López García. Considerando lo compartido en los textos anteriores, no es sorprendente que las micro y pequeñas empresas fueron de las más afectadas por la pandemia. Sin embargo, incluso entre este sector hubo un impacto diferenciado, pues fueron las Mypes con más apertura al cambio, capacidad de aprendizaje, una rápida adopción de tecnología, y con voluntad de colaborar con diferentes actores, las que mejor enfrentaron los retos. Adriana, al igual que los autores Orozco-Rocha *et al.*, también resaltan el papel que juega el gobierno en la permanencia de las Mypes, demostrando nuevamente que el apoyo otorgado durante la pandemia fue insuficiente.

El siguiente texto nos permite una visión más completa de Miahuatlán de Porfirio Díaz; Oscar David Valencia López nos comparte las implicaciones que las acciones gubernamentales tuvieron en el sector empresarial local; inicia explicando que el gobierno no asumió el descontrol inflacionario, y de la manera que afecta a los negocios es porque es un impuesto oculto, además de que las medidas restrictivas generaron carestía en la canasta básica. Pero así como las acciones del gobierno tienen un impacto negativo en las empresas, Valencia López también enfatiza el cómo las políticas públicas en el sector empresarial local, y las estrategias cuando son diseñadas e implementadas de manera eficiente, pueden mitigar los efectos negativos de la pandemia.

Finalmente, en el capítulo "El trabajo precario digital de los mexicanos en la crisis sanitaria", de Marisol Cruz, se analiza el impacto de la pandemia en los trabajadores; si para las empresas los efectos fueron adversos, esto sólo significó que para la clase trabajadora también lo fue. Esta investigación resalta la precarización del trabajo, y el cómo para algunos sectores de la población, tales como los trabajadores digitales, siguen enfrentando aún parte de los efec-

tos al carecer, muchas de las veces, de una jornada laboral y de un salario fijo, lo que ocasiona que no tengan prestaciones y condiciones de trabajo precarias.

Es este libro, entonces, producto de un esfuerzo colectivo y transdisciplinario, que no sólo refleja el impacto del covid-19 en los negocios mexicanos, sino que también aporta nuevas perspectivas, conocimientos y reflexiones que enriquecen el entendimiento de las complejidades enfrentadas por los diversos actores económicos en México durante y después de la pandemia. Con cada capítulo se contribuye a la comprensión de los desafíos y oportunidades que el contexto presentó y en algunos casos aún presenta.

Son entonces estos textos una reflexión que esperamos contribuya a varias que también han abordado el tema, y así presentar un panorama más amplio y completo de los retos e impactos que la pandemia ha dejado en las empresas mexicanas.

Algunas de esas publicaciones, son:

Álvarez, E. P. B., Jiménez, H. G., Ponce, O. E. H., Juárez, L. E. V., & Ulloa, R. L. (2021). El impacto del covid-19 en la gestión de las empresas mexicanas (The impact of Covid-19 on the management of Mexican companies). En *GECONTEC: Revista Internacional de Gestión del Conocimiento y la Tecnología*, *9*(2), 22–46. Tomado de https://www.upo.es/revistas/index.php/gecontec/article/view/6413

Clavellina, J., & Domínguez, M. (2020). Implicaciones económicas de la pandemia por COVID19 y opciones de política. Notas estratégicas. Tomado de *C:/Users/User2022/Downloads/NE_coronavirus_implicacioneseconmicas_010422020.pdf*.

García Jiménez, H., Lara Valencia, F., & Gomis Hernández, R. (2023). Desempeño de las empresas frente a la contingencia: Incertidumbre y resiliencia. En *Perspectivas regionales en el impacto de la COVID-19 sobre las empresas. Crisis, adaptación y resiliencia*. Académica Libertad Mexicana S. A. de C. V. Tomado de https://www.researchgate.net/publication/370289675_Desempeno_de_las_empresas_frente_a_la_contingencia_incertidumbre_y_resiliencia

Jasso, J. (2021). La pandemia de la COVID-19 y las empresas: Entre la destrucción creativa y la creación destructiva. *Fischer, L. y Méndez, J.* (coords.). *El impacto de la crisis del COVID-19 en México*.

Meléndez, C. C., & Chávez, J. A. (2022). Las herramientas de política pública para el control de la pandemia. Una reflexión desde los sistemas normativos indíge-

nas en Oaxaca. *Revista Opera*, *31*, 23–46. Tomado de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8493143

Moyado Flores, S., & Acosta Moyado, L. D. (2020). *Covid-19 y las afectaciones en salud y economía de Oaxaca*. Tomado de http://ru.iiec.unam.mx/5147/

Patiño Fierro, M. P., & Cruz Reyes, G. (2020). *Las medidas adoptadas por las entidades federativas ante la emergencia del Covid-19*. Tomado de http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/4856

Sarmiento Reyes, C. R., Martínez Lee, M., & Mazario Triana, I. C. (2020). Propuesta estratégica para microempresas ante Covid19. *Innovación Empresarial Estratégica*, 93. Tomado de https://redibai-myd.org/portal/wp-content/uploads/2021/01/607-8617-88-3.pdf#page=100

Finalmente, agradecemos las valiosas aportaciones a quienes hicieron posible el presente trabajo para dar cuenta de las experiencias vividas por los negocios en México, así como a las y a los estudiantes que colaboraron a lo largo del proyecto. Esperamos que este libro sea un recurso valioso para todos aquéllos que buscan comprender las complejidades del escenario empresarial mexicano en la era post-covid-19.

Ricardo Castellanos-Curiel
Karina Orozco-Rocha
Claudia M. Prado-Meza

Capítulo 1

La pandemia por la covid-19 y la actividad económica en los estados de México: análisis basado en un panel VAR

Miguel Ángel Tinoco Zermeño
Renato Francisco González Sánchez

Introducción

La pandemia por la covid-19 ha ocasionado grandes estragos a las actividades económicas en el mundo, y se ha convertido en una de las pandemias más costosas de la historia reciente (Apergis y Apergis, 2021). Ante la emergencia sanitaria, los gobiernos introdujeron medidas restrictivas de distanciamiento social, movilidad, cuarentenas, pruebas masivas, paquetes económicos y paro de actividades productivas (Ashraf, 2020; Ashraf y Goodell, 2022). Uno de los objetivos del distanciamiento, de la movilidad restringida y del paro de la producción fue evitar el contacto entre personas para detener la propagación del virus. Pero en términos económicos, las medidas de mitigación ocasionaron un choque combinado de oferta y demanda que está detrás de las grandes caídas del PIB (Callegari y Feder, 2022; Basco *et al.*, 2021; Jinjarak *et al.*, 2021). Brinca *et al.* (2020) explican que un choque de oferta es una situación que reduce la capa-

cidad de la economía para producir bienes y servicios a cualquier nivel de precios, mientras que un choque de demanda disminuye la capacidad y el deseo de los consumidores de adquirir bienes y servicios. Un efecto indirecto relacionado con las medidas es que aumentaron la incertidumbre económica, lo que reduce aún más el consumo y la inversión (Aginta *et al*., 2021). Tampoco debemos olvidar el choque externo hacia las economías en desarrollo por la desaceleración de las economías desarrolladas como la estadounidense o las europeas.

En el contexto anterior y de acuerdo con datos del Banco Mundial, en 2020 el producto interno bruto (PIB) del planeta disminuyó 3.1%, muy por debajo de la caída de 2009 de -1.3% debido a la Gran Recesión. Algunos países vieron su economía paralizada a causa de las grandes reducciones en la producción y el consumo, como Panamá (-18% y -10%), España (-11.3% y -8.4%), Reino Unido (-11% y -11.8%) o Argentina (-10% y -11.9%). Por otro lado, los costos económicos de la pandemia han sido mayúsculos; por ejemplo, Cutler y Summers (2020) y Burns y Teran (2022) han estimado que el costo para la economía estadounidense asciende a entre $16 billones y $22 billones de dólares si se 'monetizan' los costos de la salud y el valor de la vida.

No cabe duda de que la pandemia y las medidas asociadas provocaron el gran desplome económico. ¿Cómo es la relación de causalidad entre los contagios y la actividad económica en México? ¿Es diferenciada dicha relación a nivel sectorial? En nuestro país, el desplome de la producción de -8.4% en 2020 también se constituye como el más pronunciado en las últimas décadas. Por comparación, el PIB mexicano cayó 5.3% en la Gran Recesión de 2007-2009, 6.3% en la Crisis del Tequila de 1994-1995 y 3.5% durante la Crisis de la Deuda de 1982-1983. A nivel de entidades federativas, Baja California Sur y Quintana fueron los estados más afectados en 2020 con una caída del PIB del 22.9% y 23.5%, respectivamente, y que los que mejor resistieron fueron Tabasco, cuya producción creció 3.1%, y Chiapas que tuvo una disminución de 2.9%. Por sectores económicos, el

sector secundario registró la mayor pérdida de -10.4%, seguido del sector terciario con -7.8%, en tanto que el sector primario creció 1%.

El objetivo de este capítulo es precisamente indagar sobre la relación de causalidad entre los contagios de covid-19 y la actividad económica estatal durante el periodo 2018T4-2022T2. Con base en el Índice Trimestral de Actividad Económica Estatal (ITAEE), realizamos el análisis a nivel total, sector primario, sector secundario y sector terciario. Para ello, empleamos la metodología de causalidad de Granger en panel VAR con pruebas de diagnóstico como la prueba de dependencia de sección cruzada de Pesaran *et al*. (2004), el estadístico VIF y la prueba de Hausman para detectar efectos fijos en las ecuaciones. Examinamos las causalidades entre las variables con la prueba bivariada de Dumitrescu-Hurlin y multivariada de Granger en panel VAR. Como prueba de robustez y estacionariedad de las variables, usamos las condiciones de estabilidad de valores propios. Para cerrar, analizamos las funciones de impulso-respuesta que ayudan a saber el signo de las causalidades. Derivada de lo anterior, la conclusión principal es que existe una relación de retroalimentación entre el PIB y los contagios, pero los efectos son diferenciados. El PIB total y secundario respondieron positivamente a los contagios, el primario fue neutro y el terciario respondió negativamente. Adicionalmente, la dinámica de la actividad económica agregada también ocasionó la transmisión de los contagios en el país.

El resto del capítulo consta de cinco secciones. En la siguiente sección discutimos la evidencia económica de los contagios por covid-19 en el mundo con énfasis en los aspectos regionales. La tercera sección revisa la evolución de la pandemia en México con respecto a los contagios y las defunciones, las tasas de crecimiento estatales y la brecha de la producción. La cuarta sección presenta la metodología empírica y los datos utilizados en las estimaciones. En la quinta sección discutimos los resultados principales. La sexta sección concluye.

Literatura relacionada

En esta sección revisamos la evidencia empírica de los efectos de la pandemia por la covid-19, tanto a nivel internacional como para la economía de México, pero con énfasis en la desagregación regional.

La pandemia del covid-19 en el mundo

Las enfermedades contagiosas son parte inherente de la historia de la humanidad (Islam, 2021). Las principales pandemias ocurridas hace algunos siglos modificaron las estructuras productivas de manera profunda, como lo documentan Ceylan *et al*. (2020). La Peste Negra de la Edad Media, que ocurrió entre 1347 y 1350, mató a decenas de millones de personas (DeWitte, 2015), alteró la composición de la fuerza de trabajo, las estructuras de capital y la distribución del bienestar.[1] Ceylan *et al*. (2020) afirman que dicha pandemia fue un fenómeno que impulsó la búsqueda y el descubrimiento de América, el abandono del feudalismo por la centralización gubernamental y la urbanización de la fuerza laboral.

En el último siglo, las enfermedades contagiosas causaron más fallecimientos que la suma de todos los conflictos armados (Adda, 2016). De acuerdo con el citado autor, el virus de inmunodeficiencia adquirida (VIH) ha causado 30 millones de muertes hasta el momento y otros virus, como los que causan la gastroenteritis, casi un millón de fallecimientos mundiales. La Gripe Española de 1918 a 1920 provocó la muerte de alrededor de 100 millones de personas en 43 países. Según Barro y Ursúa (2008), como los citan Ceylan *et al*. (2020), esa pandemia redujo el ingreso per cápita de los países en 10%.

La llamada pandemia por SARS-COV (*Severe Acute Respiratory Syndrome-Coronavirus*) surgió en 2002 en la provincia de Guangdong, China. El virus fue transmitido rápidamente a Australia, Brasil, Canadá, Hong Kong, Sudáfrica, España y Estados Uni-

[1] De 1347 a 2009, ha habido 19 pandemias mortales que han matado a más de 187 millones de personas (Anyfantaki *et al*., 2020, p. 10).

dos. No obstante que el número de contagios fue reducido, su tasa de mortalidad ascendió a 10% de las 10 mil personas contagiadas (Keogh-Brown y Smith, 2008). Por ejemplo, se ha estimado que el SARS-COV afectó al turismo, el transporte, el consumo y el comercio internacional de Hong Kong en el corto plazo; en Taiwán, la llegada de turistas se redujo en 740 mil personas en un año, en tanto que la demanda de trabajo de los sectores de turismo y comercio minorista cayó entre 3% y 6% en un año (Ceylan *et al.*, 2020).

El 23 de abril de 2009 se encontró que algunos pacientes mexicanos contagiados de influenza tenían el mismo virus que siete personas del sur de Estados Unidos. Los Centros para el Control y Prevención de las Enfermedades (CDC, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos informaron que los pacientes de ese país tenían una cepa de gripe porcina que después se llamaría virus H1N1pdm09: la cepa tenía una combinación única de genes de la influenza nunca vista en animales o personas (CDC, 2019; Pérez Floriano y París Pombo, 2022). Tan sólo en Estados Unidos, los CDC calcularon que había cerca de 61 millones de casos al 10 de abril de 2010, 274.3 mil hospitalizaciones y 12.5 mil muertes; así mismo, se estimó que a nivel mundial murieron entre 151 mil y 575 mil personas a causa del virus (CDC, 2019).

La pandemia del covid-19 cuyo primer brote inició en la provincia de Wuhan en diciembre de 2019 fue causada por el virus SARS-CoV-2. Como respuesta, los gobiernos de los países afectados implementaron políticas de distanciamiento social (por ejemplo, trabajo desde casa), cierres de espacios públicos como parques y escuelas, restricciones a la movilidad (por ejemplo, transporte público y turismo nacional e internacional) y otras normas sanitarias (como el uso obligatorio de cubrebocas y la desinfección de espacios cerrados). Dichas medidas tuvieron un impacto sin precedentes en el consumo, los precios, las cadenas de valor, la producción global, el comercio y turismo internacionales, los mercados laborales, los mercados financieros, etcétera (Islam, 2021). A fin de aminorar los efectos negativos, los gobiernos (nacionales, estatales y municipales) y las ins-

tituciones internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, etcétera) introdujeron enormes programas de apoyo (Islam, 2021). Se ha estimado que los programas de política fiscal y monetaria, así como el apoyo de las instituciones internacionales, alcanzaron un costo de alrededor de $17 billones de dólares (Ellis, 2020; Islam, 2021).

Los efectos económicos de la pandemia por la covid-19 han sido estudiados desde diferentes áreas. Louhichi *et al*. (2021) mencionan que las principales áreas han sido los negocios, las materias primas, la energía (precios de hidrocarburos y su volatilidad), los sistemas financieros, los sistemas económicos y el medio ambiente. Con un panel VAR bayesiano, Apergis y Apergis (2021) investigaron la influencia de los contagios y las muertes por covid-19 en la producción industrial de 35 países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) para el periodo de marzo de 2020 a enero de 2021. Sus estimaciones indican que el choque por la covid-19 ejerció un fuerte efecto negativo en la producción industrial: un incremento de 1% de contagios conduce a una caída inicial de -1.8% en la producción, y un aumento de 1% de muertes a una disminución de -2.1% en la producción. Con base en un modelo macroeconómico global y multirregional, Lenzen *et al*. (2020) estimaron las pérdidas económicas y sociales directas e indirectas de la pandemia con información hasta mayo de 2020. Según sus estimaciones, las pérdidas de consumo global ascendieron a $3.8 billones de dólares, de empleos de tiempo completo a 147 millones y de ingresos a $2.1 billones de dólares.

Bottan *et al*. (2020) aplicaron una encuesta en línea a 230,540 participantes de 17 países de América Latina y el Caribe, con lo cual demostraron que el impacto económico ha sido desigual: 45% reportó que un miembro de la familia había perdido su empleo y 59% de los participantes que tenían una empresa pequeña reportaron que un miembro había cerrado su negocio. De hecho, a nivel agregado, Miguel y Mobarak (2021) concluyen que los grupos socialmente desfavorecidos como las mujeres o los trabajadores manuales sufrieron los

peores efectos de la pandemia. Por último, como afirmamos en la siguiente subsección, los efectos económicos regionales de la pandemia no solamente han sido negativos, sino también diferenciados.

Impactos regionales de la pandemia

Mo *et al*. (2021) investigan las repercusiones del covid-19 en las 31 provincias de China durante el 8 de diciembre de 2019 al 16 de febrero de 2020 con el uso de regresiones de sección cruzada. Las variables incluidas por provincia fueron el PIB, los contagios, la distancia entre cada provincia y Hubei (en donde se originó el virus), y la densidad poblacional. Entre los resultados principales, pudieron determinar una relación positiva entre los contagios acumulados y el PIB de FÓRMULA, es decir, que el nivel de actividad económica constituía un factor de riesgo para la propagación del virus.

Niembro y Calá (2021) analizan el efecto potencial de la pandemia en sectores y regiones de Argentina en los meses de abril a junio de 2020. Para ello, proponen la creación de un índice básico compuesto por la estructura productiva regional prepandemia, el grado de operatividad sectorial, la movilidad laboral con datos de *Google Mobility* e información de trabajo remoto por actividad económica. Sus cálculos destacan que la pandemia afectó fuertemente a los sectores de turismo, minerales, hidrocarburos e industrias pesadas; las industrias menos afectadas fueron la agroindustria y las manufacturas livianas; y por regiones, la Patagonia, Buenos Aires y algunas provincias del norte. Por otro lado, Bonet-Morón *et al*. (2020) abordan el caso de la economía colombiana con un enfoque insumo-producto basado en datos de 2015 y precios actualizados a 2019. Las medidas de distanciamiento social en Colombia ocasionaron pérdidas del PIB del orden de 0.5% a 6% mensuales, cuyos sectores más afectados fueron alimentos y hotelería, bienes raíces, servicios administrativos, construcción y comercio. Las regiones más susceptibles a la pandemia fueron Antioquia, Boyacá, San Andrés, Santander y Valle del Cauca. Para indagar más sobre la evidencia internacional, se re-

comienda revisar los estudios de Lodola y Picón (2020) para Argentina y Prades Illanes y Trello Casas (2020) para España.[2]

En el caso de la economía mexicana, Díaz-Carreño *et al.* (2022) llevan a cabo un análisis sobre los efectos de la pandemia a nivel estatal, centrados en el segundo trimestre de 2020. Sus modelos de regresión subrayan que los contagios por covid-19 ejercieron un efecto positivo sobre la actividad económica. Al ser contrario al signo negativo esperado, los autores explican que el resultado se debe a la desigual distribución poblacional entre las entidades; o sea, hubo entidades con bajo número de contagios y pronunciadas caídas en la producción. Otro resultado sobresaliente es el coeficiente del gasto público, que fue negativo y significativo, una señal de que el apoyo gubernamental fue 'contra-cíclico' porque las autoridades contribuyeron a minimizar el impacto de la pandemia (Díaz-Carreño *et al.*, 2022).

En otro estudio, Chapa (2020) realizó estimaciones con un modelo insumo-producto a nivel de las cuatro regiones que propone el Banco de México (sur, centro norte, centro y norte). El estudio revela que los efectos de la pandemia, y las políticas asociadas impactaron a las regiones según su especialización productiva y si ésta era considerada prioritaria o no. La región norte se especializa en la industria manufacturera (principalmente, la industria automotriz y de autopartes), la región centro en servicios financieros, empresariales y gubernamentales, la región centro norte en el sector agropecuario y la región sur en la extracción de petróleo y gas natural (Chapa, 2020). Empero, en todas las regiones hubo sectores altamente afectados como construcción, transporte y servicios postales, fabricación de maquinaria y equipo, servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos, entre otros. Una lección del estudio es que el

[2] Un área de investigación relacionada se refiere a los cambios en la convergencia económica regional provenientes de la pandemia. Algunos trabajos son Aginta *et al.* (2021), Fedajev *et al.* (2022) y Martinho (2021). De igual manera, muchos investigadores han aplicado pruebas de convergencia regional a los contagios o la vacunación; por ejemplo, Xu *et al.* (2022), Akram *et al.* (2021) y Meng (2021).

impacto de la pandemia fue diferenciado entre regiones y sectores. Por último, Torres Preciado y González Sánchez (2021) estudian la adopción de políticas por parte de agentes económicos y gobiernos estatales, principalmente con relación a las ventas manufactureras, para detectar los canales de transmisión hacia otras variables económicas. Con base en un modelo markoviano con cambio de régimen, los autores identifican los estados que adoptaron medidas contracíclicas (es decir, relajar el confinamiento de la población, el distanciamiento social y la movilidad restringida cuando los casos fueran menores) y los estados que intentaron recuperar las ventas manufactureras al tiempo de implementar medidas contracíclicas y procíclicas (en otras palabras, dichos estados relajaron las políticas restrictivas cuando los contagios aumentaron). Para los autores citados, la recuperación de la economía mexicana se cimentó en 11 entidades que aplicaron estrategias precautorias durante la contracción y el aumento de ventas, 14 entidades que siguieron políticas menos precautorias y 18 estados que al menos aplicaron una política efectiva.[3]

Con la anterior revisión de la evidencia empírica, podemos concluir que existen pocos estudios enfocados a los efectos regionales de la pandemia por la covid-19 (Bonet-Morón *et al.*, 2020). A pesar de ello, los estudios revisados resaltan que la pandemia ha ocasionado impactos diferenciados entre regiones y sectores (Solís y Arias *et al.*, 2022), al igual que en las políticas de recuperación económica en el caso de la economía mexicana. En particular, los impactos están asociados a las características intrínsecas de la entidad, región o sector como la densidad poblacional y la especialización productiva. Precisamente, la contribución de esta investigación busca cerrar dicha brecha en la literatura con un análisis de panel VAR para las 32 entidades de la República Mexicana (véase la sección 4).

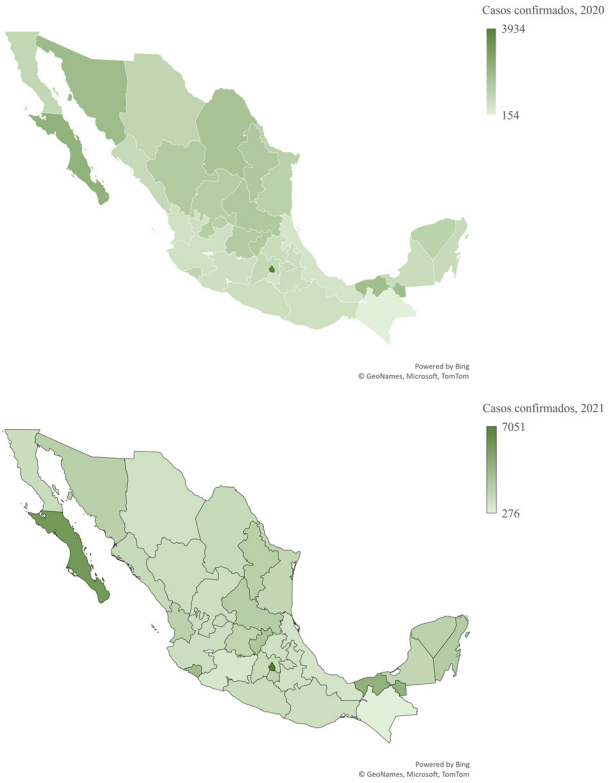
[3] Para conocer más sobre los efectos regionales de la pandemia, véanse los trabajos de Gasca Zamora (2021) y Dávila-Flores *et al.* (2021).

La pandemia por covid-19 en los estados de México

Al igual que en otros países, la evolución de la pandemia en México ha sido impresionante. El 27 de febrero de 2020 se registró el primer contagio de covid-19 en el país, y a finales del mes de abril, ya se habían confirmado cerca de 20 mil casos y alrededor de 2 mil fallecidos. De acuerdo con la información oficial publicada en Covid-19 Tablero México, al 13 de enero de 2022 el número de casos llegó a 7.3 millones y las defunciones a 331,510.

En la Imagen 1.1 se muestra la tasa de contagios por cada 100 mil habitantes para 2020 y 2021. En el primer año, observamos que en la Ciudad de México, Baja California Sur, Tabasco y Sonora se tuvieron las tasas más elevadas con 3,934, 2,275, 1,862 y 1,925, respectivamente. El año siguiente, los contagios se aceleraron en todas las entidades federativas, y Ciudad de México, Baja California y Tabasco volverían a ser las entidades con las mayores tasas de contagios, junto con Colima que en dicho año alcanzó 3,424 contagios por cada 100 mil habitantes. Visualmente, se aprecia que en 2020 los contagios fueron más pronunciados en la parte norte del país, cuya distribución tendió a homogeneizarse al año siguiente.

Imagen 1.1
Casos confirmados de covid-19 por cada 100 mil habitantes



Fuente: Elaboración propia con datos de Covid-19 Tablero México.

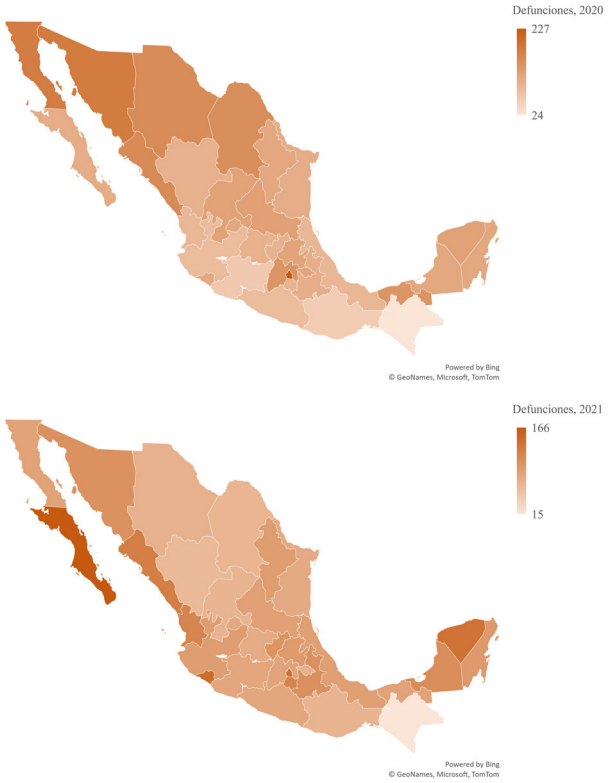
El virus fue más letal en 2020, sobre todo porque apenas habían entrado en vigor las medidas restrictivas y no había una vacuna para la protección de la población.[4] En este sentido, como se observa en la Imagen 1.2, en 2020 la tasa de defunciones fue elevada en Ciudad de México, Sonora, Baja California, Sinaloa y Chihuahua con 227, 178, 176, 156 y 154 fallecimientos por cada 100 mil habitantes, respectivamente. En el 2021, la tasa promedio nacional había pasa-

[4] La vacunación empezó el 24 de diciembre de 2020 con las primeras aplicaciones en los estados de Ciudad de México, México y Querétaro (Secretaría de Salud, 2020).

do de 115 a 94, aunque en 11 entidades la tasa todavía rebasaba 100 defunciones por cada 100 mil habitantes (Baja California Sur, Colima, Ciudad de México, Yucatán, Sinaloa, Morelos, Nayarit, Campeche, Puebla, Sonora y Querétaro).

Imagen 1.2

Defunciones por covid-19 por cada 100 mil habitantes



Fuente: Elaboración propia con datos de Covid-19 Tablero México.

Como se explicó en la sección anterior, el impacto de las restricciones impuestas por la pandemia fue heterogéneo en términos

económicos. El comportamiento de las tasas de crecimiento del PIB por sectores económicos en 2020 y 2021 fue el siguiente:

Total. En 2020, los estados de Baja California y Quintana Roo registraron tasas negativas de 23% y 23.5%, mientras que los estados de Morelos, Puebla, Hidalgo, Nayarit, Coahuila y Tlaxcala, registraron tasas negativas de entre -10.7% y -11.4%. Por el contrario, el estado de Tabasco tuvo un crecimiento positivo de 3.1%. Afortunadamente, el año siguiente los estados de Quintana Roo, Nayarit, Baja California, Guerrero y Tabasco tuvieron tasas anuales superiores a 10%. La Ciudad de México obtuvo el crecimiento positivo más bajo con 1.1% y Campeche negativo con -3.8%.

Sector primario. A diferencia del ITAEE total, el sector primario mostró un dinamismo positivo en ambos años. En el primer año la tasa de crecimiento promedio fue de 1% y en 2021 de 4.1%. Los estados con mejor desempeño en 2020 fueron Quintana Roo (18.6%), San Luis Potosí (15.1%) y Zacatecas (14.1%). El año siguiente el mejor desempeño estatal ocurrió en Quintana Roo (28.6%), Yucatán (14.6%), Tamaulipas (12.5%), Baja California Sur (12.3%) y Durango (12.1%).

Sector secundario. Este sector sufrió la mayor caída de la producción en 2020 con -10.4%, que al año siguiente se revirtió con 9.5%. La razón de la fuerte caída en el primer año se debe al desplome de la producción en 15 entidades federativas: Baja California Sur (-29.9%), Colima (-21.3%), Tlaxcala (-21.2%), Puebla (-19.2%), Morelos (18.7%), Ciudad de México (-17.6%), Quintana Roo (-16.3%), Hidalgo (-15.9%) Veracruz (-15.8%), Tamaulipas (-14.9%), Yucatán (-12.1%), Coahuila (-11.4%), Nuevo León (-11.2%), Estado de México (-10.6%) y Jalisco (-10.2%). El rebote del año siguiente estuvo asociado al crecimiento positivo de todas las entidades federativas, con excepción de Aguascalientes (-1.2%), Colima (-2.7%) y Campeche (-5.7%).

Sector terciario. En este sector, Quintana Roo, Baja California Sur y Nayarit son los que más sufrieron los embates de la pandemia en 2020 con tasas negativas de -23.9%, -19.8% y -11.7%, respec-

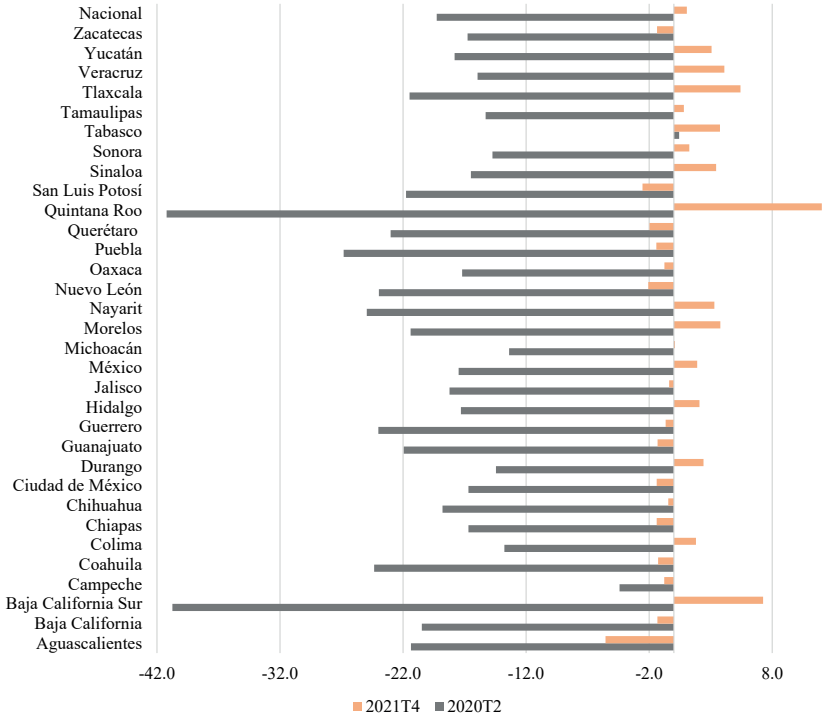
tivamente. De nueva cuenta, al igual que en los otros sectores económicos, la recuperación económica fue vigorosa en todos los estados, sobre todo en Quintana Roo (18%), Baja California Sur (17.7%), Nayarit (16%), Guerrero (11.1%) y Colima (9.7%).

La Gráfica 1.1 muestra la brecha de la producción (diferencia entre producción potencial y producción actual)[5] en el segundo trimestre de 2020 y cuarto trimestre de 2021 con base en el ITAEE total. A nivel nacional, las restricciones redujeron en 21.4% la capacidad productiva a mediados de 2020; en otras palabras, la capacidad de la economía mexicana bajó a 80%. Así mismo, Quintana Roo y Baja California mostraron sustanciales brechas negativas de -41.2% y -40.7%, respectivamente, debido a su orientación al turismo, el hospedaje y la venta de alimentos (Gasca Zamora, 2021). De hecho, la mayoría de las entidades tuvieron brechas negativas pronunciadas, excepto Campeche (-4.4%) y Tabasco (0.4%).[6] Otras entidades como Coahuila, Guerrero, Nayarit, Nuevo León, Puebla y Querétaro tuvieron brechas negativas por encima de 20%. Una explicación de lo anterior es que las entidades del norte y centro-occidente se especializan en la producción de transporte, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos (Gasca Zamora, 2021). Por otro lado, en el 2021, las brechas de producción en 16 entidades federativas fueron positivas, con excepción de Zacatecas, Sinaloa, Querétaro, Puebla, Oaxaca, Nuevo León, Jalisco, Guerrero, Guanajuato, Ciudad de México, Chihuahua, Chiapas, Coahuila, Campeche, Baja California y Aguascalientes. En consecuencia, el crecimiento económico de 2021 se fincó en la mitad de las entidades federativas, pero sobre todo en Quintana Roo y Baja California cuyas brechas de producción fueron de 12% y 7.3%, muy por encima de las del resto de entidades.

[5] La brecha se calculó con el filtro Hodrick-Prescott (HP) para extraer la tendencia del ITAEE trimestral desestacionalizado y así obtener la producción potencial (Aginta *et al*., 2021).

[6] Díaz-Carreño *et al*. (2022) explican que las dos entidades no tuvieron grandes pérdidas económicas porque su especialización se basa en la minería como la extracción de petróleo.

Gráfica 1.1
Brecha de producción, 2020 y 2021



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Estrategia empírica y datos

El enfoque econométrico empleado en esta investigación se compone de varias etapas. Con respecto a la primera etapa, debido a que la muestra de datos considera los 32 estados del país, llevamos a cabo la prueba de dependencia de sección cruzada para confirmar sus interrelaciones económicas. Es lógico pensar que cualquier choque, a causa de las restricciones introducidas por la pandemia, influye en el comportamiento de las economías estatales. De acuerdo con Apergis *et al*. (2022), el estadístico de dependencia de sección cruzada de Pe-

saran *et al*. (2004) es un promedio de los coeficientes de correlación de los residuos de las regresiones de Dickey-Fuller aumentadas de cada variable del panel. Habrá dependencia de sección cruzada en el panel si se rechaza la hipótesis nula (Zoaka *et al*., 2022), la cual sigue una distribución normal estándar de dos colas (Apergis *et al*., 2022). Complementamos esta primera etapa con tres pruebas: la prueba de Hausman para detectar la presencia de efectos fijos en al menos una regresión; los factores de inflación de la varianza para descartar multicolinealidad entre las variables (Afonso *et al*., 2019); y la selección de los rezagos óptimos.

La siguiente etapa se basa en las pruebas bivariadas de no causalidad. Dumitrescu and Hurlin (2012) y Tinoco (2023) argumentan que el estadístico se calcula con la siguiente ecuación:

$$z_{i,t} = \kappa_i + \sum_{i=1}^{c} \varpi^{(c)} z_{i,t-c} + \sum_{i=1}^{c} \varrho_i^{(c)} y_{i,y-c} + \mu_{i,t}$$

en donde κ_i es un término constante de dimensión temporal, $\varrho_i^{(c)}$ son las pendientes de los coeficientes de la regresión y $\varpi_i^{(c)}$ son los coeficientes autorregresivos. En una muestra de panel de datos balanceado, se supone que el rezago c es el mismo para todas las unidades. Un requisito fundamental, de acuerdo con Dumitrescu and Hurlin (2012), es que el modelo tenga coeficientes y efectos individuales fijos, los cuales pueden confirmarse con la prueba de Hausman. La hipótesis nula se muestra como:

$$H_0: B_i = 0 \quad \forall i = 1, \dots n$$

mientras que la hipótesis alternativa es:

$$H_1: \beta_1 = 0 \quad \forall i = 1, \dots, n_1$$

$$H_1: \beta_i \neq 0 \quad \forall i = n_1 + 1, n_1 + 2, \dots, n$$

que indica que las variables independientes no causan en el sentido de Granger a la variable dependiente (Tinoco, 2023).

La tercera etapa en el análisis econométrico se refiere al uso del método de panel VAR que fusiona un modelo VAR de variables endógenas con el enfoque de panel de datos que supone heterogeneidad en las unidades de la muestra (Abrigo and Love, 2016; Belucio *et al.*, 2019). La especificación VAR de primer orden se escribe de la manera siguiente (Abrigo and Love, 2016):

$$m_{it} = \eta_0 + \eta_1 m_{it-1} + f_i + g_{c,t} + \epsilon_t$$

En la ecuación anterior, m_{it} es un vector de variables en tasas (de crecimiento) o primera diferencia, $\eta_1 m_{it-1}$ es una matriz polinominal, f_i son los efectos fijos, $g_{c,t}$ son los efectos temporales y ϵ_t es el término de error.

Para esta investigación, el vector m_{it} incluye las siguientes variables para cada entidad federativa:

Tasa de crecimiento desestacionalizada y anualizada del ITAEE total y sectorial (primario, secundario y terciario) que publica el INEGI. Como es sabido, las medidas de emergencia sanitaria restringieron fuertemente la actividad económica en todo el país, por lo que la tasa anualizada del PIB al segundo trimestre de 2020 disminuyó 18.8%. En este sentido, esperaríamos una relación inversa entre la pandemia por la covid-19 y la tasa de crecimiento del PIB. Pero, como se argumentó en la sección 2, sería difícil postular una relación a priori para esta variable, ya que diversos estudios han encontrado signos contrarios.

Logaritmo natural de la primera diferencia de los casos de contagios por covid-19. Obtuvimos esta información del portal Covid-19 Tablero México, publicado por Conacyt-CentroGeo-GeoInt-DataLab (https://datos.COVID-19.conacyt.mx).

Tasa de desocupación desestacionalizada. Es el porcentaje de desocupación con respecto a la Población Económicamente Activa (PEA), y se obtuvo de la página web de INEGI. Una justificación para incluir esta variable es que la pandemia forzó la adopción de medidas de distanciamiento social y cierre de empresas, ante lo cual

se elevó el desempleo significativamente. De julio de 2019 a julio de 2020, la tasa nacional de desempleo creció 42.9%.

Inflación. Esta variable se calculó con el índice de precios de la principal ciudad de cada entidad federativa, como la publica el INEGI. Coulibaly (2021) concluye que los contagios elevaron los precios en los países de la Unión Económica y Monetaria de África Occidental. Así mismo, Agyei *et al.* (2021) concluyen que la pandemia elevó los precios del maíz en el África subsahariana. Sin embargo, en el caso de Indonesia la acumulación de casos por covid-19 disminuyó la inflación en 5.14×10^{-5}.

Correlación simple del crecimiento estatal con la economía de Estados Unidos. Los datos del crecimiento trimestral anualizado (desestacionalizado) de la economía de Estados Unidos se obtuvieron de la *Federal Reserve Economic Data* (https://fred.stlouisfed.org). Esta variable captura el grado de integración de las entidades federativas con la economía de Estados Unidos. Debemos recordar que las dos economías están altamente integradas, ya que México es el primer socio comercial de EU (Concanaco, 2022).

Resultados y discusión

En el Tabla 1.1 se presentan tres pruebas de diagnóstico del modelo VAR para las variables independientes del ITAEE total, sector primario, sector secundario y sector terciario. En primer lugar, el VIF promedio para los cuatro modelos es menor o igual a 1.3, lo que sugiere la ausencia de multicolinealidad entre las variables independientes. En segundo lugar, la prueba de Hausman para los cuatro modelos señala que existe al menos una ecuación con efectos fijos. Y, en tercer lugar, con la prueba de dependencia de sección cruzada (Pesaran CD) se deduce que en todos los modelos se rechaza la hipótesis nula de independencia.

Los resultados de las pruebas de causalidad bivariadas en panel se incluyen en la Tabla 1.2. En el caso del ITAEE total, el PIB causa a los contagios. Con relación al sector primario, no encontramos relaciones de causalidad entre el PIB de los estados y los conta-

gios. En otros términos, la pandemia no deprimió el comportamiento del sector primario de los estados del país. El anterior argumento se refuerza con el hecho de que la tasa de crecimiento promedio anualizada del ITAEE del sector primario fue de 1.13% en 2020 y de 3.3% en 2021. En el caso del sector secundario que considera la industria de la transformación, el PIB causa a los contagios solamente. Por último, el modelo del sector servicios señala que existe retroalimentación entre los contagios y el PIB. En consecuencia, la situación ocurrida en este sector es lo que estaría explicando el comportamiento del ITAEE total. En realidad, el sector servicios fue el más afectado porque la tasa de crecimiento promedio del PIB fue de -7.8% en 2020, para después 'rebotar' a 6.4% el año siguiente.

Tabla 1.1
Pruebas de diagnóstico

Variable independientes	Variable independientes				
	PIB	CON	DES	INF	COR
Total					
PIB	--	1.080	1.280	1.290	1.290
CON	1.270	--	1.350	1.440	1.500
DES	1.210	1.090	--	1.220	1.220
INF	1.160	1.110	1.170	--	1.060
COR	1.100	1.090	1.100	1.000	--
VIF promedio	1.185	1.093	1.230	1.240	1.270
Hausman prob > Chi^2	0.046	0.000	0.763	0.000	0.009
Prueba CD	58.757	52.707	25.655	50.912	40.979
	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]
Sector primario					
PIB	--	1.030	1.030	1.020	1.030
CON	1.260	--	1.070	1.220	1.270
DES	1.210	1.020	--	1.210	1.210
INF	1.060	1.030	1.070	--	1.070
COR	1.000	1.000	1.000	1.000	--
VIF promedio	1.133	1.020	1.043	1.113	1.145
Hausman prob > Chi^2	0.558	0.897	0.916	0.000	0.263
Prueba CD	4.367	61.804	18.692	66.326	8.203
	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]
Sector secundario					
PIB	--	1.020	-0.192	1.070	1.070
CON	1.260	--	0.222	1.260	1.310
DES	1.210	1.030	--	1.210	1.210
INF	1.140	1.090	-1.363	--	1.060
COR	1.070	1.070	0.036	1.000	--
VIF promedio	1.170	1.053	-0.324	1.135	1.163
Hausman prob > Chi^2	0.784	0.002	0.673	0.000	0.002
Prueba CD	41.240	56.009	21.964	48.756	31.650
	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]
Sector terciario					
PIB	--	1.240	1.370	1.310	1.430
CON	1.260	--	1.280	1.420	1.390
DES	1.210	1.110	--	1.240	1.240
INF	1.060	1.130	1.140	--	1.140
COR	1.000	1.010	1.010	1.010	--
VIF promedio	1.130	1.120	1.200	1.240	1.300
Hausman prob > Chi^2	0.256	0.058	0.070	0.000	0.001
Prueba CD	67.293	59.050	41.038	55.752	19.944
	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]	[0.000]

Fuente: Elaboración propia con el software Stata v. 17.

De acuerdo con la Tabla 1.2, los contagios causan únicamente a la actividad productiva del sector terciario en las entidades federativas. Además, el desempleo influye en la producción total y del sector secundario solamente. Asimismo, se puede apreciar que la inflación causa en el sentido de Granger a la producción agregada y al número de contagios en todos los sectores económicos; también, influye en la correlación de las economías estatales con la economía estadounidense. Por otro lado, la correlación con la economía del país vecino causa al comportamiento de todas las variables independientes cuando se toma en cuenta el PIB total; con el PIB del sector primario, a la inflación y los contagios; con el PIB secundario a los contagios, el desempleo y la inflación; y con el PIB terciario a la inflación únicamente. En síntesis, cuando consideramos las causalidades en pares o aisladas, encontramos una relación de retroalimentación entre el PIB y los contagios principalmente en el sector servicios. El alza de precios también ha sido una causa de los contagios, tanto a nivel agregado como sectorial. Finalmente, la interrelación económica con Estados Unidos también causa a los contagios, sobre todo en el sector primario y sector secundario.

Tabla 1.2
Pruebas de causalidad en panel de Dumitrescu-Hurlin

Variables dependientes	Variable independientes				
	PIB	CON	DES	INF	COR
Total					
PIB	--	1.560	8.425 ***	3.244 ***	-2.904 ***
CON	3.480 ***	--	0.508	-2.182 **	-3.100 ***
DES	-0.944	-0.536	--	-0.339	-2.072 **
INF	-2.157 **	-1.045	-0.706	--	-2.207 **
COR	4.789 ***	-1.344	8.550 ***	7.403	--
Sector primario					
PIB	--	-0.507	-0.819	-0.496	0.306
CON	1.395	--	0.508	-2.182 **	3.551 ***
DES	-1.378	-0.536	--	-0.339	-0.342
INF	-0.008	-1.045	-0.706	--	4.061 ***
COR	2.216 **	1.096	1.141	3.357 ***	--
Sector secundario					
PIB	--	-0.139	6.169 ***	-1.088	-0.609
CON	4.097 ***	--	0.508	-2.182 **	-2.663 ***
DES	0.933	-1.593	--	-0.339	-1.988 **
INF	-0.929	-1.045	-0.706	--	-1.785 *
COR	3.290 ***	-0.536	9.092 ***	7.777 ***	--
Sector terciario					
PIB	--	-2.338 **	0.223	-1.562	1.062
CON	-2.626 ***	--	0.508	-2.182 **	0.910
DES	0.195	-0.536	--	-33.900	0.132
INF	-0.151	-1.045	-0.706	--	3.606 ***
COR	0.486	-1.451	1.000	7.738 ***	--

Nota: ***, ** y * indican significancia a 1%, 5% y 10%, respectivamente.
Fuente: Elaboración propia con el software Stata v. 17.

El paso siguiente consiste en calcular los rezagos óptimos del modelo, como se indica en la Tabla 1.3. Si bien es cierto que el rezago óptimo es uno, como se concluye con los estadísticos MBIC, MAIC y MQIC, decidimos incluir dos rezagos para obtener un mejor ajuste (Belucio *et al*., 2019). Los resultados de las pruebas de causalidad de Granger están incluidos en el Tabla 1.4. A diferencia de la prueba en pares de Dumitrescu-Hurlin, una ventaja de esta prueba es que permite conocer las relaciones de causalidad tomando en cuenta la influencia de las otras variables independientes. De manera específica y con base en los resultados, existe una relación de retroalimentación entre el PIB y los contagios en todos los sectores económicos con una

significancia al 1%; entre el PIB y la inflación; y entre el PIB y la correlación con la economía estadounidense. Otro aspecto que destacar es que el desempleo causa a la actividad productiva y los contagios en las cuatro categorías, con excepción del PIB del sector primario. Por último, la interdependencia con la economía estadounidense ha causado a los contagios cuando se toma en cuenta el PIB del sector primario y terciario.

Tabla 1.3

Selección de rezagos

Rezagos	CD	J	J pvalue	MBIC	MAIC	MQIC
Total						
1	0.973	171.145	0.000	-253.577	21.145	-88.947
2	0.997	83.216	0.002	-199.932	-16.784	-90.178
3	0.998	61.865	0.000	-79.709	11.865	-24.833
4	1.000	.	.	.	.	.
Sector primario						
1	0.976	148.951	0.000	-275.771	-1.049	-111.141
2	0.996	99.898	0.000	-183.250	-0.102	-73.497
3	0.997	50.231	0.002	-91.343	0.231	-36.466
4	0.999	.	.	.	.	.
Sector secundario						
1	0.972	153.927	0.000	-270.795	3.927	-106.165
2	0.993	105.843	0.000	-177.305	5.843	-67.552
3	0.998	55.882	0.000	-85.692	5.882	-30.815
4	0.999	.	.	.	.	.
Sector terciario						
1	0.997	170.932	0.000	-253.790	20.932	-89.160
2	0.999	134.344	0.000	-148.804	34.344	-39.051
3	0.998	51.543	0.001	-90.031	1.543	-35.154
4	0.995	.	.	.	.	.

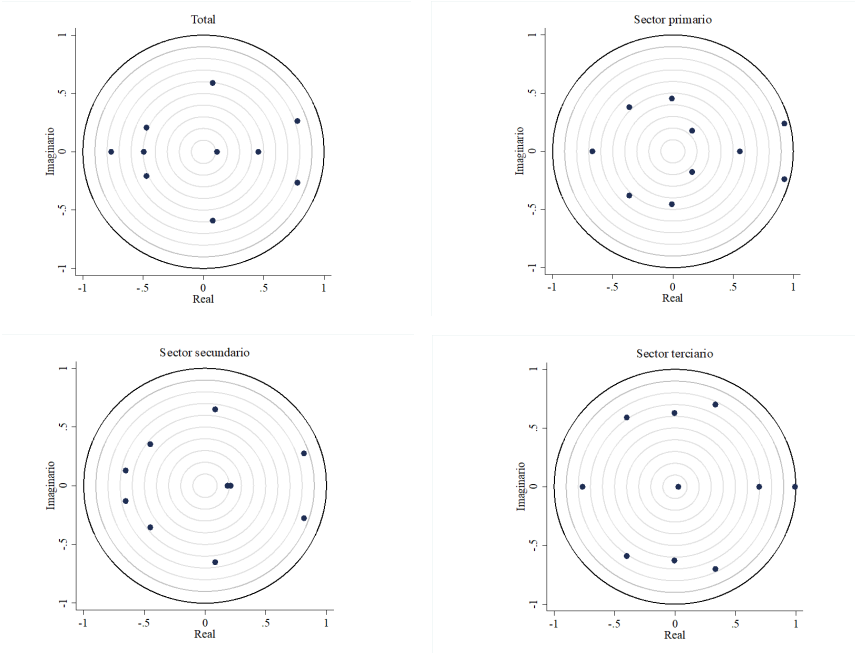
Fuente: Elaboración propia con el software Stata v. 17.

Tabla 1.4
Causalidad de Granger en panel VAR con la prueba de Wald

Ecuación	Excluídas				
	PIB	CON	DES	INF	COR
Total					
PIB	--	27.085 ***	20.192 ***	16.170 ***	5.845 *
CON	50.071 ***	--	22.165 ***	24.500 ***	0.742
DES	1.878	0.092	--	1.024	12.675 ***
INF	13.943 ***	19.778 ***	16.374 ***	--	20.658 ***
COR	21.294 ***	19.282 ***	10.938 ***	39.667 ***	--
Sector primario					
PIB	--	11.806 ***	13.614 ***	4.230	1.969
CON	7.777 **	--	4.091	13.843 ***	16.235 ***
DES	5.382 *	3.182	--	0.339	8.697 **
INF	6.851 **	3.765	4.503	--	7.536 **
COR	1.370	14.838 ***	13.866 ***	18.905 ***	--
Sector secundario					
PIB	--	33.584 ***	30.511 ***	27.794 ***	8.783 **
CON	23.191 ***	--	10.406 ***	31.816 ***	1.829
DES	3.245	2.966	--	5.285 *	9.459 ***
INF	2.582	19.164 ***	14.639 ***	--	31.398 ***
COR	23.803 ***	16.787 ***	16.989 ***	38.124 ***	--
Sector terciario					
PIB	--	26.886 ***	15.076 ***	25.245 ***	2.141
CON	18.200 ***	--	22.362 ***	48.645 ***	9.082 **
DES	1.919	6.399 **	--	2.288	4.007
INF	82.162 ***	1.627	1.341	--	13.492 ***
COR	28.458 ***	88.762 ***	27.153 ***	60.871 ***	--

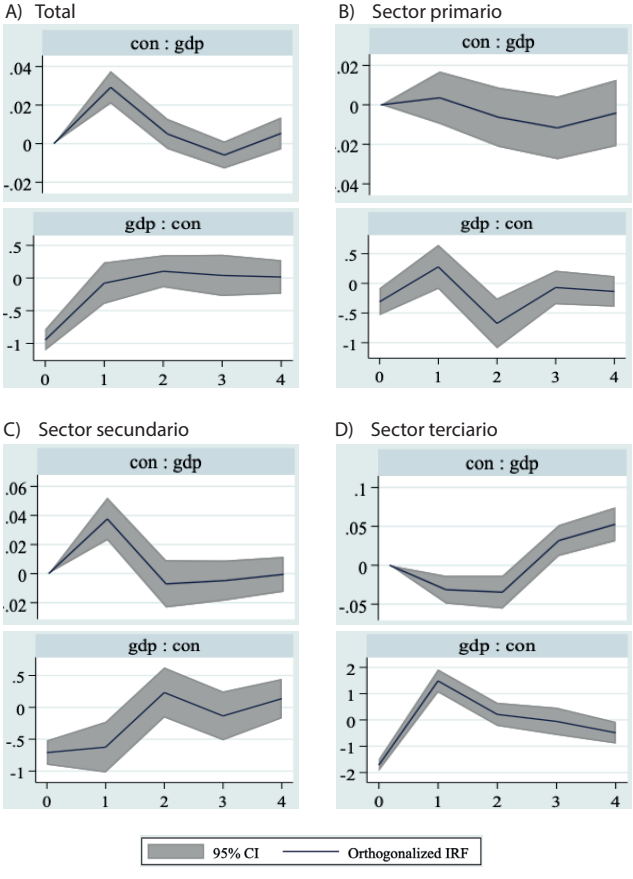
Fuente: Elaboración propia con el software Stata v. 17.

Gráfica 1.2
Condiciones de estabilidad de valores propios



Fuente: Elaboración propia con el software Stata v. 17.

Gráfica 1.3
Funciones de impulso-respuesta



Fuente: Elaboración propia con el software Stata v. 17.

Como medida de robustez de los modelos VAR, los cuatro paneles de la Gráfica 1.2 confirman que los modelos son estables y las variables estacionarias, porque todos los valores propios están dentro del círculo unitario (Belucio *et al.*, 2019). Para complementar la información anterior con el signo de las causalidades, la Gráfica 1.3 presenta las funciones de impulso-respuesta correspondien-

tes a la producción estatal y los contagios por covid-19. Con respecto a la respuesta de las variables a los impulsos, podemos decir que:
PIB total: ante un impulso de los contagios, el PIB total responde positivamente. De igual manera, un impulso en la actividad productiva ocasiona que se incrementen los contagios.

- Sector primario: un impulso en los contagios provoca una respuesta inicial casi nula en la actividad productiva. Asimismo, un choque a la actividad productiva genera una respuesta positiva de los contagios, que después se cancela con una respuesta negativa.
- Sector secundario: un choque a la actividad productiva ocasiona que se incrementen los contagios en todos los periodos, aunque un impulso a los contagios también hace que se eleve la actividad productiva al principio.
- Sector terciario: un impulso al número de contagios disminuye la actividad productiva inicialmente, que después se compensa con alzas en la producción. También, la misma dinámica de la producción de este sector provoca que se incrementen los contagios en las entidades federativas.

Con base en los resultados del modelo de panel VAR y las funciones de impulso-respuesta, deducimos que en la economía mexicana existe una relación de retroalimentación entre el PIB y los contagios. La dinámica de la economía mexicana ha ocasionado que se incremente el número de casos, que a su vez han provocado afectaciones económicas principalmente transmitidas a través del sector terciario que incluye actividades como recreativas, turismo, alimentos y hospedaje. Debemos hacer notar que, ante el alza de los contagios, el sector secundario mostró fortaleza, posiblemente porque muchas industrias fueron consideradas prioritarias. Una situación similar se presenta en el sector primario, cuya respuesta fue neutra ante el incremento de casos.

Conclusión

A nivel mundial, la pandemia ha ocasionado grandes estragos económicos. Como vimos en este trabajo, diversos autores han documentado ampliamente que las restricciones impuestas por los gobiernos (distanciamiento social, movilidad y paro de actividades productivas) provocaron el desplome económico tanto por el lado de la demanda como de la oferta agregada. Por ejemplo, el distanciamiento social y las restricciones a la movilidad nacional e internacional hicieron que el consumo cayera a niveles históricos, y que el paro de la producción detuviera y rompiera las cadenas productivas en el mundo globalizado de hoy.

En este trabajo hemos indagado sobre la relación causal entre los contagios por la pandemia de la covid-19 y la producción estatal en México durante el periodo de 2018T4 a 2022T2. La metodología se basó en la causalidad de Granger en panel VAR, pruebas de diagnóstico (el estadístico CD, VIF y Hausman para detectar la presencia de efectos fijos) y la prueba de robustez de los modelos VAR de estabilidad de valores propios. Si bien es ampliamente sabido que las restricciones impuestas a raíz de la pandemia provocaron el desplome económico a mediados de 2020, la tarea de esta investigación consistió en precisar qué sectores económicos fueron afectados.

La primera conclusión de la investigación es que ha existido retroalimentación entre el número de contagios y el PIB estatal en los tres años que ha cumplido la pandemia. Un impulso a la producción estatal ha ocasionado que se eleven los contagios, pero el aumento de los contagios ha tenido efectos diferenciados: si bien crearon una respuesta positiva del sector secundario, la del sector primario fue prácticamente nula y la del sector terciario fue negativa. En otras palabras, la caída de la producción mexicana se debió principalmente al comportamiento del sector terciario, que incluye actividades turísticas, hotelería y restauranteras. Una segunda conclusión es que el desempleo ha impactado al número de contagios durante el periodo de análisis, al igual que lo han señalado varias investigaciones. En un principio, la pandemia condujo a un aumento sin preceden-

tes en el desempleo en muchos países (Woolhandler & Himmelstein, 2020) y si tomamos en cuenta que en México alrededor de 52% de la población o 6 de cada 10 trabajadores no tienen acceso a seguridad social (Coneval, 2021; El Economista, 2022), podemos inferir que la búsqueda de nuevos trabajos propagó aún más los contagios en todo el país. La tercera conclusión tiene relación con la inflación, ya que un choque a los contagios hizo que la inflación se incrementará, pero sobre todo en el sector secundario (ver Anexo); no obstante, la misma inflación reforzó la dinámica de los contagios en el país. La última conclusión se refiere a la correlación de la economía mexicana con la estadounidense. Dicha correlación explica el movimiento de los contagios por covid-19 cuando se toma en cuenta la producción del sector primario y el sector terciario, cuya respuesta inicial fue positiva en el caso del primero y negativa en el caso del segundo.

En términos de lecciones de política económica, los gobiernos estatales deben continuar fortaleciendo el empleo y la producción de las empresas del sector servicios con programas específicos, ya que su dinámica se transmite al resto de las actividades económicas. El desempleo y el acceso a la seguridad social para los trabajadores es otra área que podrían fortalecer el gobierno federal y los gobiernos estatales para ayudar a detener los contagios. Actualmente, el control de la inflación elevada se ha convertido en la prioridad principal de la autoridad monetaria del país, lo cual ha sido un legado de la pandemia. En este sentido, la política monetaria debería seguir enfocándose en controlar el alza de precios. Finalmente, otras investigaciones podrían abordar con mayor profundidad el tema de cómo la interrelación económica con Estados Unidos ocasionó el aumento de los contagios en el país, por ejemplo, a través de los estados de la frontera norte.

Referencias bibliográficas

Abrigo, M. R. M. y Love, I. (2016). Estimation of Panel Vector Autoregression in Stata. En *The Stata Journal: Promoting Communications on Statistics and Stata,* 16(3), 778–804. https://doi.org/10.1177/1536867X1601600314

Adda, J. (2016). Economic Activity and the Spread of Viral Diseases: Evidence from High Frequency Data. En *The Quarterly Journal of Economics*, 131(2), 891–941. https://doi.org/10.1093/qje/qjw005

Afonso, *et al*. (2019). *Energy–growth nexus and economic development: a quantile regression for panel data*. In The Extended Energy-Growth Nexus (pp. 1-25). Academic Press. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-815719-0.00001-2

Aginta, *et al*. (2021). Regional Economic Growth Convergence and Spatial Growth Spillovers at Times of COVID-19 Pandemic in Indonesia. En B. P. Resosudarmo.

Agyei, *et al*. (2021). COVID-19 and food prices in sub-Saharan Africa. En *African Development Review*, 33(S1). https://doi.org/10.1111/1467-8268.12525

Akram, *et al*. (2021). Do COVID-19 cases follow a similar transition path? Evidence from Indian states. MethodsX, 8, 1–7.

Anyfantaki, *et al*. (2020). COVID-19 and other pandemics: A literature review for economists. En Bank of Greece Economic Bulletin, 51, 7-42.

Apergis, E. y Apergis, N. (2021). The impact of COVID-19 on economic growth: Evidence from a Bayesian Panel Vector Autoregressive (BPVAR) model. En *Applied Economics*, 53(58), 6739–6751. https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1946479

Apergis, *et al*. (2022). Energy poverty and education: Fresh evidence from a panel of developing countries. En *Energy Economics,* 106. https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105430

Ashraf, B. N. (2020). Economic impact of government interventions during the COVID-19 pandemic: International evidence from financial markets. En *Journal of Behavioral and Experimental Finance,* 27. https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100371

Ashraf, B. N. y Goodell, J. W. (2022). COVID-19 social distancing measures and economic growth: Distinguishing short- and long-term effects. Finance Research Letters, 47. https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102639

Barro, R. J. y Ursúa, J. F. (2008). Macroeconomic crises since 1870. En *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 255–350.

Basco, S., *et al*. (2021). The redistributive effects of pandemics: Evidence on the Spanish flu. En *World Development,* 141. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105389

Belucio, M., *et al*. (2019). *Energy-growth nexus, domestic credit, and environmental sustainability: A panel causality analysis.* En Fuinhas, J. A. y Marques, A. (Eds.), The Extended Energy-Growth Nexus (pp. 173–197). Academic Press. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-815719-0.00006-1

Bonet-Morón, *et al*. (2020). Regional economic impact of COVID-19 in Colombia: An inputoutput approach. En *Regional Science Policy & Practice,* 12(6), 1123–1150. https://doi.org/10.1111/rsp3.12320

Bottan, N., Hoffmann, B. yVera-Cossio, D. (2020). *The unequal impact of the coronavirus pandemic: Evidence from seventeen developing countries*. PLOS ONE, 15(10), e0239797. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0239797

Brinca, *et al*. (2020). Is the COVID-19 pandemic a supply or a demand shock? En *Economic Synopses*, 31, 1-3. https://doi.org/10.20955/es.2020.31

Burns, R. y Teran, Nikki (2022). Weighing the cost of the pandemic – Knowing what we know now, how much damage did COVID-19 cause in the United States? Consultada el 17 de enero de 2022. Disponible en https://bit.ly/3GM2Hzz

Callegari, B. y Feder, C. (2022). A literatura review of pandemics and development: The long-term perspective. En *Economics of Disasters and Climate Change*, 6, 183-212. https://doi.org/10.1007/s41885-022-00106-w

CDC (2019). 2009 H1N1 Pandemic (H1N1pdm09 virus). Consultada el 27 de diciembre de 2022. Disponible en https://www.cdc.gov/flu/pandemic-resources/2009-h1n1-pandemic.html.

Ceylan, *et al*. (2020). Historical evidence for economic effects of COVID-19. En *The European Journal of Health Economics*, 21(6), 817–823. https://doi.org/10.1007/s10198-020-01206-8

Chapa, J. (2020). Impacto económico del covid-19 en las regiones de México. En *Revista Ciencia UANL*, 23(102). https://doi.org/10.29105/cienciauanl23.102-1

Concanaco (2022). México se mantiene como primer socio comercial de EU. Consultada el 10 de enero de 2022. Disponible en https://bit.ly/3QOpGP1

Coneval (2021). Nota técnica sobre la carencia por acceso a la seguridad social, 2018-2020. Consultada el 26 de marzo de 2023. Disponible en https://bit.ly/3l-GxGXr

Coulibaly, S. (2021). COVID-19 policy responses, inflation and spillover effects in the West African Economic and Monetary Union. En *African Development Review*, 33(S1). https://doi.org/10.1111/1467-8268.12527

Cutler, D. M. y Summers, L. H. (2020). The COVID-19 pandemic and the $16 trillion virus. Consultada el 17 de enero de 2023. Disponible en https://bit.ly/3GRY-j2h

Dávila-Flores, A. y Valdés-Ibarra, M. (2021). *Economic costs of the closing of "non-essential" activities due to the COVID-19 pandemic.* Multisectoral and regional analysis using SAM models. Economía Teoría y Práctica, 15–44. https://doi.org/10.24275/ETYPUAM/NE/E052020/Davila

DeWitte, S. N. (2015). Setting the stage for medieval plague: Pre-Black death trends in survival and mortality: Pre-Black Death demographic trends. *American Journal of Physical Anthropology*, 158(3), 441–451. https://doi.org/10.1002/ajpa.22806

Díaz-Carreño, *et al*. (2022). Efectos de la pandemia covid-19 en la producción estatal de México. En *Investigación Económica,* 81(322), 110–132. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.22201/fe.01851667p.2022.322.82267

Dumitrescu, E.-I. y Hurlin, C. (2012). Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels. En *Economic Modelling*, 29(4), 1450–1460. https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.02.014

Ellis, T. (2020). *IMF Managing Director praises COVID response, warns of recession in Kathimerini interview*. Consultada el 28 de diciembre de 2022. Disponible en https://www.ekathimerini.com/economy/255117/imf-managing-director-praises-COVID-response-warns-of-recession-in-kathimerini-interview/

Fedajev et al. (2022). Has COVID-19 pandemic crisis changed the EU convergence patterns? En *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 2112–2141. https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1934507

García, A. K. (2022). *Informalidad laboral: 6 de cada 10 trabajadores en México no tienen acceso a la salud.* El Economista. Consultada el 26 de marzo de 2023. Disponible en https://www.eleconomista.com.mx/empresas/6-de-cada-10-trabajadores-en-Mexico-no-cuentan-con-acceso-a-instituciones-de-salud-20220523-0028.html

Gasca Zamora, J. (2021). Diferencias sectoriales y regionales de la recesión económica motivadas por la pandemia de la covid-19 en México y medidas de política pública para enfrentarla. *Investigaciones Geográficas*, 105. https://doi.org/10.14350/rig.60391

Islam, A. M. (2021). Impact of COVID-19 pandemic on global output, employment and prices: An assessment. En *Transnational Corporations Review*, 13(2), 189–201. https://doi.org/10.1080/19186444.2021.1936852

Jinjarak, Y., Noy, I. y Ta, Q. (2021). Pandemics and economic growth: Evidence from the 1968 H3N2 influenza. *Economics of Disasters and Climate Change*, 6, 73-93. https://doi.org/10.1007/s41885-021-00096-1

Keogh-Brown, M. R. y Smith, R. D. (2008). The economic impact of SARS: How does the reality match the predictions? En *Health Policy*, 88(1), 110–120. https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2008.03.003

Lenzen, *et al*. (2020). Global socio-economic losses and environmental gains from the Coronavirus pandemic. PLOS ONE, 15(7), e0235654. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0235654

Lodola, A. y Picón, N. (2020). Impacto sectorial y regional del covid-19 en la producción de la provincia de Buenos Aires (LAB DOC #9; p. 6). Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de la Plata.

Louhichi, et al. (2021). Measuring the global economic impact of the coronavirus outbreak: Evidence from the main cluster countries. *Technological Forecasting and Social Chang*e, 167. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120732

Martinho, V. J. P. D. (2021). Impact of COVID-19 on the convergence of GDP per capita in OECD countries. *Regional Science Policy & Practice*, 13(S1), 55–72. https://doi.org/10.1111/rsp3.12435

Meng, T. (2021). Clusters in the spread of the COVID-19 Pandemic: Evidence from the G20 countries. *Frontiers in Public Health*, 8. https://doi.org/10.3389/fpubh.2020.628789

Miguel, E. y Mobarak, A. M. (2021). The economics of the COVID-19 pandemic in poor countries. *Working Paper* No. 29339. National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA. https://doi.org/10.3386/w29339

Mo, *et al*. (2021). Levels of economic growth and cross-province spread of the COVID-19 in China. En *Journal of Epidemiology and Community Health,* 75(9), 824–828. https://doi.org/10.1136/jech-2020-214169

Niembro, A. y Calá, C. D. (2021). El potencial impacto económico de la pandemia por covid-19 en las regiones argentinas y sus patrones productivos sectoriales en el periodo abril-junio de 2020. En *Estudios Gerenciales,* 210–225. https://doi.org/10.18046/j.estger.2021.159.4343

Pérez Floriano, L. y París Pombo, M. D. (2022). *La influenza en México: Liderazgo político y comunicación en crisis*. El Colegio de la Frontera Norte. Consultada el 15 de diciembre de 2022. Disponible en https://www.colef.mx/evento/la-influenza-en-mexico-liderazgo-politico-y-comunicacion-en-crisis/.

Pesaran, *et al*. (2004). Modeling regional interdependencies using a global error-correcting macroeconometric model. En *Journal of Business & Economic* Statistics, 22(2), 129–162. https://doi.org/10.1198/073500104000000019

Prades Illanes, E. y Trello Casas, P. (2020). Heterogeneidad en el impacto económico del covid-19 entre regiones y países del área del euro. En *Boletín Económico*, 2, 1–16.

Secretaría de Salud (2020). Arranca vacunación contra covid-19 en México. Consultada el 29 de diciembre de 2022. Disponible en https://bit.ly/3XdDvct.

Solís, *et al*. (2022). Impacto de la crisis de 2020 en la economía mexicana: Un enfoque de insumo-producto con inoperatividad. Problemas Del Desarrollo. En *Revista Latinoamericana de Economía*, 53(211), 55–78. https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2022.211.69832

Tinoco, M. (2023). Energy consumption, financial development, CO2 emissions, and economic growth in 23 developing economies. En *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 18(1), 1–24. https://doi.org/10.21919/remef.v18i1.775

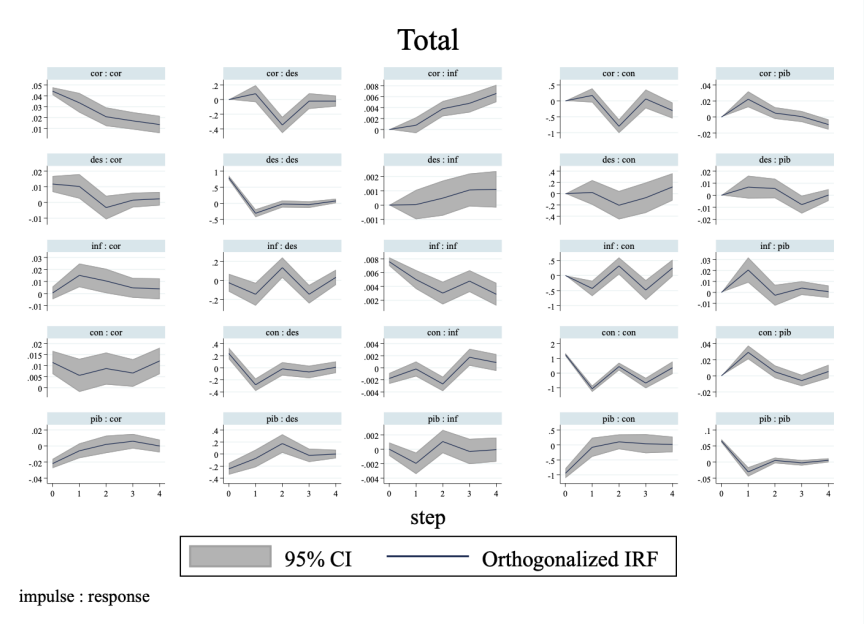
Torres Preciado, V. H. y González Sánchez, R. (2021). La economía de la pandemia: Efectos cíclicos y estrategias de recuperación del consumo manufacturero estatal ante la pandemia de la covid-19 en México. En *Contaduría y Administración*, 66(5), 1–27. https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.3576

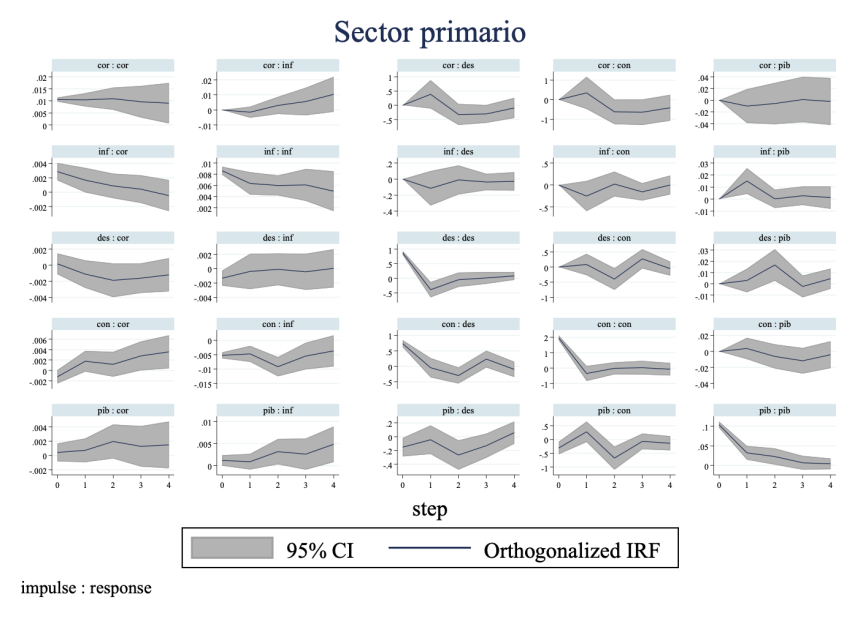
Woolhandler, S. y Himmelstein, D. U. (2020). Intersecting U.S. epidemics: COVID-19 and lack of health insurance. En *Annals of Internal Medicine*, 173(1), pp. 63-64. https://doi.org/ 10.7326/M20-1491

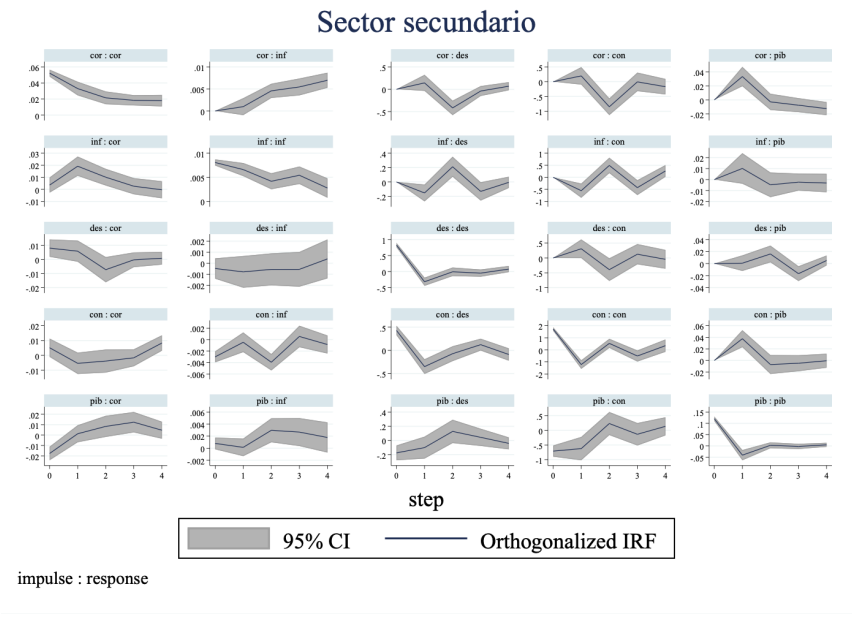
Xu, *et al*. (2022). Testing the club convergence dynamics of the COVID-19 vaccination rates across the OECD Countries. En *Frontiers in Public Health*, 10. https://doi.org/10.3389/fpubh.2022.872561

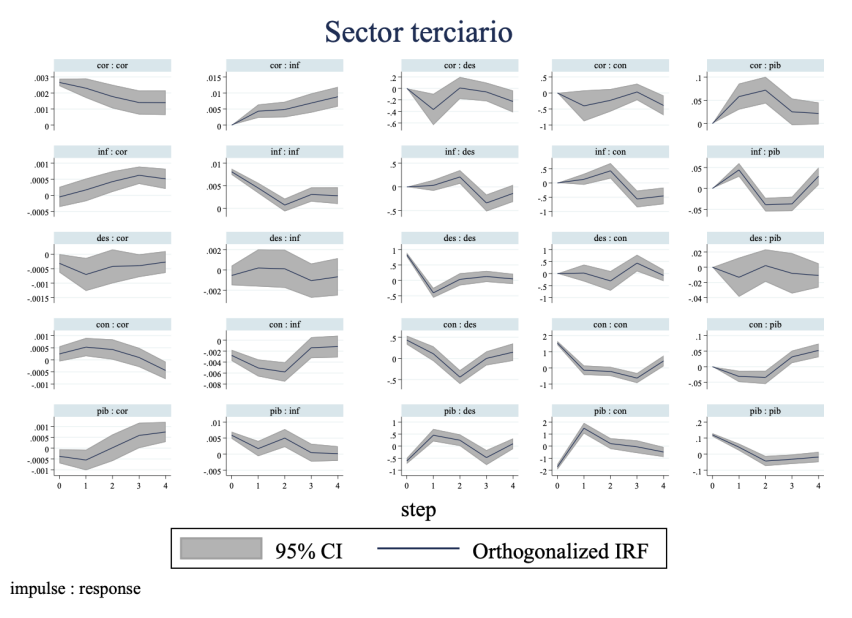
Zoaka, *et al*. (2022). Will financial development and clean energy utilization rejuvenate the environment in BRICS economies? En *Business Strategy and the Environment*. https://doi.org/10.1002/bse.3013

Anexo. Funciones de impulso-respuesta






Sector secundario
cor : cor
cor : inf
cor : des
cor : con
cor : pib
inf : cor
inf : inf
inf : des
inf : con
inf : pib
des : cor
des : inf
des : des
des : con
des : pib
con : cor
con : inf
con : des
con : con
con : pib
pib : cor
pib : inf
pib : des
pib : con
pib : pib
step
95% CI
Orthogonalized IRF
impulse : response


Sector terciario
cor : cor
cor : inf
cor : des
cor : con
cor : pib
inf : cor
inf : inf
inf : des
inf : con
inf : pib
des : cor
des : inf
des : des
des : con
des : pib
con : cor
con : inf
con : des
con : con
con : pib
pib : cor
pib : inf
pib : des
pib : con
pib : pib
step
95% CI
Orthogonalized IRF
impulse : response

Capítulo 2

Proceso de pérdida y recuperación del capital humano en empresas mexicanas como consecuencia de la pandemia del covid-19, un análisis evolutivo con datos de seguridad social

Benjamín Vallejo Jiménez
Iván Ulianov Jiménez Macías
Ricardo Castellanos-Curiel
Blanca Lilia Avendaño Vargas

Introducción

En diciembre de 2019 fueron reportados una serie de casos de personas con una enfermedad nueva caracterizada por neumonía e insuficiencia respiratoria, a causa de un nuevo coronavirus (SARS-CoV-2), el cual fue reportado por la Comisión Municipal de Salud de Wuhan en la provincia de Hubei, China el 11 de febrero de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) nombró este agente etiológico como covid-19 (OMS, 2020a, 2020b).

Fue a inicios del año 2020 que las noticias de un nuevo virus con potencial pandémico comenzaban a difundirse, en un entorno globalizado para el que este tipo de información es con frecuencia

producto de exageración y alarmismo, donde usualmente los medios de comunicación compiten por atención y visitas en medios digitales, sorprendió que algunos medios oficiales y gobiernos de primer mundo expresaran interés y alerta ante este nuevo patógeno. La información era contradictoria, mientras que en algunos países se mencionan grupos tomando decisiones sobre protocolos a seguir, en otros se planteaba que dicho virus no era un factor para considerar en términos de salud pública.

Es en este entorno de incertidumbre que el 11 de marzo del 2020, la OMS a través de su director general Tedros Adhanom Ghebreyesus, declara a la covid-19 como "pandemia", derivado del gran riesgo que representaba dicha enfermedad y fue entonces que el término fue aplicado a este problema de salud pública generalizado, haciendo referencia a que se esperaba un importante aumento en las infecciones y muertes por este mismo (OMS, 2020, 2020, 2022).

Posterior a dicha acción, la Secretaría de Salud de México (SS) anunció el 15 de marzo que se daría inicio a la "Jornada Nacional de Sana distancia", propuesta originalmente del 23 de marzo al 19 de abril (SS, 2022), y extendida en varias ocasiones, con la respectiva suspensión de todas las actividades no esenciales, eventos multitudinarios, así como resguardo domiciliario. Dichas limitantes fueron adelantadas por gobiernos estatales en muchos casos a partir del 18 de marzo del 2020.

El efecto del covid-19 en la economía mexicana ha sido ampliamente estudiado, Alon T. *et al.* (2022) desarrollan los efectos macroeconómicos del covid-19 en la distribución de ingresos para varios países, con especial enfoque en las políticas públicas, haciendo una comparativa entre México, Estados Unidos y Ghana. En términos de Políticas públicas, Sánchez *et al*. (2022), estudian el enfoque dado por el gobierno mexicano en la recuperación del sector productivo en búsqueda de seguridad alimentaria, esto mediante un análisis sectorial productivo. El gobierno mexicano fue especialmente renuente a ofrecer facilidades fiscales para la industria en México, dificultando la supervivencia a los largos periodos de inactividad y res-

guardo, presentando un proceso de recuperación ralentizado, en particular, Hannan *et al*. (2022) ofrecen alternativas de política fiscal a mediano y largo plazo para dar seguimiento al presente fenómeno.

La limitación en las cadenas productivas puso a prueba las fortalezas competitivas de las naciones, elemento estudiado por Valderrey *et al*. (2022), quienes compararon el factor político en las mayores potencias latinoamericanas en términos de competitividad comercial (México y Brasil), dichas limitaciones en cadena productiva, si bien se dieron de manera generalizada, en particular para México se desarrolló en un ambiente de colapso del empleo y exportaciones (Villanueva y Jiang, 2022), incidiendo en indicadores de morosidad en bancos mexicanos (Castro, *et al*., 2022; Castro, J. A. M., *et al*., 2022).

Las condiciones adversas para las empresas, incluyendo falta de incentivos fiscales, ralentización de la economía, y en su momento los altos costos de transporte han sido ampliamente estudiados (véase: Bhalerao, *et al*., 2022; López-Vizcarra, *et al*., 2022), siendo de especial interés las micro, pequeñas y medianas empresa, con una mayor vulnerabilidad ante la incertidumbre generalizada (véase: Bhalerao, *et al*., 2022; Malo, 2022; Huang, *et al*., 2022). No siendo solamente el tamaño de las empresas un factor determinante en el nivel de afectación por las medidas vinculadas a la pandemia por covid-19, también es de interés general el sector económico al que se adscriben dichas empresas, cubriendo desde el sector de la manufactura automotriz (véase: Carrillo, *et al*., 2022), el sector turístico (véase Monterrubio, 2022; Gaxiola *et al*., 2022; Valenzuela *et al*., 2022), entre otros.

Podemos encontrar que el impacto de la pandemia de covid-19, así como las medidas implementadas para la seguridad sanitaria, en el estudio realizado por Villanueva y Jiang (2022), se centra en el efecto del colapso de las exportaciones a Estados Unidos en el empleo, encontrando que el 33,6% de los empleos perdidos durante la pandemia se debió exclusivamente al colapso de las exportaciones a Estados Unidos. Sintiéndose el efecto con mayor fuerza en mujeres y trabajadores no calificados, aunque se recuperaron todos los em-

pleos perdidos durante la reactivación económica, con un sesgo nuevamente hacia las trabajadoras. Según los autores, se necesitan políticas sensibles al género para garantizar una recuperación inclusiva y la resiliencia ante futuros *shocks* comerciales.

Por otro lado, Carrillo, *et al*. (2022) analizan el nivel de preparación de las empresas de autopartes en México para adoptar tecnología, así como las estrategias de mitigación adoptadas por estas empresas para superar los efectos económicos de la covid-19. Los resultados indican un bajo nivel de preparación y comprensión de las tecnologías en el sector de autopartes en México y que la mayoría de los esfuerzos de mitigación de la covid-19 se han centrado en estrategias de gestión de la fuerza laboral, en lugar de soluciones tecnológicas.

Por último, Hoehn-Velasco *et al*. (2022) examinan los cambios en la oferta laboral, los ingresos y la asignación de tiempo durante la pandemia del covid-19 en México. Los resultados indican que la recesión del covid-19 tuvo consecuencias negativas graves para los hogares mexicanos, con una disminución del empleo del 17% en el primer mes de la pandemia. Además, se observó una diferencia de género en la recuperación del empleo, siendo los hombres quienes se recuperaron más rápidamente que las mujeres. También se observó un aumento del tiempo dedicado a tareas del hogar por parte de los hombres, mientras que ni hombres ni mujeres aumentaron (persistentemente) su tiempo dedicado al cuidado de otros. En cambio, los niños redujeron su tiempo dedicado a las tareas escolares en un 25%.

Nuestros resultados son consistentes a los mostrados en estas investigaciones. Extendiendo el análisis a los niveles salariales.

El presente trabajo pretende establecer la evolución del efecto de las medidas sanitarias implementadas por la covid-19 en el capital humano contratado por las empresas, dependiendo del tamaño y condiciones generales de las unidades estudiadas, extendiendo el conocimiento existente en el caso de la República Mexi-

cana, derivando en el análisis de sensibilidades propias de los sectores en comento.

Metodología

Empresas según tamaño

Dentro de los indicadores del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), se maneja el rubro de "Rango de tamaño de registro patronal". El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) ofrece acceso a una enorme cantidad de información para su consulta. Dicha información se encuentra clasificada en 19 secciones, de entre dichas, el presente estudio refiere al rubro: "Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social y asegurados sin un empleo asociado".

Contiene información mensual de los puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social, de su salario base de cotización registrado, y de los asegurados registrados sin un empleo asociado, por desglose de dimensiones de interés, como son: delegación-subdelegación de adscripción, tipo de empleo (permanentes, eventuales, urbano y del campo), sexo, rango de edad, rango salarial (en veces el salario mínimo y en veces UMA), sector económico y tamaño de empresa (Instituto Mexicano del Seguro Social, 2022).

La información presentada en esta base de datos es desagregada a nivel individual y presentada al último día de cada mes por los empleadores al propio IMSS, sin existir elementos identificadores particulares, se agrupan los individuos con los mismos indicadores en todos los rubros presentados. Esto sumado a la enorme cantidad de información presente, requiere algunas herramientas estadísticas especializadas para su manejo. Se analizó cada mes desde enero del 2019 hasta agosto del 2022, permitiendo de este modo comparar los niveles reales de empleo contra los estimados proyectados en un escenario sin pandemia.

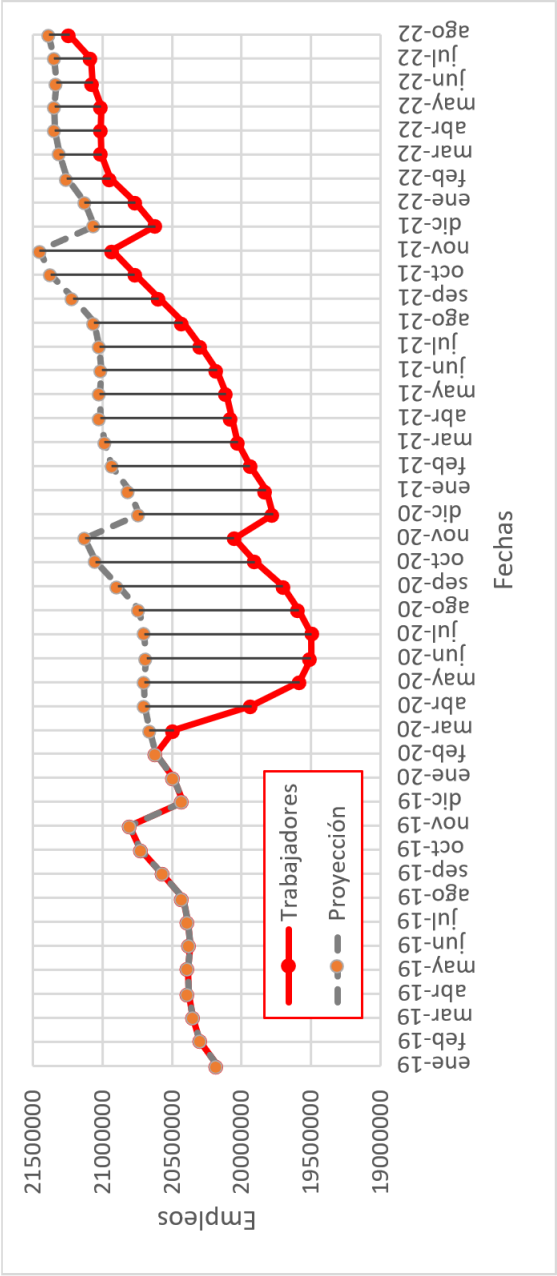
Evolución del empleo formal comparado con la proyección pre pandemia. Quizá la primera idea al querer analizar el efecto en el nivel de empleo en México por la pandemia vendría de poder identificar cuánto es el empleo que se esperaba en contraposición de los niveles de empleo alcanzados en realidad durante el periodo. De esta manera, sería interesante saber si existió un efecto significativo, y en caso de existir, si este fue positivo o negativo, e incluso, determinar si ha ido desapareciendo a través del tiempo.

En ese sentido, se elaboran proyecciones de los niveles esperados en diferentes variables relacionadas a las potenciales afectaciones al capital humano en términos de las medidas de restricción implementadas por el gobierno federal ante la emergencia sanitaria de la pandemia. Estas proyecciones son realizadas mediante regresiones lineales con los datos existentes que fueran considerados no afectados por dichas restricciones, ajustadas por un factor multiplicativo de estacionalidad mensual. Promediándose para los meses que tengan más de una periodicidad considerada como dato previo a la pandemia, y quedando directo para los meses con periodicidad única.

De esta manera, se proyecta sobre el año 2019 y los primeros 2 meses del 2020, los valores esperados para el periodo comprendido entre marzo del 2020 y agosto del año 2023. Es importante mencionar que se siguió un modelo lineal pues los criterios de Akaike y Schwarz lo favorecieron por sobre un modelo cuadrático y logarítmico, bajo los supuestos de normalidad y periodicidad histórica en puestos laborales y niveles salariales. Así mismo, el análisis por niveles se priorizó por sobre el análisis de primeras diferencias al buscar hacer énfasis en las afectaciones acumuladas por periodo y su posible recuperación.

Siguiendo esta misma línea de pensamiento, se presenta la Gráfica 2.1, donde se muestra el comparativo del nivel de empleo proyectado durante el periodo de estudio en comparación con el nivel de empleo real.

Gráfica 2.1
Empleo total, Proyectado *vs.* Real

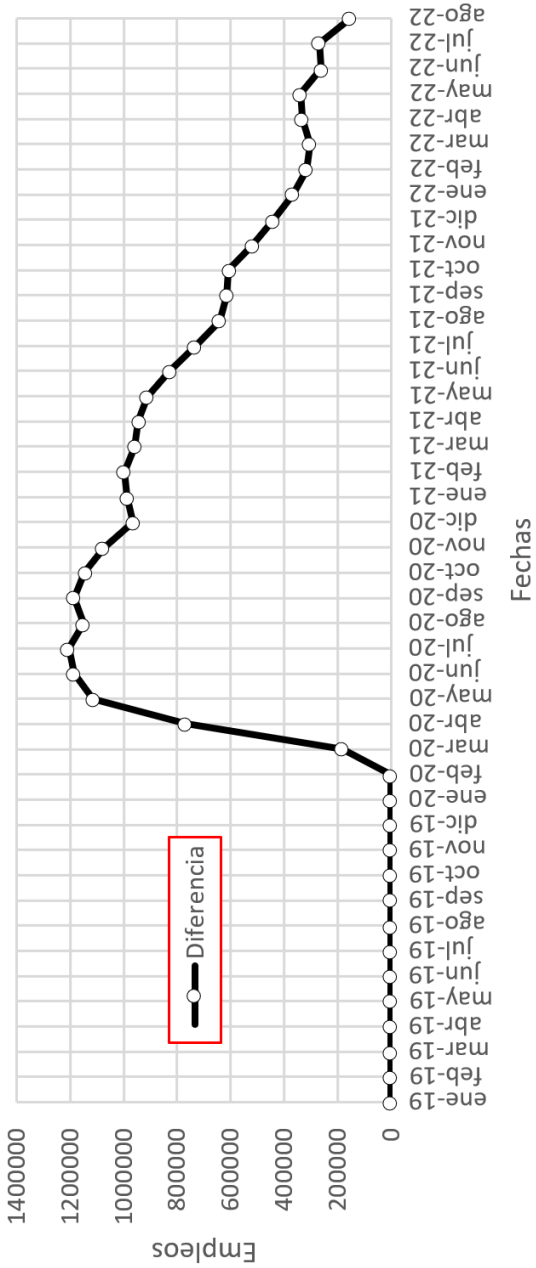


Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

Es fácil ver en la Gráfica 2.1 que, a partir de marzo del año 2020, hay una gran diferencia entre el nivel de empleo esperado, comenzando su recuperación de manera acelerada desde mayo del 2021, alcanzando casi el nivel proyectado para el mes de agosto del 2022. La prueba de Augmented Dickey-Fuller (ADF) a 12 rezagos ofrece un *p-value* asintótico de 0.9325 en pruebas de estacionariedad con constante y tendencia, implicando que la serie es no estacionaria, más allá de ello, en pruebas de Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS), se presenta un *p-value* interpolado de 0.09, confirmando la no estacionariedad de la serie en el periodo estudiado con una significancia del 10%. Lo anterior permite concluir que el efecto de la pandemia en el empleo mexicano implicó un cambio estructural y masivo de largo plazo. Lo anterior puede observarse con mayor facilidad en la Gráfica 2.2, donde se analizan directamente las diferencias en los niveles de empleo.

Gráfica 2.2

Empleo total, diferencia entre Proyectado y Real



Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

En esta segunda Gráfica 2.2, se puede identificar de manera clara la aceleración en la recuperación a la que se hacía mención unos párrafos antes. Encontramos que el año 2020 presentó una fuerte afectación para el nivel de empleo, con un déficit máximo de alrededor de 1 millón 200 mil en su peor momento, recordando que se refiere al empleo formal, que en proporción sobre el empleo potencial llegó a representar un 5.82% (Julio 2020), siendo para agosto de 2022 sólo un 0.7%.

Está establecido por el número de trabajadores asegurados vigentes ante esta institución, dividiéndose en 7 niveles (ver Tabla 2.1).

Tabla 2.1

Rango de tamaño de registro patronal

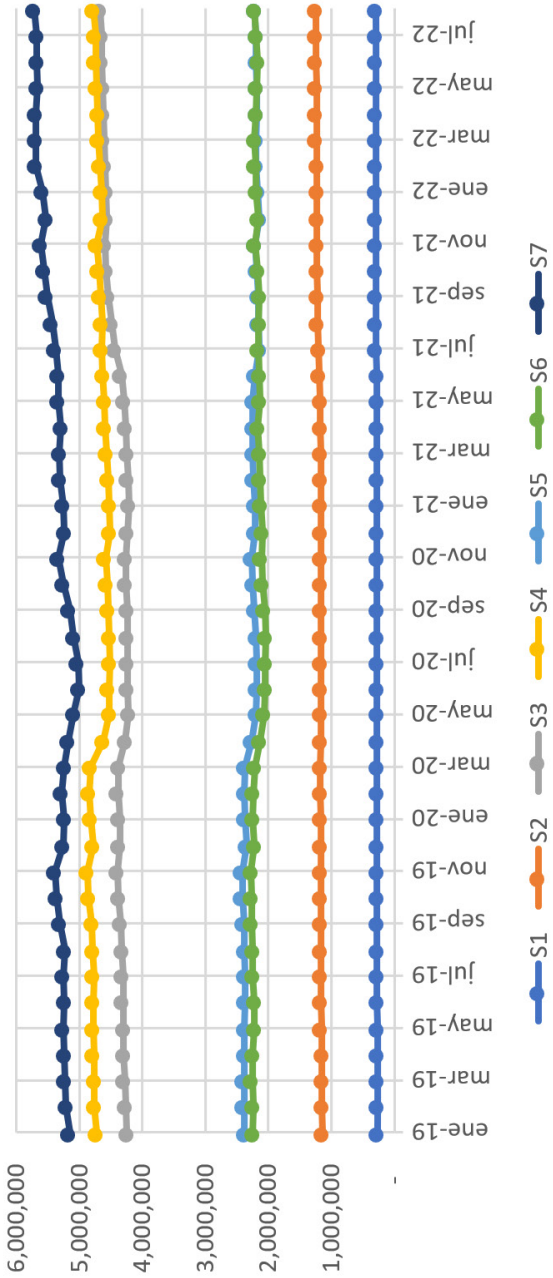
Clave	Descripción
S1	Con un puesto de trabajo
S2	con 2 y hasta 5 puestos de trabajo
S3	con 6 y hasta 50 puestos de trabajo
S4	con 51 y hasta 250 puestos de trabajo
S5	con 251 y hasta 500 puestos de trabajo
S6	con 501 y hasta 1,000 puestos de trabajo
S7	con más de 1,000 puestos de trabajo

Fuente: Elaboración Glosario de datos abiertos, asegurados (IMSS, 2022).

Permitiendo analizar por la evolución de las masas de capital humano que representan por separado, tomando en consideración que dicho análisis estará limitado por la naturaleza de la base de datos, pues no existe manera de identificar la evolución de las empresas o su posible tránsito de un rango a otro, asumiendo, por tanto que al menos en el caso de las empresas de mayor tamaño el tránsito será mínimo por el rango de trabajadores que se manejan, mientras que en las empresas de menor tamaño se puede esperar un mayor tránsito no observable en este análisis.

Gráfica 2.3

Empleos por tamaño de empleador



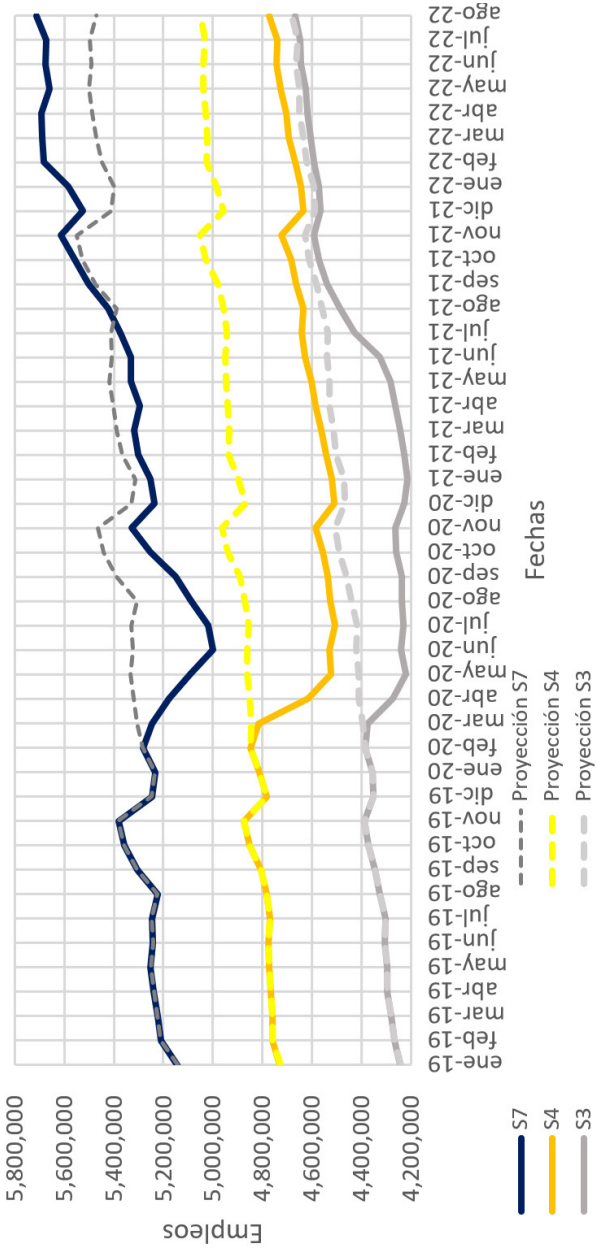
Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

En la Gráfica 2.3, se puede observar que la mayor parte de los puestos de trabajo formales están dados de manera diferenciada por las empresas más grandes (más de mil empleados), seguidas de cerca por empresas entre 51 y 250 trabajadores, y empresas entre 6 y 50 trabajadores. Existe la noción generalizada de que las micro y pequeñas empresas cubren la mayor parte de los puestos de trabajo en México, con lo anterior, es posible ver que la noción sería cierta si se considera que todas las empresas con 250 o menos empleados, sin embargo, no hay que menospreciar el enorme efecto de las empresas muy grandes en los puestos de trabajo que representan en el país. Por lo anterior, guarda sentido tomar el efecto sobre dichas empresas durante la implementación de políticas públicas vinculadas a las condiciones laborales generalizadas.

Haciendo referencia a S7, S4 y S3, siendo los grupos empresariales que agrupan a la mayor cantidad de empleados, se identificaron comportamientos muy diferenciados en su proceso de afectación y adaptación a la pandemia.

Gráfica 2.4

Evolución de empleos en empresas S7, S4 y S3



Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

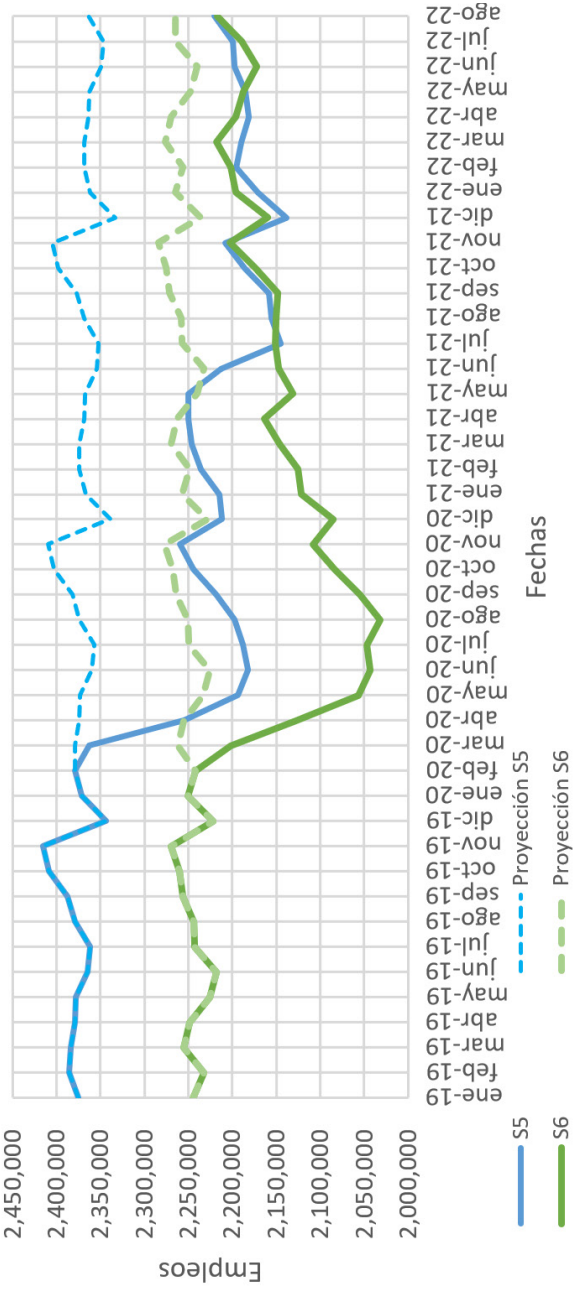
Para las empresas más grandes, la mayor afectación se dio alrededor de junio del 2020, recuperándose con rapidez hasta noviembre de 2020, manteniéndose cerca de su nivel proyectado hasta superar ampliamente a inicios del 2022. En contraposición, las empresas medianas (S4), no han recuperado su nivel previo a la pandemia ni se acercan a alcanzar su nivel proyectado para el periodo, implicando que este tipo de empresa tuvo una afectación en el largo plazo.

Un escenario interesante se encuentra para las empresas moderadamente pequeñas (S3), que tuvieron una disminución de empleos dentro de dicho rango, pero recuperándose completamente para inicios del 2022 y continuando con su nivel proyectado. Todo lo anterior implica un beneficio en el crecimiento final de las empresas grandes en detrimento de la masa laboral de las empresas medianas y moderadamente pequeñas.

En términos de las empresas moderadamente grandes (S5 y S6), existen evoluciones claramente diferenciadas. S6 con una recuperación bastante lenta, no sólo no alcanzando los niveles proyectados, sino manteniéndose lejos de los niveles previos a la pandemia, mientras que S6 parece ir empeorando y alejándose cada vez más del valor proyectado y a los valores alcanzados durante el 2019.

Gráfica 2.5

Evolución de empleos en empresas S5 y S6



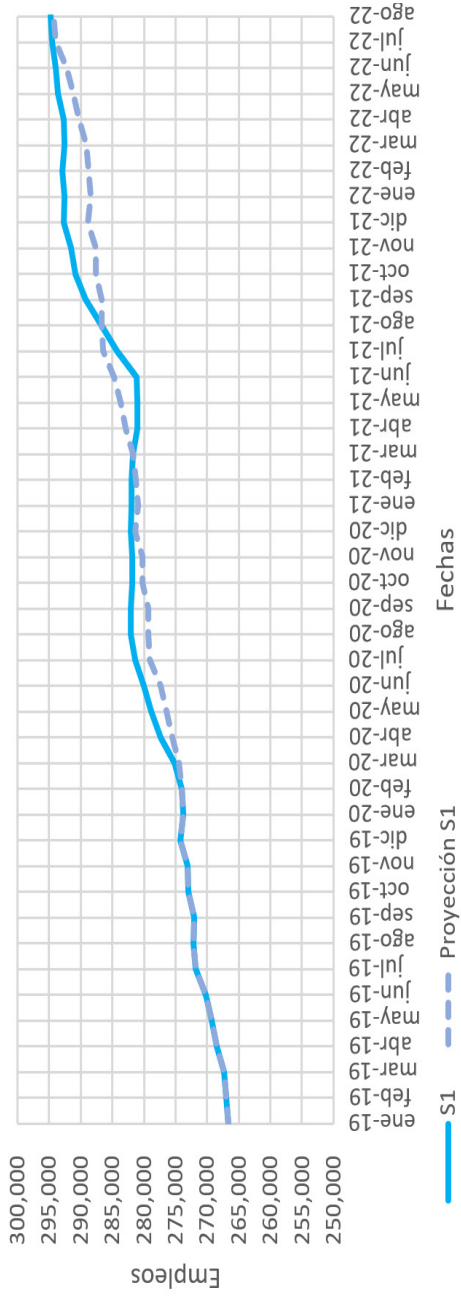
Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

Dado lo anterior, el comportamiento del rango S5 y S6 se convierten en indistinguibles el uno del otro, alcanzando estabilidad desde mediados del 2021, y sin tendencias claras de recuperación más allá de esos niveles.

En términos de las microempresas y emprendimientos individuales, se percibe un crecimiento sostenido durante todo el periodo.

Gráfica 2.6

Evolución de empleos en empresas S1



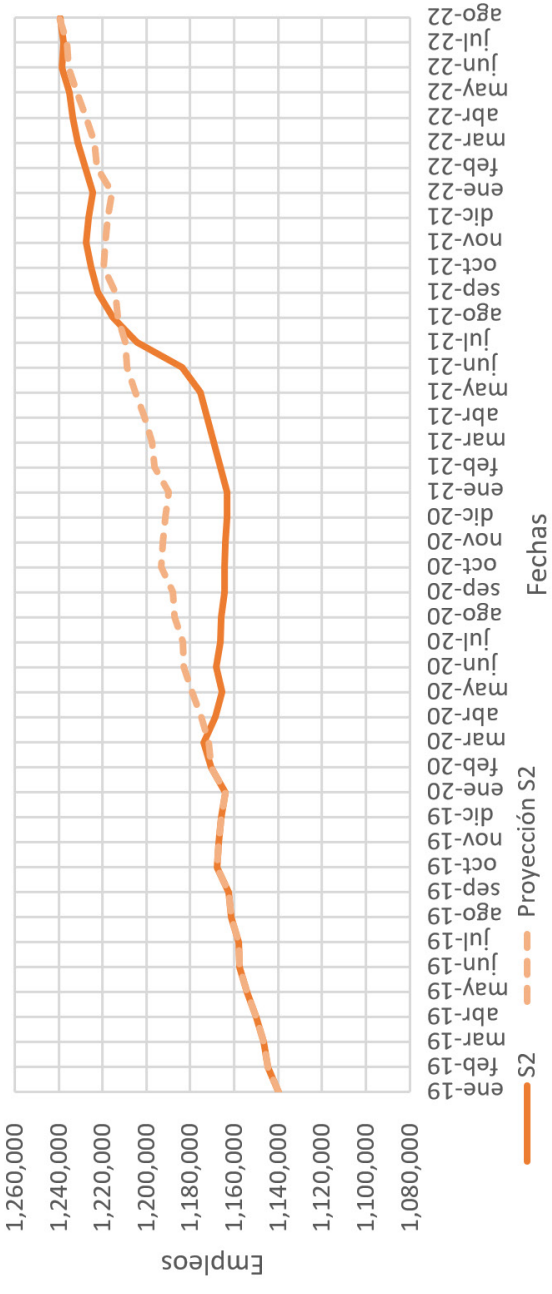
Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

En el caso de los emprendimientos unipersonales, se acelera su creación por efectos de la pandemia por sobre los niveles proyectados, sólo con excepción de mediados del 2021, siendo que, a la fecha de agosto 2022, se alcanza y mantiene el nivel proyectado previo a la pandemia.

Este es un caso que se considera vinculado al caso S2, pues esa disminución a mediados de 2021 podría deberse al crecimiento de un emprendimiento unipersonal y a la inclusión de nuevos miembros, convirtiéndose en S2.

Gráfica 2.7

Evolución de empleos en empresas S2



Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

Por su parte, el rango S2 se ve reducido durante la primera parte de la pandemia, acelerándose rápidamente a mediados del 2021. Si bien no se puede establecer una relación causalidad entre ambas evoluciones debido a la naturaleza de la información manejada, parece una evolución natural en el mediano plazo para los emprendedores buscar crecer sus negocios.

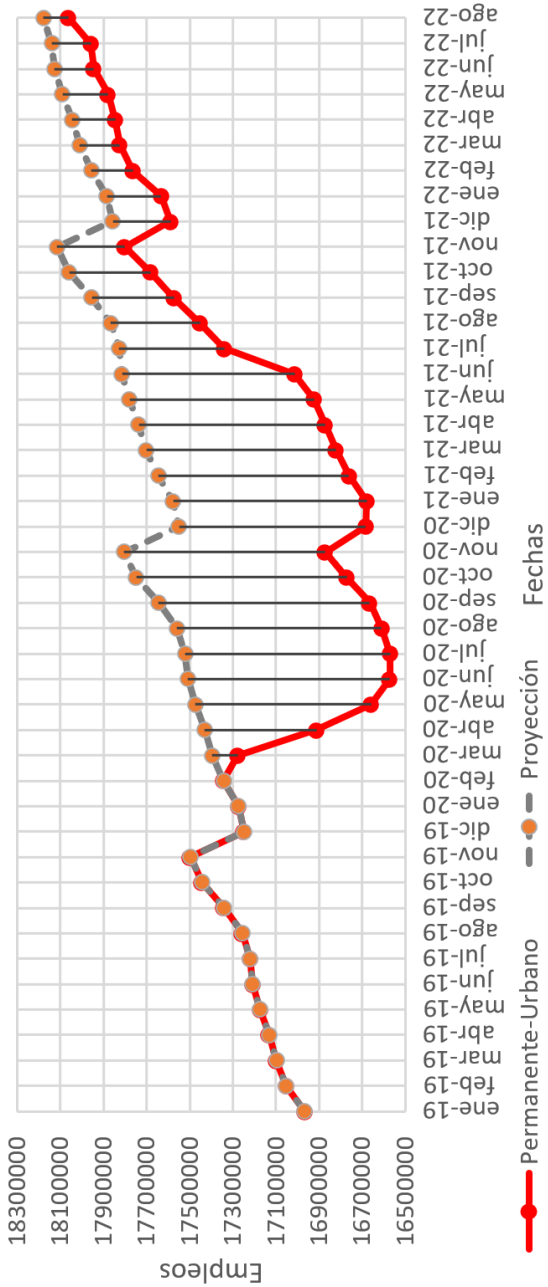
Empleo urbano y de campo

Mientras que el empleo urbano en su mayoría fue catalogado como empleo no esencial, limitando las relaciones laborales en cierto punto de la pandemia, también se esperaba que el teletrabajo y la implementación de medidas de control dentro de las empresas permitiera el retorno a las actividades de manera eficiente, mientras que en el trabajo de campo, se vivió el apoyo constante de gobierno federal, así como la clasificación como trabajo esencial de estos rubros, se espera tengan un comportamiento diferenciado y clarificador de las dinámicas del empleo.

En términos del empleo urbano, se denotan diferencias entre el empleo urbano permanente y el eventual. Mientras que en el empleo urbano permanente se encuentra una rápida pérdida de empleos con su peor nivel en junio del 2020, se vislumbra una recuperación acelerada para inicios del 2022, mientras que para el empleo urbano eventual, éste se vio fuertemente afectado por la pandemia, sin percibirse mejoría en el periodo analizado.

Gráfica 2.8

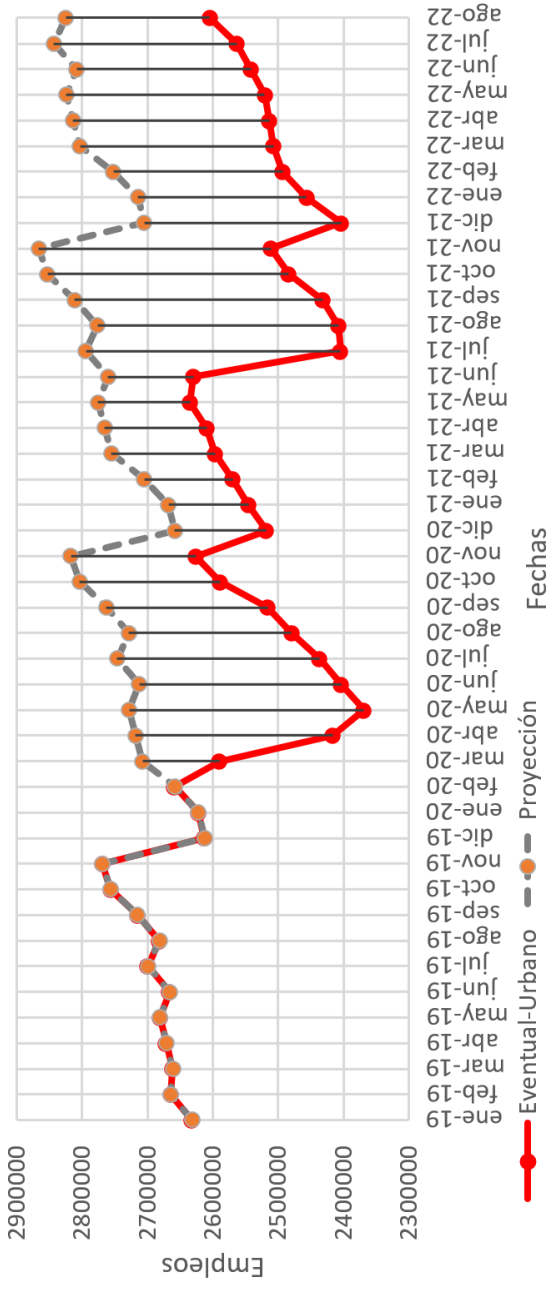
Permanente Urbano, Proyectado *vs.* Real



Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

Gráfica 2.9

Eventual Urbano, Proyectado *vs.* Real



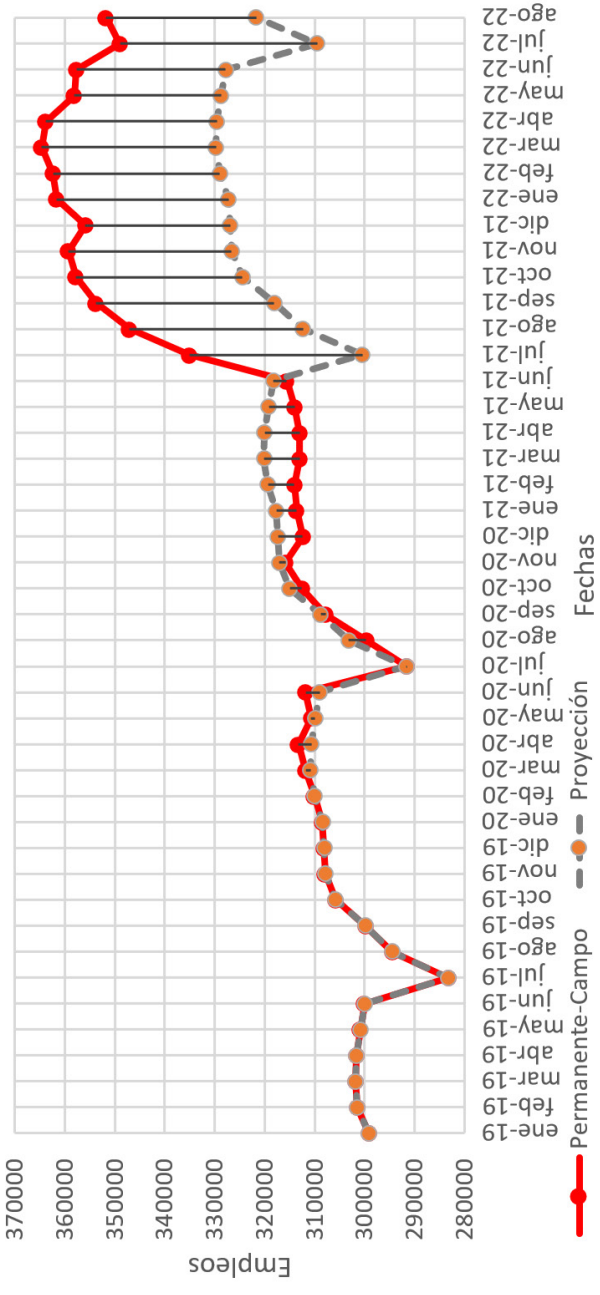
Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

Es por lo anterior que se puede concluir que el sistema ha priorizado la recuperación de empleo permanente urbano por sobre el eventual urbano, sin embargo, es importante notar que el nivel en que se maneja el empleo permanente en la zona urbana es casi 7 veces mayor que el empleo eventual. Se encontró una relación muy fuerte entre la Gráfica 2.1 y la Gráfica 2.8, debido a que el empleo formal urbano representa un gran porcentaje del empleo formal en el país.

En términos del empleo de campo, las diferencias entre eventual y permanente llaman mucho la atención. El empleo permanente no se ve apenas afectado por la pandemia al inicio, generando una ligera reducción del empleo en referencia a lo proyectado a inicios del 2021, pero a partir de ahí se incrementa hasta alrededor de 12.8% arriba de lo proyectado para julio del 2022. Lo que contrasta con el trabajo eventual que en sus temporadas altas se ve reducido en sus picos desde la aparición de la pandemia.

Gráfica 2.10

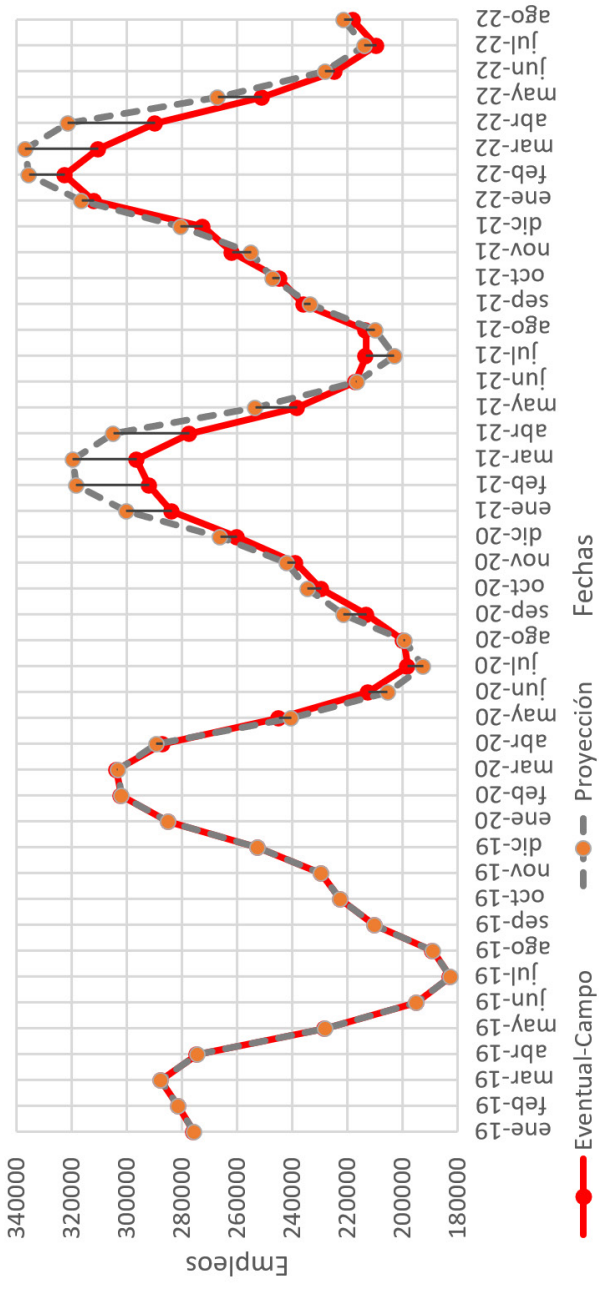
Permanente de Campo, Proyectado *vs.* Real



Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

Gráfica 2.11

Eventual de Campo, Proyectado *vs.* Real



Fuente: Elaboración propia con datos de datos abiertos del Instituto Mexicano del Seguro Social, en el rubro de Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS, 2022).

Es importante hacer notar que el nivel de empleo eventual y permanente en el campo se encuentra bastante igualado, por lo anterior es sorprendente el nivel de aumento sostenido en el empleo permanente de campo.

Análisis y conclusiones

En términos generales, se puede concluir que el nivel de empleo en la República Mexicana se ha recuperado muy bien a fechas de agosto 2022, alcanzando no sólo los niveles previos a la implementación de medidas sanitarias aplicadas por covid-19, sino alcanzando prácticamente los niveles proyectados, implicando que en términos del nivel de empleos el efecto no fue duradero. Existen claros ganadores en este proceso, siendo los negocios muy grandes (más de 1,000 empleados), quienes no sólo recuperaron rápidamente su nivel de empleados previo a la pandemia, sino que además crecieron por encima de lo proyectado, captando capital humano posterior a su recuperación en 2021. Otro de los grupos ganadores es el de emprendedores unipersonales y microempresas, evolucionando por encima de lo esperado para sus respectivos niveles, aunque decir ganadores podría ser subjetivo, pues es probable que dichas personas tuvieran que emprender al perder su empleo en alguna de las empresas afectadas.

En las empresas con tamaño intermedio, se establece que sólo las empresas moderadamente pequeñas (S3) recuperaron los niveles proyectados previo a la pandemia de un modo un poco lento, siendo todos los otros casos intermedios aquellos que redujeron fuertemente su expectativa de masa laboral contratada. Recordando que, dada la naturaleza de los datos, no es posible dar seguimiento puntual a las empresas, es posible que dicho efecto se diera por el tránsito de algunas empresas medianas a empresas moderadamente pequeñas, generando este mencionado incremento.

En términos de empleo urbano, el empleo permanente ha recuperado, desde mediados del 2021, niveles superiores a los presentados previo a la pandemia y se acerca a los niveles proyectados para finales del 2022, siendo el gran perdedor el empleo eventual, que no

presenta mejora en todo el periodo analizado, describiendo una afectación en el nivel de empleo a largo plazo.

En el empleo de campo, llama la atención el cambio estructural presentado a mediados del año 2021, manteniendo niveles de empleo muy por encima de los proyectados y con un nivel sostenido a través del tiempo.

En suma, se presenta un escenario positivo para las empresas mexicanas en términos de recuperación de capital humano, con retos específicos para las empresas medianas. La tendencia plantea la conveniencia de apoyar a las microempresas existentes para afianzar su evolución y desarrollo, así como estrategias para revitalizar la inclusión de personal capacitado en las empresas medianas.

Como trabajo futuro y continuación directa de este estudio, como un tema de interés para futuras aplicaciones de esta metodología, queda el estudio del efecto de los incrementos sobre el salario mínimo cercanos al 20% en el nivel de empleo en tiempos de pandemia. Esto debido a que en México se ha dado una combinación poco común de recuperación en niveles de empleo, fortalecimiento de la moneda nacional y proceso inflacionario acelerado.

Referencias bibliográficas

Alon T., *et al*. (2022). Macroeconomic effects of COVID-19 across the world income distribution. En *IMF Economic Review,* 1-49.

Bhalerao, *et al*. (2022). Impact of COVID-19 on small and medium enterprises. En *Asian Journal of Management*, 13(2), 115-119.

Carrillo, *et al*. (2022). COVID-19 and industrial resilience in the Global South. A case study on the auto parts sector in Mexico. En *International Journal of Automotive Technology and Management,* (1), 82-105.

Castro, *et al*. (2022). Efecto de las variables macroeconómicas en los índices de morosidad de los bancos en México, durante el periodo covid-19 versus el periodo previo. En *RAN-Revista Academia & Negocios*, 8(1), 55-70.

Castro, J. A. M., *et al*. (2022). Probabilidad de aumento de morosidad bancaria en México, antes y durante la pandemia de covid-19. En *Revista del Centro de Investigación de la Universidad la Salle*, 15(57), 185-226.

Gaxiola, *et al*. (2022). Impacto socioeconómico del covid-19 en las empresas restauranteras, de Guasave, Sinaloa, México. En *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 1043-1065.

Hannan, *et al*. (2022). Mexico needs a fiscal twist: Response to COVID-19 and beyond. En *International Economics*, 169, 175-190.

Hoehn-Velasco, *et al*. (2022). The impact of the COVID-19 recession on Mexican households: Evidence from employment and time use for men, women, and children. En *Review of Economics of the Household*, 20(3), 763-797.

Huang, *et al*. (2022). Micro-and Small-Sized Enterprises' Sustainability-Oriented Innovation for COVID-19. En *Sustainability*, 14(12), 7521.

Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). (4 de diciembre de 2022). *Puestos de trabajo registrados por los patrones en el Instituto Mexicano del Seguro Social y asegurados sin un empleo asociado*. Tomado de http://datos.imss.gob.mx/

López-Vizcarra, *et al*. (2022). Recovery of hotel occupancy using risk management of supply chains in the COVID-19 pandemic context at the US–Mexico border. In Crisis Management, Destination Recovery and Sustainability (pp. 183-196). Routledge.

Malo, M. A. (2022). *Empleo y salarios en las micro, pequeñas y medianas empresas.* Una reflexión a partir de los casos de México y la Unión Europea [Employment and wages in the micro, small, and medium enterprises. A reflection upon the cases of Mexico and the European Union] (No. 111863). University Library of Munich, Germany.

Monterrubio, C. (2022). The informal tourism economy, COVID-19 and socioeconomic vulnerability in Mexico. En *Journal of Policy Research in Tourism, Leisure and Events,* 14(1), 20-34.

Organización Mundial de la Salud (OMS). (11 de marzo 2022a). *La OMS caracteriza a covid-19 como una pandemia.* Suiza: OMS. Tomado de https://www.paho.org/es/noticias/11-3-2020-oms-caracteriza-COVID-19-como-pandemia

Organización Mundial de la Salud (OMS). (27 de abril 2022b). *Covid-19: cronología de la actuación de la OMS*. Suiza: OMS. Tomado de https://www.who.int/es/news/item/27-04-2020-who-timeline---COVID-19

Organización Mundial de la Salud (OMS). (4 de diciembre de 2022). *Alocución de apertura del Director General de la OMS en la rueda de prensa sobre la covid-19 celebrada el 11 de marzo de 2020*. Suiza: OMS. Tomado de https://www.who.int/es/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-COVID-19---11-march-2020

Sánchez, *et al*. (2022). Prioritizing public investment in agriculture for post-COVID-19 recovery: A sectoral ranking for Mexico. Food Policy, 109, 102251.

Secretaria de Salud (SS), Gobierno de México. (4 de diciembre de 2022). *Comunicado Técnico Diario | Información internacional y nacional sobre nuevo coronavirus con corte al 15 de marzo de 2020.* Tomado de https://coronavirus.gob.mx/2020/03/15/conferencia-15-de-marzo/

Valderrey, *et al*. (2022). *National competitiveness and response to COVID-19: the political factor in Mexico and Brazil*. The Competitiveness of Nations 1: Navigating the US–China Trade War and the COVID-19 Global Pandemic, 211-228.

Villanueva, L., y Jiang, X. (2022). Export collapse and employment effects during the COVID-19 crisis in Mexico. Problemas del Desarrollo. En *Revista Latinoamericana de Economía*, 53(210).

Capítulo 3

Repercusiones económicas de la pandemia de covid-19 en las empresas: Un análisis diferenciado por tamaño de empresa

Karina Orozco-Rocha
César González González
Omar Alejandro Pérez Cruz

Introducción

Desde la aparición de los primeros casos de covid-19, la vida de las personas, empresas y sociedad se vieron transformadas. La pandemia trascendió el ámbito de la salud, permeando la actividad económica con afectaciones que aún son visibles a meses de la crisis coyuntural sanitaria. Tanto en México como a nivel internacional todas las empresas se vieron afectadas; sin embargo, se ha documentado que las de menor tamaño, las informales y aquellas con acceso limitado al crédito resultaron ser las más afectadas (World Bank, 2022). Las afectaciones van desde reducción de ingresos, falta de liquidez para pagar los salarios, dificultad para mantener sus actividades, reducción de personal y en muchas ocasiones el cierre de la empresa. Al inicio de la pandemia, la CEPAL estimaba que cerrarán más de 2.7 millones de empresas formales en la región, con

una pérdida de 8.5 millones de puestos de trabajo (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2020). Además, la CEPAL (2020) estimaba que 20.7% de las microempresas podrían cerrar como consecuencia de la crisis, lo mismo que el 7.1% de las pequeñas empresas, 2.8% de las medianas y 0.6% de las empresas grandes.

En países emergentes como México, las empresas no contaban con las reservas de efectivo para hacer frente a una crisis tan prolongada, y que en su mayoría no llegaban a dos meses (World Bank, 2022), tiempo insuficiente para el periodo crítico de la pandemia de covid-19.

Desde el punto de vista macroeconómico, las empresas en México enfrentan la pandemia con un escenario previo desfavorable debido al nulo crecimiento económico en 2019; pues, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) fue de -0.1 por ciento respecto al año anterior (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2022). De hecho, México fue uno de los países con una mayor caída del PIB durante el año más crítico de la pandemia del covid-19, al registrar un descenso del 8.3% en 2020; cifra que contrasta con las de la región de América Latina y el Caribe, y del conjunto de Economías Emergentes y en Desarrollo (EMDEs), que mostraron retrocesos del 6.4 y 1.6 por ciento, respectivamente (Banco Mundial, 2022). En contraste, la recuperación de México fue menor en comparación con dichas regiones en el 2021, pues creció 4.8 por ciento, mientras que la región de América Latina y el Caribe creció 6.7 por ciento, y las EMDEs 6.6 por ciento (Banco Mundial, 2022). Lo que hace suponer que los efectos de la pandemia de covid-19 y sus secuelas han sido mayor entre las empresas de México, en relación con las empresas de otros países de América Latina y de las EMDEs.

Bajo este contexto, se ha desarrollado evidencia sobre el impacto de la crisis del covid en las empresas, una parte importante se centra en las empresas micro, pequeñas y medianas para el caso de España, Perú, Argentina, por mencionar algunos casos (Bandrés *et al.*, 2021; Bejarano, *et al.*, 2021; Colina-Ysea *et al.*, 2021; Bargados,

2021), en los cuales se reconoce la importancia de la adaptabilidad organizacional de las empresas para hacer frente a los momentos de incertidumbre e inestabilidad económica. En el caso de México, las investigaciones se han centrado en las afectaciones de sectores específicos y en determinadas ciudades del país. Hernández y Ramírez, (2022), destacan que en mayor medida las actividades del sector terciario fueron las más afectadas por considerarse no esenciales para la subsistencia de la población, a diferencia de las actividades del sector primario, pues en su mayoría son consideradas esenciales para la subsistencia de la sociedad. Por su parte, Pinargote y Loor (2021) y Rivas *et al*. (2022), destacaron que el sector turístico y en especial la rama hotelera fueron los mayores afectados durante la pandemia del covid-19, el impacto económico y ante la dificultad para obtener recursos económicos para sobrellevar la crisis, cabe destacar que dichos efectos fueron similares a nivel internacional. Ante la emergencia sanitaria, Martínez (2021) reportó que un elevado porcentaje de las empresas de servicios, manufactura y comercio reportaron afectaciones en sus ingresos; estos hallazgos coinciden con los de Bejarano *et al*. (2021), quienes examinaron en la zona metropolitana de Aguascalientes los cierres temporales y la reducción del personal ocupado en las empresas.

Con el fin de profundizar en el tema económico y la covid-19, en este trabajo se propone hacer un recuento de las condiciones y principales afectaciones económicas de la pandemia de covid-19 en la vida de las empresas de México, diferenciando el análisis por tamaño de empresa y con un seguimiento desde abril del 2020 a febrero del 2021. Se parte del supuesto de que las empresas fueron afectadas de manera diferente según su tamaño, dado que las características de las empresas condicionan la capacidad de respuesta ante las condiciones desfavorables que la pandemia presenta.

El trabajo se encuentra integrado por tres secciones. La primera da cuenta de la evolución de la pandemia desde la perspectiva de las empresas; posteriormente se describen los aspectos metodológicos para aproximarnos a los impactos de la pandemia en las empre-

sas. En la tercera sección, se presentan los resultados obtenidos a partir de un comparativo entre tamaño de empresas. Finalmente, se realiza una reflexión final de las secuelas que podrían permanecer aún en los meses posteriores.

Evolución de la pandemia, economía y situación empresarial

El año 2020 significó un choque fuerte y sin precedentes para la economía mundial, incluida la de México. Tal situación tuvo momentos diferentes a lo largo del 2020 y 2021, por lo cual en esta sección abordaremos la evolución de la situación económica de México en dichos años, al mismo tiempo que se pretende documentar algunas acciones relacionadas con la actividad de las empresas.

Los primeros casos de pacientes infectados por covid-19 se registraron a finales de febrero del 2020. Para finales de marzo las autoridades mexicanas declararon diversas acciones extraordinarias para mitigar y contener la pandemia del virus SARS-CoV2. Las más importantes fue la declaratoria de actividades económicas esenciales y no esenciales, tal división permitía sólo a las empresas con actividades esenciales la continuidad de sus funciones. Entre las actividades esenciales figuran aquellas relacionadas con: a) la atención directa de la emergencia sanitaria, como toda la rama médica y de salud pública y privada; b) las involucradas en seguridad y protección de la población, de impartición de justicia, de defensa nacional, y actividades legislativas; c) los sectores claves para el funcionamiento económico como el financiero, suministro de combustible y energía, servicios públicos, comunicaciones y transportes, los sectores relacionados con la producción de alimentos, entre otros; d) los relacionados con el funcionamiento de los programas sociales del gobierno y, e) los relacionados con la conservación y mantenimiento de infraestructura pública clave para el funcionamiento del resto de las actividades (agua potable, electricidad, combustibles, transporte público, infraestructura de salud de primer nivel) (Salud, 2020).

Adicionalmente, se exhortó a la población a resguardarse por un mes, del 30 de marzo al 30 de abril del 2020, a limitar su movilidad en espacios ajenos a sus domicilios. En particular, se declaró un resguardo domiciliario estricto a la población vulnerable al covid-19, como las personas adultas mayores (de 60 años y más), a las mujeres embarazadas o de puerperio inmediato, las personas con enfermedades crónicas como hipertensión arterial, diabetes, enfermedades cardíacas o pulmonares, inmunosupresión, hepatitis o con insuficiencia renal (Salud, 2020).

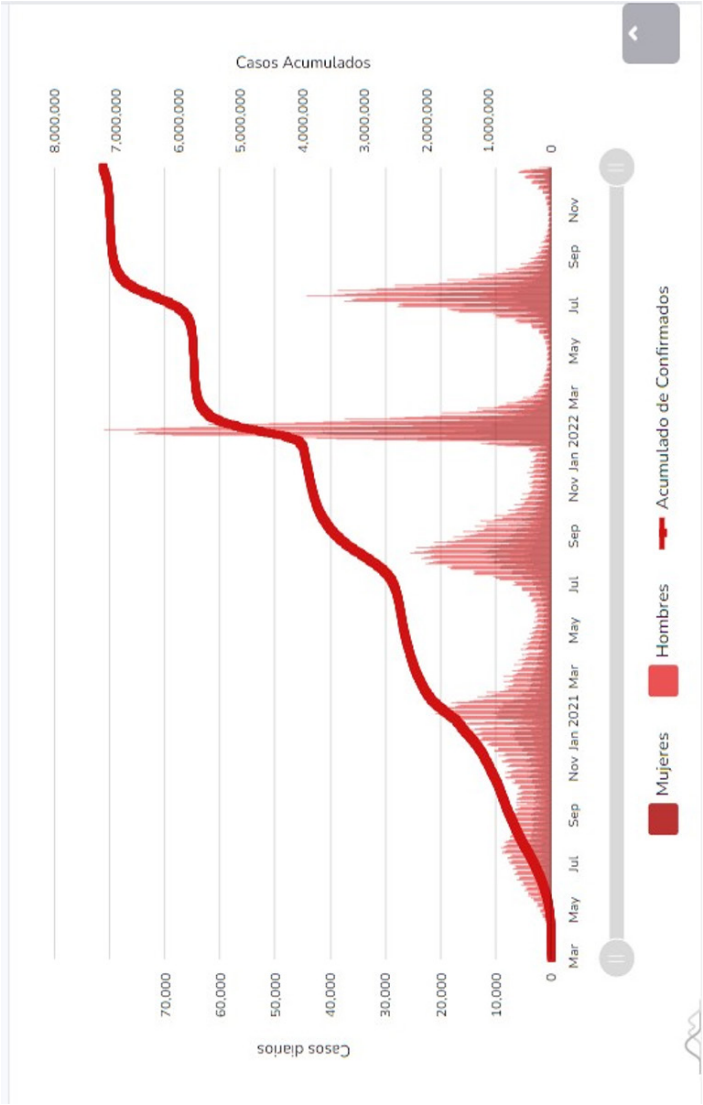
Una vez concluido el plazo decretado, es decir, a inicios de mayo del 2020, se realizaron ajustes y gradualmente se fueron relajando las medidas de restricción de movilidad y la incorporación de las actividades económicas a su funcionamiento. Estas últimas en algunos casos con aforos limitados de personal ocupado o de clientes.

Sin embargo, como se puede observar en las siguientes imágenes la pandemia no se logró controlar, pues es posible observar las diferentes olas o picos en los que mayor número de casos confirmados se han tenido desde inicio de la pandemia y hasta el 2022.

En la imagen 3.1 se muestran los casos positivos confirmados de covid-19, en la cual se observa que el pico de la primera ola ocurre a mediados de julio del 2020, el pico de la segunda ola ocurre en enero del 2021, mientras que el tercer pico ocurre a inicios de agosto del 2021, en estos dos últimos el número de casos supera casi el doble a los observados en la primera ola. Posteriormente, el pico de la cuarta ola ocurre en enero del 2022, y para mediados de julio del 2022 se presenta el pico de la quinta ola. Las diferencias entre las olas de casos confirmados es que la primera fue de menor magnitud, pero con mayor duración (podríamos decir de forma platicúrtica), mientras que las últimas han registrado mayores casos, pero en un periodo más corto de tiempo (de forma leptocúrtica).

Imagen 3.1

Casos confirmados (Casos diarios por género y acumulados nacional)

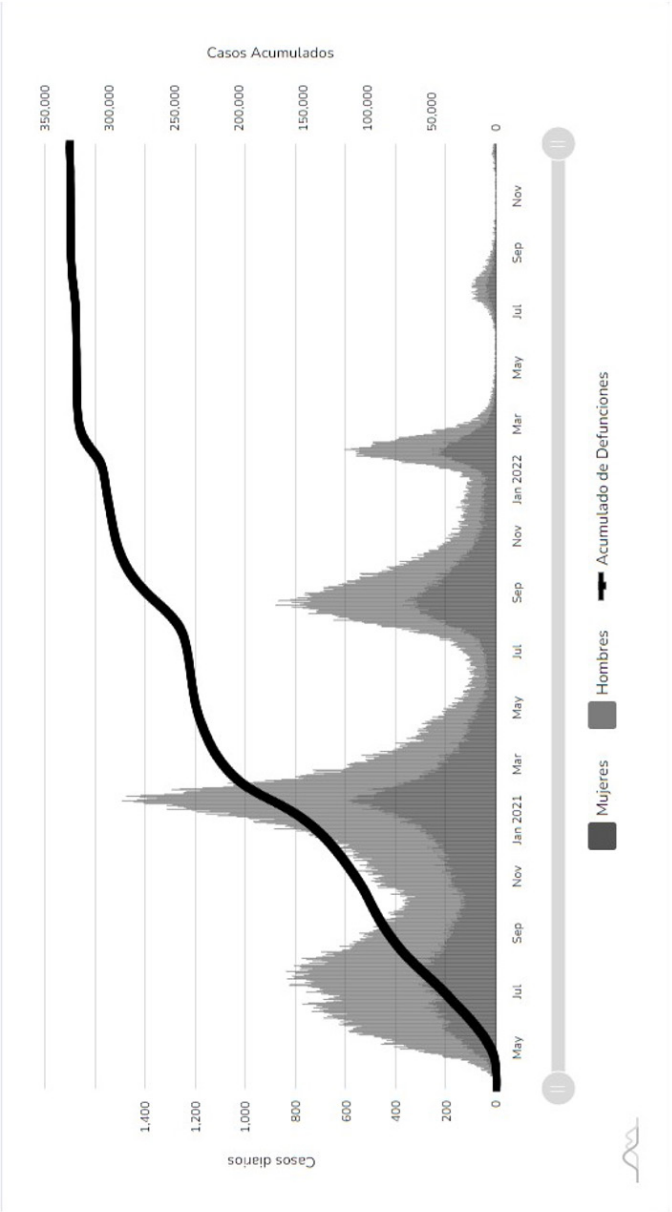


Fuente: Elaboración CONACYT – CentroGeo – GeoInt – DataLab (2020). COVID-19 México. https://datos.COVID-19.conacyt.mx/#COMNac Consultado el 28 de diciembre de 2022.

A pesar de dichas diferencias en las olas que podría sugerir que las últimas olas han sido de mayor magnitud, queremos resaltar y sin pretender profundizar en dicho tema, que la evolución del virus se refleja en el número de defunciones. Pues, a pesar de que la primera ola fue más pequeña en magnitud que las últimas, la gravedad o letalidad se observó a inicios de la pandemia, cuando el virus era más mortal para los seres humanos y la inexistencia de vacunas que les inmunizara. Por ello, en la imagen 3.2, se observa que en las primeras dos olas se registró un mayor número de defunciones. Este dato es importante porque justamente el presente estudio se centra en dicho periodo, entre abril del 2020 y febrero del 2021, en el cual se observaron los mayores efectos del covid-19 en la población combinado con las acciones gubernamentales más estrictas para contener la pandemia.

Imagen 3.2

Defunciones por covid-19 (Casos diarios por género y acumulados nacional)

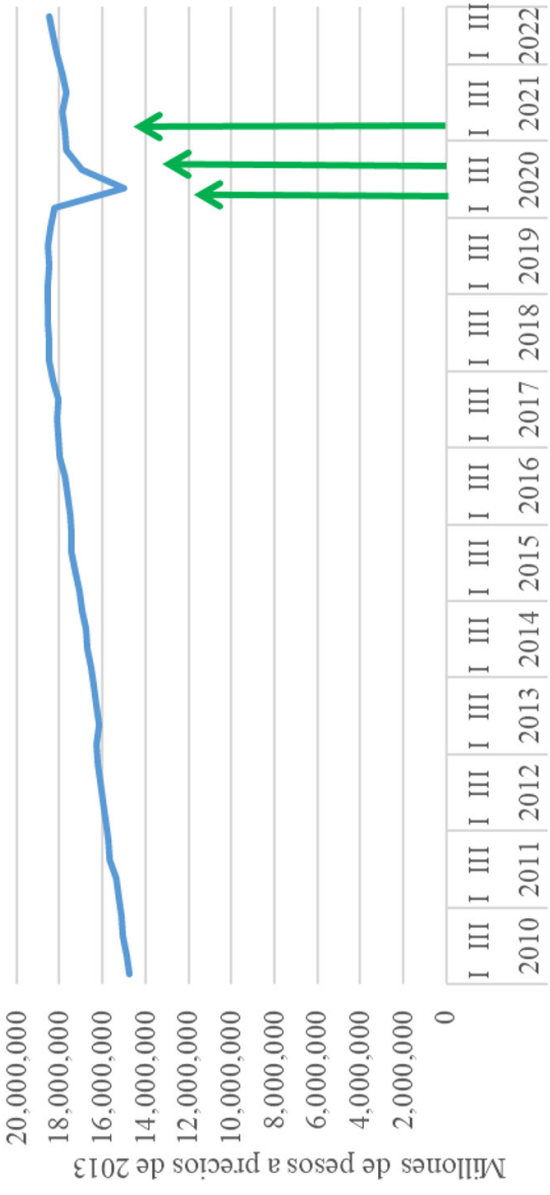


Fuente: Elaboración CONACYT – CentroGeo – GeoInt – DataLab (2020). COVID-19 México. https://datos.COVID-19.conacyt.mx/#COMNac Consultado el 28 de diciembre de 2022.

Bajo el contexto descrito anteriormente, queremos ilustrar las repercusiones económicas reflejadas en dos grandes indicadores macroeconómicos como el Producto Interno Bruto (PIB) y en la tasa de desocupación. En la Gráfica 3.1, se muestra el PIB a precios constantes. Se puede observar una tendencia creciente desde el 2010 y hasta 2017, en 2018 mostró una desaceleración, y para finales del 2019 presentó una ligera caída que se agudizó ante la llegada de la pandemia. Además, en los dos primeros trimestres del 2020 se registraron caídas pronunciadas del PIB. Es a partir del tercer trimestre del 2021 que se han registrado ligeros incrementos en el PIB real, pero no han sido suficientes para recuperar el nivel observado en 2018. Lo cual nos hace suponer que las empresas mexicanas recibieron la pandemia ante un panorama de escaso crecimiento económico en el 2019 y se vieron seriamente comprometidas ante un escenario de crisis económica global.

Gráfica 3.1

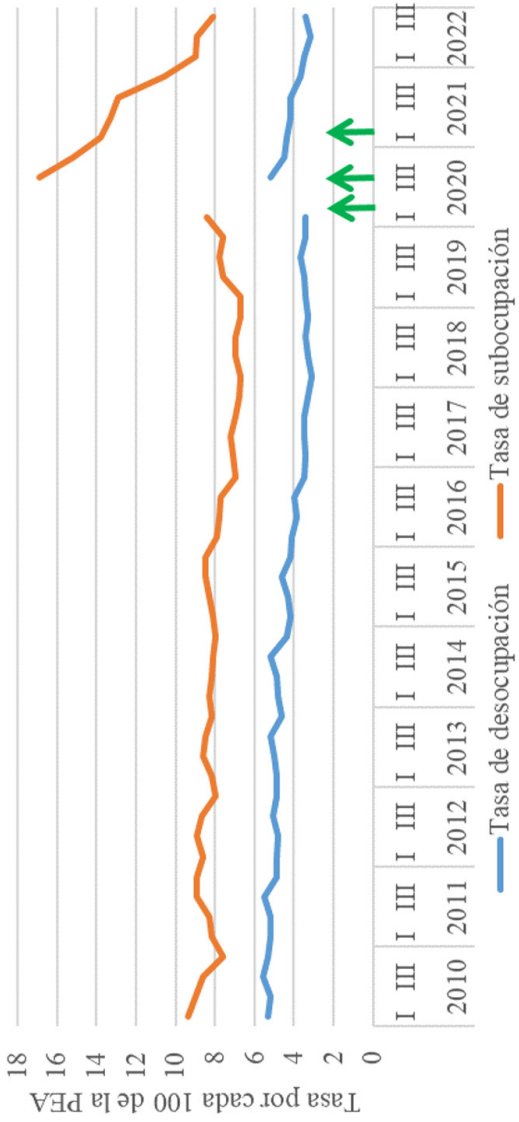
PIB real de México 2010 a 2022


Millones de pesos a precios de 2013
20,000,000
18,000,000
16,000,000
14,000,000
12,000,000
10,000,000
8,000,000
6,000,000
4,000,000
2,000,000
0
I III I III I III

Lo anterior se ve reforzado con la información relacionada al empleo. Pues las tasas de desocupación y subocupación laboral mostraban tendencias decrecientes entre 2012 a 2017, para mostrar un ligero estancamiento en 2018 y un repunte en 2019, como se puede observar en la Gráfica 2.1. Cabe precisar que, por la pandemia, el levantamiento del segundo trimestre del 2020 no se llevó a cabo, de ahí que se observen las líneas discontinuas en dicho periodo. A pesar de ello, el dato del tercer trimestre del 2020 da una idea muy cercana de lo que significaron las medidas tomadas por las autoridades sanitarias referente a las restricciones de movilidad y de la clasificación de actividades esenciales y no esenciales. Pues, como se observa en la Gráfica 3.2, la tasa de desocupación se incrementó de 4% a 6%. En cuanto a la tasa de subocupación, que se refiere a la población ocupada que tiene necesidad y disponibilidad de trabajar por más tiempo al que tiene en su actual jornada laboral, éstas pasaron de 8 a 17% en tan sólo un trimestre de 2020, las altas tasas de subocupación pueden explicarse en parte por las estrategias que siguieron algunas empresas para no recortar personas, y que optaron por recortar las jornadas laborales de su planta productiva, es hasta finales del 2022 cuando se comienzan a observar los niveles previos a la pandemia.

Gráfica 3.2

Tasa de desocupación y subocupación laboral en México, 2010 a 2022



Nota: Las flechas verdes indican los tres periodos de información de la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por Covid-19 en las Empresas (ECOVID-IE) que se utilizarán más adelante.
Fuente: Elaboración INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Ahora bien, pasando al punto de vista empresarial durante la covid-19, las empresas registraron importantes caídas en sus ventas, ingresos y por ende de sus ganancias al mantener en curso sus costos fijos; incluso en la mayoría de los casos, los costos de las empresas aumentaron para satisfacer los criterios sanitarios impuestos por las autoridades de salud, por lo que mostraron dificultades en la permanencia de sus actividades productivas enfrentándose ante la disyuntiva de cierre temporal, permanente y/o en un aumento de las deudas. Si bien el impacto de la pandemia fue generalizado en las empresas, este resultó más agudo en las micros, pequeñas y medianas empresas (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2020). Esto cobra importancia si se considera que en México estos tamaños de empresas constituyen el 99% del total (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2020a).

De acuerdo con la CEPAL (2020), algunas medidas adoptadas para reducir el impacto de la pandemia en las empresas de la región, fueron: facilitar el acceso al crédito con flexibilidad en las condiciones del mismo; proveer liquidez para hacer frente de pagos en el corto plazo, ya sea postergando las fechas de vencimiento o renegociación del mismo; mediante ayudas directas como subsidios; mitigar la pérdida de empleos mediante subsidio al empleo (salarios y aportaciones patronales), reducción de jornadas laborales y flexibilización laboral (*home office*). En México, las medidas mayormente adoptadas se enfocaron a dar liquidez y acceso al crédito, seguidas por las ayudas directas (CEPAL, 2020); como la Secretaría de Economía del Gobierno Federal (Secretaría de Economía, 2020).

Además, se observaron mecanismos durante la "nueva normalidad" como ventas en línea, la entrega a domicilio, una mezcla entre la presencialidad y entrega a domicilio que variaba según el sector y tamaño de las empresas, pero que sin duda puso en marcha el talento gerencial y empresarial para adaptarse y realizar cambios durante un periodo de crisis y de alta incertidumbre.

Finalmente cabe mencionar que la estructura productiva es heterogénea entre empresas en México. De acuerdo con datos censa-

les previos a la pandemia, los micronegocios (0 a 10 personas ocupadas) representó el 95.0%, seguido los establecimientos pequeños (11 a 50 personas) y medianos (51 a 250 personas) con 4.8%, mientras las grandes empresas (más de 250 personas) representa el 0.8%. Sin embargo, las grandes empresas concentran cerca del 50% de los ingresos, mientras que las micros registran el 16.1%. En lo referente a personal ocupado, las grandes empresas concentran el 31.6%, las medianas y pequeñas empresas el 30.6% y las micro el 37.8% (INEGI, 2020a). Otra característica por destacar es que el 73.0% de las empresas grandes tienen más de 10 años en operación, situación que va descendiendo conforme decrece el tamaño de las empresas, pues sólo el 38.4% de las micros tienen más de 10 años en operación (INEGI, 2020b). Además, se sabe que las empresas de mayor tamaño acceden a financiamiento y capacitan a su personal ocupado en mayor proporción que las empresas de menor tamaño (INEGI, 2020c). Por lo anterior, resulta de interés examinar las repercusiones económicas de la pandemia en las empresas según su tamaño, pues cada una de ellas tiene particularidades que merece dar cuenta de ellas durante el periodo más crítico de la pandemia.

Metodología

Para cumplir con el objetivo propuesto se utilizan datos de la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La cual es representativa a nivel nacional y por tamaño de empresa. La clasificación de tamaño de empresa se basa en el número de personal ocupado: Micro con 1 a 10, Pequeñas y Medianas (MiPymes) con 11 a 100, y Grandes con 101 y más personal ocupado (INEGI, 2020b, d).

La población objetivo fueron todas las empresas que realizan actividades económicas, con instalaciones fijas en México, y que pertenecen al sector industrial, comercio y servicios. Se excluyen las actividades de agricultura, cría y explotación de animales, pesca y acuicultura, además de gobierno (INEGI, 2020d). Para el análisis se tie-

ne un tamaño de muestra de 4,920 empresas. Se realizaron tres levantamientos, en el Tabla 3.1 se muestra el periodo de información correspondiente y el de levantamiento.

Tabla 3.1

Levantamientos de la ECOVID-IE

Rondas	Información correspondiente a	Periodo de levantamiento
Primera	Abril 2020	7 de mayo al 12 de junio de 2020
Segunda	Agosto 2020	1 de septiembre al 16 de octubre de 2020
Tercer	Febrero 2021	1 al 31 de marzo de 2021

Fuente: Elaboración INEGI, 2020d.

Métodos y temas

Se realiza un análisis descriptivo sustentado en tabulados de la ECOVID-IE (INEGI, 2021). En el cual se analiza de manera desagregada por los tres tamaños de empresas (micro, pequeña y mediana, grande) y comparativamente los tres periodos antes mencionados, a partir de los siguientes temas:

- Medidas sanitarias instrumentadas por la empresa.
- Acciones operativas instrumentadas por la empresa.
- Instrumentación de paros técnicos o cierre temporal.
- Afectaciones que presentó la empresa por la contingencia.
- Disminución en las principales variables económicas.
- Apoyos recibidos.
- Políticas necesarias para apoyar a la empresa.

Resultados

Las repercusiones económicas de la pandemia son abordadas en la presente investigación a partir de las medidas sanitarias instrumentadas, las acciones operativas implementadas, el paro técnico que tuvieron que realizar y la afectación que presentaron en el periodo más crítico. Cabe precisar que la información se presenta por tamaño de em-

presa, y para fines prácticos se omiten los totales porque tienen comportamientos muy similares a las microempresas, pues recordemos que representan más del 90 por ciento de las unidades económicas.

Medidas sanitarias

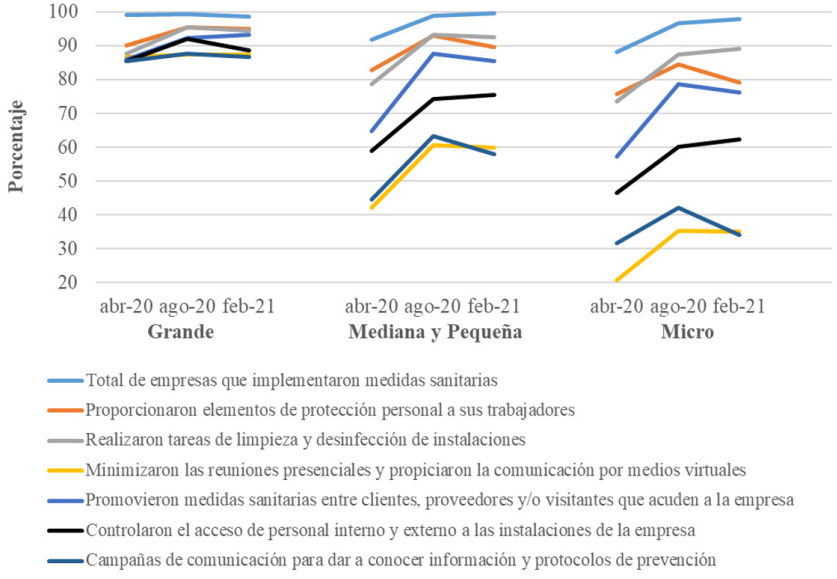
La presencia de los primeros casos de covid-19 en la población mexicana lleva a la declaratoria de suspensión de actividades no esenciales y al confinamiento de la población. Sin embargo, al igual que la población en general, las empresas no estaban preparadas para dar respuesta a las medidas sanitarias instruidas por las autoridades de salud. Lo anterior se comprueba en la Gráfica 3.3, pues el periodo de abril del 2020 es el de menor nivel de medidas sanitarias instrumentadas por las empresas en respuesta a la contingencia; ya para agosto del 2020 las diferentes medidas sanitarias mostraron un incremento en los tres tamaños de empresas analizadas, y para febrero del 2021 muestran un ligero descenso (relajamiento) pero sin alcanzar los niveles observados en abril del 2020.

Al analizar por tamaño de empresas, se observa una relación de mayor instrumentación de medidas sanitarias a mayor tamaño, lo que sugiere que las empresas grandes tienen mayor nivel de respuesta en comparación con las de menor tamaño, pues las primeras se destacan por mantener porcentajes superiores del 80% en todas las medidas analizadas, siendo la más frecuente el proporcionar elementos de protección personal a sus trabajadores, superiores al 90% en las tres observaciones. Y la de menor medida sanitaria instrumentada fue la relacionada a campañas de comunicación para dar a conocer información y protocolos de prevención, con poco más del 85% en los tres periodos. En las empresas de menor tamaño se observa una mayor dispersión en la instrumentación de medidas sanitarias. Por ejemplo, se observa en las MiPymes y Micro que la principal medida sanitaria en abril de 2020 fue la de proporcionar elementos de protección personal a sus trabajadores, pero para el periodo de febrero del 2021 su principal medida fue la de realizar tareas de limpieza y desinfección de instalaciones. Éstas fueron aplicadas entre el 80% y 90% de

las MiPymes, y entre el 70% y 80% de las micro. Las medidas menos aplicadas en estas empresas fueron la de minimizar las reuniones presenciales y propiciar la comunicación por medios virtuales, así como la relacionada a campañas de comunicación, que representaba entre el 50% y el 70% en las MiPymes; y en menor medida entre el 20% y el 40% de las micro.

Gráfica 3.3

Porcentaje de empresas según medidas sanitarias instrumentadas ante la contingencia originada por covid-19 por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas, (ECOVID-IE). Sus tres rondas.

Acciones operativas

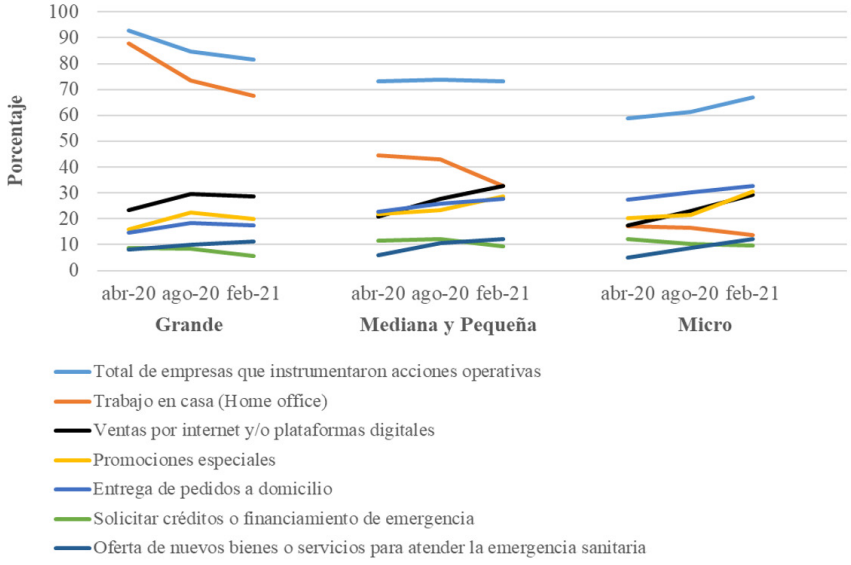
En cuanto a las acciones operativas se observan comportamientos diferenciados entre los tres tamaños de empresas analizadas (Ver Gráfica 3.4). Las acciones operativas incluyen el trabajo en casa, ventas

por internet y/o plataformas digitales, promociones especiales, entregas a domicilio, solicitud de créditos o financiamiento de emergencia y la oferta de nuevos bienes o servicios.

Las grandes empresas se centraron en trabajo en casa (*home office*), pues a inicio de la pandemia más del 90% de ellas aplicaron dicha acción, y conforme se relajaron las restricciones sanitarias dicho porcentaje fue descendiendo a 74.0% y 67.0% en agosto de 2020 y febrero de 2021. El resto de las acciones no superaron el 30% en su aplicación. En el caso de las MiPymes se observa que el trabajo en casa fue la principal acción instrumentada (al igual que las grandes empresas), pero a un nivel mucho menor, que pasó del 44.0% al 33% durante el periodo analizado. En cambio, la principal acción de las microempresas fue la entrega de pedidos a domicilio, la cual mostró un ascenso continuo del 28% al 33% durante el periodo de referencia. Esto puede deberse en parte a la misma estructura operativa de cada tamaño de empresa y giros a los cuales se dedican.

Gráfica 3.4

Porcentaje de empresas según acciones operativas instrumentadas ante la contingencia originada por covid-19 por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas, (ECOVID-IE). Sus tres rondas.

Aunado a lo anterior se observan relativas coincidencias en la segunda acción operativa entre los tres tamaños de empresas, que son las ventas por internet y/o plataformas digitales. En el caso de las Pymes y microempresas se mantuvieron en constante aumento. Mientras las acciones menos empleadas fueron las de solicitar créditos o financiamiento de emergencia y las ofertas de nuevos bienes o servicios para atender la emergencia sanitaria.

Paro técnico o cierre temporal

La declaratoria de actividades esenciales y no esenciales obligó a muchas empresas a un paro técnico o cierre temporal ante la contingen-

cia por la covid-19. En el Tabla 3.2, se observa el porcentaje de empresas según tamaño que registraron paro técnico o cierre temporal. Al inicio de la pandemia, en abril de 2020, las microempresas en mayor proporción tuvieron que realizarlo (60.3%), seguidas por el 51.5% de las MiPymes y en menor medida las grandes empresas, 44.1%. Para los siguientes periodos se observa cómo las grandes empresas regresaron a la actividad en mayor medida que las empresas de menor tamaño. Pues sólo el 8.0% de las grandes empresas registraron paro técnico o cierre temporal en los periodos siguientes, mientras que las MiPymes pasó de 14.7% a 9.7% entre agosto de 2020 y febrero de 2021. Mientras que cerca de una cuarta parte de las microempresas registraron paro técnico o cierre temporal en agosto del 2020, y un 17.0% en febrero de 2021.

Tabla 3.2

Porcentaje de empresas según instrumentación de paros técnicos o cierres temporales ante la contingencia originada por covid-19 por tamaño de empresa

	Ronda		
Tamaño	abr-20	ago-20	feb-21
Grande	44.1	8.8	8.0
Mediana y Pequeña	51.5	14.7	9.7
Micro	60.3	23.8	17.2

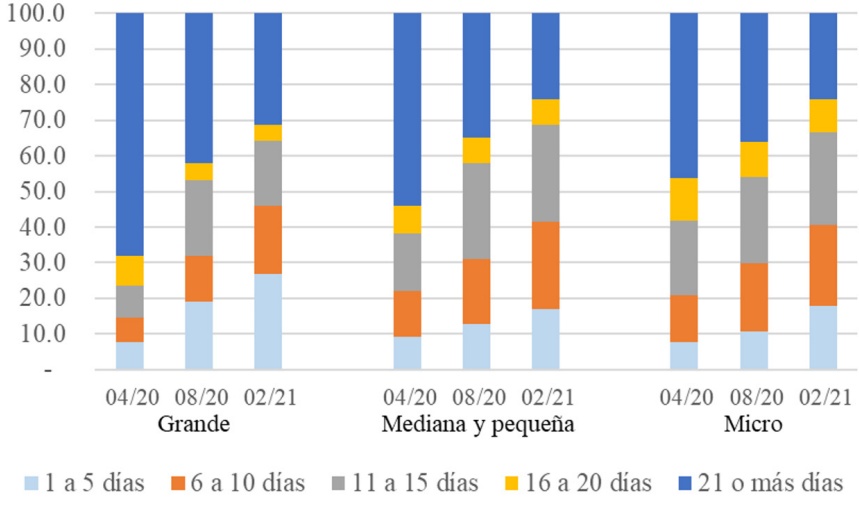
Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE). Sus tres rondas.

En cuanto a la duración del paro técnico o cierre temporal, se observa que en abril de 2020 predominó el rango de 21 o más días naturales (ver Gráfica 3.5), fue así para el 68% de las empresas grandes, el 54% de las MiPymes y el 46.1% en las microempresas. Esta situación fue cambiando en los periodos posteriores, pues se observa una reducción en el porcentaje de empresas paradas por 21 o más días naturales. Mientras que el paro técnico o cierre temporal de corta duración (1 a 5 días y de 6 a 10 días) mostraron ligeros incremen-

tos en los últimos dos periodos de observación. Por ejemplo, el paro técnico de 1 a 5 días en las empresas grandes pasó de 7.8% a 26.8%, y el de 6 a 10 días pasó de 6.7% a 19.3%. Mientras que en las microempresas pasó de 7.7% a 17.8% en el paro de 1 a 5 días, y el 13.2% a 22.9% en el paro de 6 a 10 días.

Gráfica 3.5

Porcentaje de empresas según días naturales que estuvo vigente el paro técnico o cierre temporal de la empresa durante la contingencia originada por covid-19 por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE). Sus tres rondas.

El hecho de que un mayor porcentaje de las empresas grandes registraron a inicios de la pandemia un paro técnico o cierre temporal en comparación con el resto de las empresas puede explicarse por el cumplimiento de todos los criterios sanitarios estuviese fuera de su alcance. Por ejemplo, en el criterio de la sana distancia que instruía un distanciamiento de metro y medio entre personas, al ser una empresa grande en términos de personal, limitaba el adecuado funcionamiento de dichas empresas y era más factible ha-

cer un paro técnico o cerrar temporalmente. Además, en los periodos posteriores se implementó la medida sanitaria de que ante un caso positivo de covid-19 entre el personal que labora en la empresa, se mandaba a cuarentena tanto al trabajador infectado, así como a los trabajadores que estuvieron en contacto directo, pero sin que esto implica un cierre de la empresa.

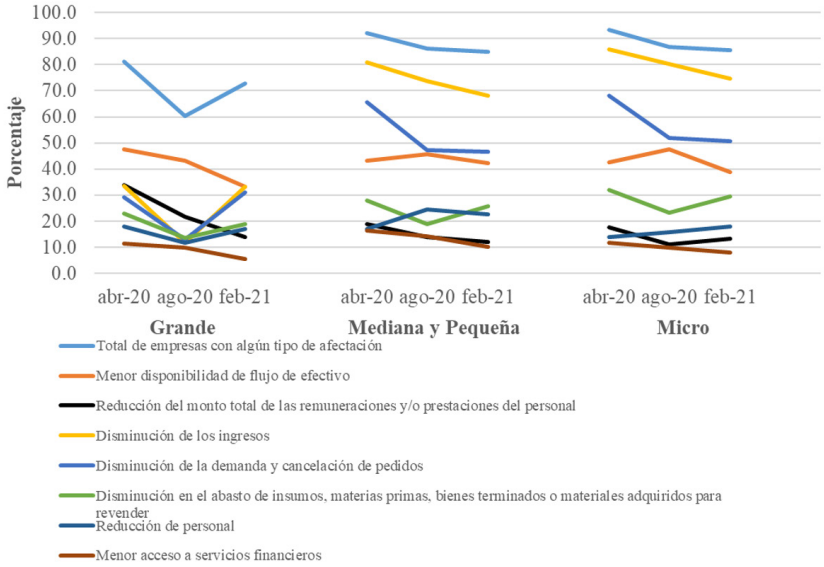
Afectaciones

Otro aspecto de interés a examinar son las afectaciones que presentaron las empresas a causa de la contingencia del covid-19. Entre las afectaciones se considera la menor disponibilidad de flujo de efectivo, reducción de las remuneraciones y/o prestaciones al personal, disminución de los ingresos, disminución de la demanda y cancelación de pedidos, reducción de personal y menor acceso a servicios financieros.

En la Gráfica 3.6 se puede observar que las empresas grandes en menor porcentaje registraron afectaciones en comparación con las Pymes y microempresas. La principal afectación de las empresas grandes fue la menor disponibilidad de flujo de efectivo, con un 47.5% en abril de 2020, y dicha afectación fue disminuyendo gradualmente a 43.2% y 33.1% en los periodos posteriores. Por su parte, las empresas Pymes y micro coincidieron en que su mayor afectación fue la disminución de sus ingresos, en el caso de las MiPymes pasó de 80.7% a 68.1% entre abril de 2020 y febrero de 2021; en las microempresas pasó del 85.9% al 74.6% en el mismo periodo. Para estos dos tamaños de empresas, la segunda mayor afectación fue la disminución de la demanda y cancelación de pedidos, seguida por la menor disponibilidad de flujo de efectivo. Las menores afectaciones reportadas en los tres tamaños de empresas fueron el menor acceso a servicios financieros y la reducción de personal.

Gráfica 3.6

Porcentaje de empresas según tipo de afectación que han presentado las empresas a causa de la contingencia originada por covid-19 por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE). Sus tres rondas.

Apoyos recibidos

Como ya se mencionó anteriormente, un alto porcentaje de empresas tuvieron algún tipo de afectación durante un periodo tan crítico como la suspensión temporal de las actividades no esenciales entre marzo y abril de 2020, y el confinamiento de la población; que se prolongó en los meses posteriores, aunque en menor magnitud. Por lo anterior, las empresas tuvieron la necesidad de recibir algún tipo de apoyo disponible. En el Tabla 3.3, se muestra el porcentaje de empresas que recibieron algún apoyo. Como se puede observar las empresas grandes fueron las que recibieron en mayor proporción apoyos,

11.5% de éstas en abri del 2020, mientras que el 10.3% de las Pymes recibieron algún apoyo. Este porcentaje se reduce aún más para las microempresas, en donde sólo el 7.6% de éstas recibieron algún tipo de apoyo. Este porcentaje se reduce en el periodo siguiente, oscilante entre 7.7% y 5.7%, aunque la brecha se va reduciendo entre tamaño de empresa, la desventaja permanece para las microempresas. En el periodo de febrero de 2021 la brecha se cierra prácticamente, pues el porcentaje de empresas que recibieron algún apoyo fue entre 3.8% y 3.6%. Sin embargo, cabe destacar que, si bien la brecha se cierra para el último periodo, es porque prácticamente desaparecen los apoyos recibidos por las empresas.

Tabla 3.3

Porcentaje de empresas según recepción de apoyo ante la contingencia originada por covid-19 por tamaño de empresa

	Ronda		
Tamaño	abr-20	ago-20	feb-21
Grande	11.5	7.7	3.6
Mediana y Pequeña	10.3	7.6	3.8
Micro	7.6	5.7	3.7

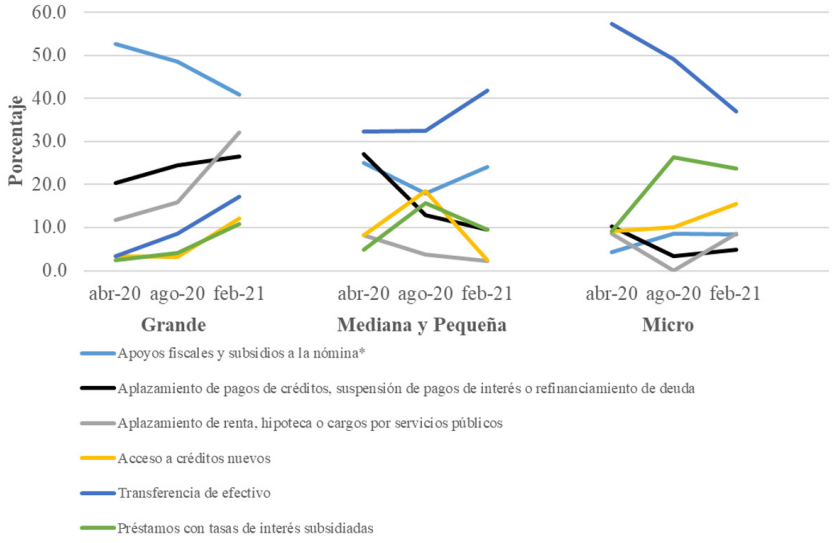
Nota: Refiere a apoyos de gobierno (federal, estatal o municipal/alcaldía), cámaras y organizaciones empresariales y otros.
Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE). Sus tres rondas.

Cabe mencionar que un alto porcentaje de los apoyos que recibieron las empresas fue del gobierno (federal, estatal, municipal o alcaldía), y en menor medida de otras instancias. El tipo de apoyo que más recibieron las empresas grandes fue el relacionado con la parte fiscal y subsidios a la nómina, con el 52.7% en abril de 2020, y que fue descendiendo paulatinamente a 48.5% y 40.9% en los siguientes periodos (ver Gráfica 3.7). El segundo apoyo en importancia fue el de aplazamiento de pagos de créditos, suspensión de pagos de interés o refinanciamiento de deuda, seguido por el aplazamiento de renta, hipotecas o cargos por servicios públicos, los cuales mostra-

ron un comportamiento creciente en los periodos posteriores, pasando de 20.4% a 26.6%, y de 11.8% a 32.0% respectivamente.

Gráfica 3.7

Porcentaje de empresas según tipo de apoyo recibido ante la contingencia originada por covid-19 por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE). Sus tres rondas.

El tipo de apoyo que más recibieron las MiPymes fueron los relacionados a transferencia de efectivo, el cual pasó de 32.2% a 41.8% durante el periodo analizado. Seguidos por los apoyos fiscales y subsidios a la nómina que osciló entre 18.0% y 25.0%, y el aplazamiento de pagos de créditos, suspensión de pagos de interés o refinanciamiento de deuda, este tipo de apoyo mostró un comportamiento decreciente, al pasar del 27.0% a 9.5% de las MiPymes que lo recibieron. Respecto a las microempresas, el apoyo más frecuente fue el de transferencia de efectivo con 57.3% en abril del 2020, pero con un comportamiento decreciente en los periodos posteriores (a diferencias de las MiPymes), al recibir el 49.1% y 37.0% de las

microempresas este apoyo en agosto de 2020 y febrero de 2021. En caso opuesto, está el apoyo con préstamos con tasas de interés subsidiadas que mostró un crecimiento en el periodo de análisis, al pasar de 9.1% a 23.8%.

Conclusiones

En este trabajo se han revisado las repercusiones económicas que experimentaron las empresas durante el periodo más crítico de la pandemia por covid-19 (abril de 2020 a febrero de 2021); el análisis se realiza diferenciado por tamaño de empresa, pues se parte del supuesto de que las medidas sanitarias, acciones operativas y paro técnico realizado; así como, las afectaciones experimentadas y apoyos recibidos fueron diferentes entre las grandes, las Pymes y microempresas.

Un primer hallazgo consiste las medidas sanitarias instrumentadas por las empresas están asociadas a su tamaño, pues las grandes empresas aplicaron casi en su totalidad las medidas sanitarias establecidas por la Secretaría de Salud, mientras que las Pymes y microempresas se enfocaron principalmente en proporcionar elementos de protección de los empleados y limpieza y desinfección de las instalaciones. Otra diferencia importante detectada fue en el tema de acciones operativas y que justamente están relacionadas a la estructura misma de cada tamaño de empresa. Pues las grandes empresas aplicaron en gran proporción el trabajo en casa. Esta misma acción fue aplicada por las MiPymes, pero en menor proporción; en cambio, las microempresas aplicaron como principal acción la entrega de pedidos a domicilio. Por otra parte, se encuentra que a menor tamaño de empresa mayor la proporción de empresas que hicieron paro técnico o cierre temporal, particularmente a inicios de la pandemia (abril de 2020). Además, se documenta que el número de días de paro técnico o cierre temporal fue mayor en las grandes empresas que en las de menor tamaño. En cuanto a las afectaciones que experimentaron las empresas, se concluye que un mayor porcentaje de las microempresas registraron alguna afectación, proporción que va decre-

ciendo conforme incrementa el tamaño de las empresas, y el tipo de afectación difiere entre tamaño de empresas, a las grandes fue la menor disponibilidad de flujo de efectivo, mientras que para las Pymes y microempresas fue la disminución de sus ingresos.

Lo anterior hace suponer que las grandes empresas reaccionaron a las acciones dictadas por las autoridades sanitarias de mejor manera en la aplicación de medidas sanitarias y al mismo tiempo tuvieron menores afectaciones durante el periodo de la pandemia, situación contraria a la que experimentaron las microempresas; siendo este tamaño de empresa la que concentra casi la totalidad de las empresas de México. Según Fierro *et al*. (2021), la capacidad de respuesta de las empresas se relaciona con la planeación empresarial dada una situación adversa como la pandemia, en este sentido muchas de las medidas sanitarias, operativas, y repercusiones más utilizadas se vinculan con aspectos tecnológicos, que facilitó la continuidad de las operaciones, ya sea el trabajo en casa, las ventas en internet y/o plataformas digitales.

Un último hallazgo reportado en el presente trabajo consiste en la baja proporción de empresas que recibieron algún tipo de apoyo en el momento más crítico de la pandemia (abril de 2020); así como la disparidad entre tamaño de empresas, siendo las menos favorecidas las microempresas. Si bien la disparidad disminuye para febrero del 2021, esto se explica por el casi nulo apoyo recibido por las empresas en general. Los principales apoyos recibidos fueron los fiscales y subsidios a la nómina y los relacionados a transferencias de efectivo, a pesar de ello se ha documentado que México fue de los países que menor respuesta fiscal ofreció a las empresas durante la pandemia de covid-19 (World Bank, 2022).

Una de las limitaciones del presente estudio, es que con la Encuesta ECOVID-IE se está analizando sólo a las empresas sobrevivientes, no se está considerando a las empresas que cerraron durante la pandemia; por lo tanto, se puede estar analizando y observando sólo una parte, y quizás la más ligera, de las repercusiones en las empresas.

Con el análisis descriptivo se da un panorama general de las dificultades que han enfrentado las empresas, es necesario hacer un análisis por región, por entidad federativa que permita profundizar en el conocimiento de las condiciones económicas de las empresas, su capacidad de respuesta, las principales afectaciones, con la finalidad de estar mejor preparados para enfrentar eventualidades como las de la pandemia.

Referencias bibliográficas

Banco Mundial 2 (2022). *Global Economic Prospects,* Banco Mundial, Washington.

Bandrés, *et al*. (2021), "El impacto de la covid-19 en las pequeñas y medianas empresas de comunicación en España". En *Revista de Ciencias de la Administración y Economía* 11(21), pp. 25-40.

Bargados, A. (2021), "Impacto del covid-19 en las Pymes argentinas: actividad, empleo y condiciones de trabajo". En *Trabajo y Sociedad XXII*(36), pp. 132-145.

Bejarano, *et al*. (2021), "Impacto económico del covid-19 en negocios pequeños y medianos bajo restricciones voluntarias e impuestas". En *EconoQuantum* 18(2), pp. 23-56.

Colina-Ysea, *et al*. (2021), "Impacto de covid-19 en pequeñas y medianas empresas del Perú". En *Revista de Ciencias Sociales XXVII*(Especial 4), pp. 16-31.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2020), "Sectores y empresas frente al covid-19: emergencia y reactivación", Informe Especial COVID-19 No. 4. Naciones Unidas – CEPAL, Santiago.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología [CONACYT], CentroGeo, Laboratorio Nacional de Geointeligencia [GeoInt] y DataLab (2020). *COVID-19 México*. Disponible en: https://datos.COVID-19.conacyt.mx/#DOView (12 de diciembre de 2022).

Fierro, *et al*. (2021), "Estrategias de respuesta de empresas mexicanas ante los impactos de la crisis por covid-19". En RECAI *Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática,* 10(29), pp. 65-81.

Hernández, L. y M.S. Ramírez (2022), Análisis de las afectaciones generadas por la covid-19 en los distintos sectores empresariales de México, en M. T. Espinosa Espíndola (Ed.), *La Gran Reconstrucción de Empresa y Sociedad* (pp. 31-49). Huajuapan de León, México: Universidad Tecnológica de la Mixteca.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2020a), *Censos económicos 2019: Características de los Negocios*. INEGI, Aguascalientes.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2020b), *Micro, pequeñas, medianas y grande empresa: Estratificación de los establecimientos*. INEGI, Aguascalientes.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2020c), *Censos económicos 2019: Resultados oportunos*. INEGI, Aguascalientes.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (2020d), *Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas 2020* [ECOVID-IE]: Síntesis metodológica,. INEGI, Aguascalientes.

Martínez Martínez, A. (2021), "Impacto de la covid-19 en la producción, empleo y digitalización en empresas en Guanajuato: una primera aproximación". Nova scientia [online] 13(n.spe).

Pinargote, K. G. y T. D. Loor Chávez (2021), *El covid-19 y su impacto económico en las empresas hoteleras de Manta-Ecuador*. ECA Sinergia 12(1), pp. 152-168.

Rivas, *et al*. (2022), *Crisis del sector turismo por covid-19 y su recuperación*. Economía Informal Mayo-Junio (434), pp. 21-34.

Secretaría de Economía (2020). *Apoyos financieros a microempresas y trabajadores independientes.* Última fecha de actualización 01 de junio de 2020. Disponible en: https://www.gob.mx/COVID19medidaseconomicas/acciones-y-programas/apoyos-financieros-a-microempresas-y-trabajadores-independientes (01 de febrero de 2023).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2022). *Crecimiento Económico. Proyectos México Oportunidades de Inversión*. Última fecha de actualización 01 de noviembre de 2022. Disponible en: https://www.proyectosmexico.gob.mx/por-que-invertir-en-mexico/economia-solida/crecimiento-economico/ (25 de noviembre de 2022).

Secretaria de Salud. (2020). Acuerdo por el que se establecen acciones extraordinarias para atender la emergencia sanitaria generada por el virus SARS-CoV2. Diario Oficial de la Federación.

World Bank (2022). *Emerging risk to the recovery*, en World Bank (ed.), World Development Report 2022: Finance for an equitable recovery. Washington, pp. 49-73.

Capítulo 4

Estrategias de mercadotecnia digital a la mexicana. Casos de éxito de adopción tecnológica de microempresas de la región occidente de México como resultado de la pandemia de covid-19

Susana Berenice Vidrio Barón
Alma Ruth Rebolledo Mendoza
Jorge Ricardo Vásquez Sánchez

Introducción

Motivadas por la covid-19 muchas empresas regionales que anteriormente no confiaban en el comercio electrónico empezaron —forzosamente debido a la pandemia y el confinamiento resultante— a trabajar en el establecimiento de estrategias *click*[1] en empresas que solamente eran *brick*[2].

De forma empírica, utilizando el know-how[3] colectivo, o en el caso de las empresas familiares, mediante la incursión al uso de las nuevas tecnologías de comunicación a través de las nuevas generacio-

[1] Completamente en línea o digitales.
[2] Que tienen un componente físico tangible —tienda, sucursal, matriz, etcétera.
[3] Término empleado en los negocios que indica el conocimiento práctico —saber hacer— que resulta fundamental en la operatividad en los procesos comerciales.

nes de usuarios jóvenes quienes han adoptado la tecnología cada vez más intuitiva y autodidacta, las compañías se inician en el uso del internet en sus procesos de negocios.

Algunas de estas estrategias fueron temporales, sin embargo, la mayoría, llegaron para quedarse. Inicialmente, el *boom* de las empresas click de delivery —o entregas, repartidores— se erigió como una alternativa viable y sostenible en el ambiente tan demandante de las entregas a domicilio.

Revisión de literatura en el marketing digital en tiempos de la covid-19

Dentro de la revisión de literatura para la construcción del marco contextual en el estado del arte de la investigación, se rescata el trabajo de Ochoa Guevara, Medina Acero *et al.*, (2020), quienes describen la crisis que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) vivieron en Colombia con la baja producción y la reducción en las ventas por la covid-19, realizando un análisis exploratorio, comparativo y descriptivo de los retos que tuvieron para incursionar en el marketing digital como estrategia de sobrevivencia. Establecieron como hallazgos que el uso de las herramientas digitales coadyuvó en lograr una sostenibilidad en el mercado, con miras a incrementar las ventas.

Por su parte, Chango y Lara (2020) abordaron la influencia de la estrategia digital del marketing de contenidos —variante del marketing digital enfocado en la creación de contenidos preferentemente en redes sociales— con el fin de incrementar las ventas en tiempos de covid-19 en MiPymes, obteniendo como resultado que el uso de herramientas digitales les permitió obtener un nivel de rentabilidad del 80%.

Aunado a lo anterior, Carrillo-Cedeño y Cedeño-Zambrano (2021) analizan las herramientas digitales que ayudaron a las empresas comerciales de Portoviejo, Ecuador a mantenerse competitivas, siendo su incorporación obligada por la covid-19, estableciendo como ahora esta adaptación del modelo de negocio con el uso de

marketing digital y el comercio electrónico se vuelven claves en la innovación positiva que ha dejado la pandemia

Se rescata la investigación de Vásquez-Sánchez, Barajas-Figueroa y Vidrio-Barón (2022), quienes exploraron las estrategias de marketing en tiempos de covid-19 aplicadas en las empresas mexicanas, por medio de un estudio documental y de campo, empleando entrevistas aplicadas a empresarios del sector gastronómico, el estudio detectó la necesidad que tuvieron las empresas para sobrevivir en los primeros meses de la pandemia, lo que les llevó a usar plataformas digitales que les permitió tener acercamiento de manera virtual con los consumidores, ya sea por medio de aplicaciones móviles como Rappi, DiDi, UberEats, así como otras empresas que brindan el servicio de "mandaditos".

A su vez, Viteri-Rade, Maldonado-de la Cruz, y Bernal-Luna (2022), quienes se enfocaron en las microempresas familiares de Guayaquil, Ecuador, concluyen sobre la relevancia de adopción de las nuevas tendencias tecnológicas desarrolladas en el marketing digital post pandemia que llevó a un comportamiento de consumo más exigente, por lo que las empresas deben de innovar en el comercio electrónico no sólo para mostrar sus productos sino para comercializarlos y esto ayude en el fortalecimiento y crecimiento sostenido de las ventas.

Se identifica como post pandemia a todo aquel evento que haya surgido a partir de lo que se conoce también como la primera ola del covid-19. Este documento intenta identificar el rol de la tecnología digital en la lucha contra la covid-19, desde su origen hasta el resurgimiento de una nueva "normalidad". La tecnología digital favoreció las estrategias de respuesta en el corto plazo. En el largo plazo, servirá como la fundación tecnológica del internet de las cosas a nivel industrial, el consumo en internet, así como la integración de la industria manufacturera con la de servicios (Jiang, 2020).

En esta sexta ola, como lo identifica CONECTA, el sitio de noticias del Tecnológico de Monterrey, la situación de la sexta ola se concentra de forma más asimétrica sobre todo en la población de

mayor edad y con comorbilidades, se invita a cuidarse, pero en el entendimiento de que la actividad empresarial y comercial continúa su curso (2023).

El servicio a domicilio y las aplicaciones *delivery*

Startups[4] tales como UberEats —servicio derivado del de transporte en demanda u *on-demand ride-hailing services* por su denominación en inglés—, Rappi, DiDi Food —otro proveedor el cual también inicialmente provee transporte de personas en demanda—, Sin Delantal, Kitzen (limitado a las colonias Condesa, Roma, Cuauhtémoc y Juárez en CDMX) y Justo, el cual es una aplicación chilena que ha empezado sus operaciones en México y por lo tanto no tiene presencia en todo el territorio nacional; han proporcionado una oferta que cobró mucha fuerza a raíz de la pandemia.

El servicio intermediario de entregas a domicilio de alimentos, al establecer un inventario de proveedores físicos en una aplicación que les permite incluir un menú, establecer catálogos con categorías, determinar precios, utilizar un carrito de compras y calcular los precios de los productos, servicios, cuotas e incluso la posibilidad de asignar propinas a los conductores se postula como una opción viable al momento de tomar alguna decisión con respecto a salir a comer o recibir el producto-servicio en la comodidad del hogar.

La oferta que existe en el mundo no se iguala, dado que en los países angloparlantes existen no solamente más diversidad de proveedores del servicio de entrega, sino también de formatos altamente especializados en la oferta de la comida. Aplicaciones tales como Instacart que se especializa en la entrega de frutas y verduras y que requiere de una suscripción de $9.99 dólares al mes para tener el servicio exprés o Caviar que se centra menos en proveer comida rápida sino de más calidad y cuenta con algunos servicios adicionales de privacidad. Algunas otras como Postmates que se dedica a ofrecer el

[4] Startup es una empresa de nueva creación que comercializa productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's), con un modelo de negocio escalable el cual le permite un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo.

servicio 24/7 con una amplia oferta que incluye adicionalmente ropa, cargadores de teléfonos o servicios de minorista.

Otros sectores, se han concentrado en la oferta local en comparación con los grandes corporativos. Tal es el caso de ChowNow, la cual no es estrictamente una aplicación de recolección, sino más bien provee el servicio para que el consumidor pueda hacer su orden y la obtenga directamente del establecimiento dándole un espacio de difusión a aquellos proveedores pequeños que no son tan conocidos dado que no invierten en publicidad como los grandes corporativos y cobrando menos cuotas a diferencia de otros proveedores que sí entregan el pedido a domicilio (Woo y Corpuz, 2022).

Aparecen, también, las opciones que se forman para regiones o áreas geográficas específicas, tal es el caso de SkipTheDishes. Esta aplicación ofrece soluciones de *delivery* para aquellas empresas restauranteras que quieran ofrecer este servicio en Ontario, Prince Edward Island, Quebec y, más recientemente, a lo largo de Canadá. Ofrece servicios únicos tales como:

1. Navegar a través de un inventario de cientos de restaurantes. Esta facilidad permite que el usuario tenga el producto en la puerta de su casa al poder elegir entre una amplia variedad de oferentes. Sobre todo, la búsqueda especializada de restaurantes por nombre, tipo de platillos, tipo de cocina, ubicación, fotos, *ratings* y las *reviews* u opiniones de otros comensales ayudan al usuario a hacer su pedido incluyendo la dirección de entrega.
2. Ordenar ahora o más tarde con un simple toque. Esto permite que el usuario ordene la comida de su restaurante ahora o después según sus necesidades.
3. Tiempo de entrega estimado. Esta función se incluye en prácticamente todas las Apps, tales como Postmates y Deliveroo pero algunas otras agregan el tiempo total de preparación, proporcionando actualizaciones en tiempo real de la preparación en la cocina contra la entrega exacta.

4. Sistema de posicionamiento global o Rastreo GPS (*Global Positioning System*). Esto permite la trazabilidad en tiempo real, incluyendo el uso de un sistema de mapas virtuales como el proporcionado por Google para ir ubicando en un plano donde se encuentra el envío en tiempo real, lo que se anexa y agrega información sobre el tiempo en el que llegará el envío al domicilio.
5. Integración de pagos. Esta función se vuelve imprescindible al proporcionar, paralelamente, un medio de pago adicional al efectivo y, con el incremental uso de tarjetas de crédito y débito, la confianza que brinda el tener el respaldo de los bancos para llevar registro de las transacciones en caso de haber cualquier aclaración (Spaceo Technologies, 2022).

Estos servicios las ubican en una situación de ventaja competitiva que, de no ser igualada en el corto plazo, magnifica el valor agregado de la oferta que rápidamente se ha vuelto un estándar *de facto* en la industria del envío rápido de los alimentos a domicilio o *delivery*. Para las nuevas propuestas de empresas mexicanas, se trata de una carrera contra el tiempo para poder igualar estas iniciativas las cuales tienen bien justificados sus precios en función de los elementos diferenciadores que proporcionan un lugar privilegiado en la estandarización tanto de precios como de procesos.

Adicionalmente, en otros países los servicios de repartos y logística se encuentran dominados por oferentes de calidad que hacen la función de socios de negocio en el outsourcing o tercerización de éstos y que proveen —incluso— plataformas de comercio electrónico para ayudar a las pequeñas empresas a iniciar su estrategia digital.

Nuevos modelos y cambios en los hábitos de consumo

Adicionalmente, se generan nuevas formas de integración entre oferentes, así como la aparición de oferta de restaurantes totalmente *click* o "fantasma", es decir, que proveen el producto exclusivamente en línea a través del uso de estas aplicaciones. Para este efecto se menciona a Jumpseller. Éste, es un proveedor *outsourcer* que permite a

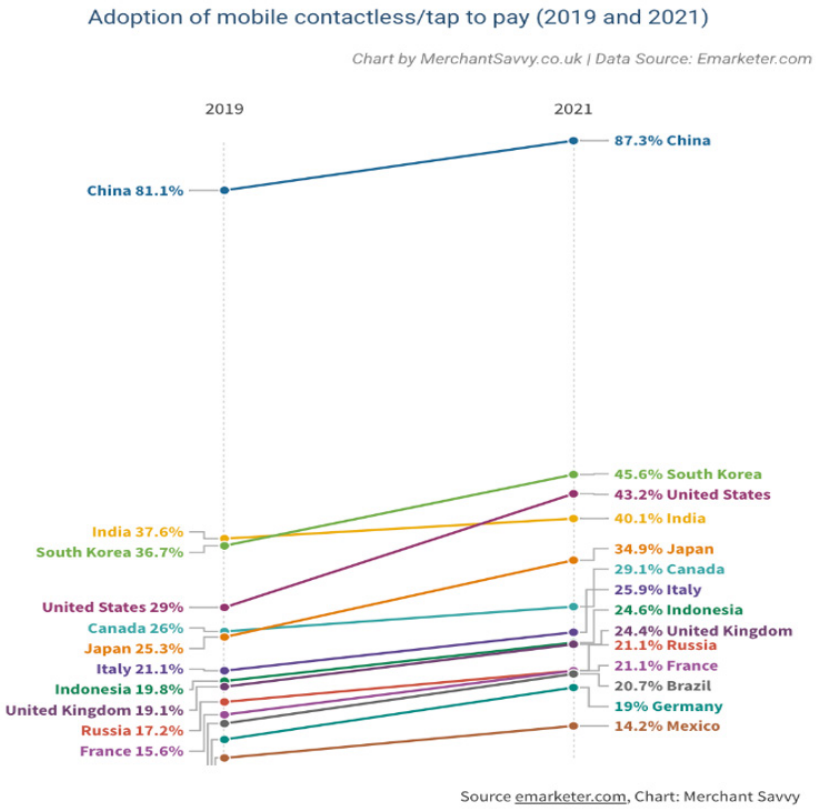
las empresas que quieren iniciar de forma virtual toda la parte *Back-end*: "[…] también conocido como CMS o *Backoffice*, es la parte de la aplicación que el usuario final no puede ver. Su función es acceder a la información que se solicita, para luego combinarla y devolverla al usuario final" (Mobile Marketing Association, 2016, p. 5).

Aparte de proveer la infraestructura de catálogo, canasta de compras, pagos en línea, atención al cliente, servicios post-venta y la conexión con redes sociales, provee contacto y ventas por WhatsApp (Jumpseller, 2022).

Justamente, la intervención de la aplicación del WhatsApp dentro de la estrategia comercial de las pequeñas empresas es lo que ha demostrado ser el catalizador de un efecto que se ha generalizado debido a la omnipresencia del sistema que se encuentra al alcance de cualquier poseedor de un teléfono celular inteligente y, a diferencia de las aplicaciones antes mencionadas que también se utilizan a través del teléfono móvil, no incluye tarifas de servicio.

Como resultado del prevalente y rápido proceso de adopción de la telefonía celular móvil —acompañada de la incorporación de aplicaciones digitales diversas y fáciles de instalar— el uso del celular como un medio para la compra electrónica ha superado a la computadora de escritorio en el mundo para la adquisición de bienes en línea. Como se muestra en la Imagen 4.1, el crecimiento de la adopción de pagos móviles con un sólo toque ha ido incrementándose de manera vertiginosa en el mundo.

Imagen 4.1
Adopción de pagos de un sólo toque o sin contacto (2019 y 2021)



Fuente: Elaboración Elise Dopson. Shopify. (Dopson, 2022)

Entre los años 2019 a 2021 se evidencia que uno de los países que más rápidamente ha adoptado esta tendencia es China, aun cuando, desde el 2019, ya dominaba el uso en el mundo. Sin embargo, vale la pena resaltar que, aunque la gran mayoría de países que han seguido este paso, son casi todos líderes mundiales —segundo lugar Corea del Sur, tercer lugar Estados Unidos de Norteamérica, cuarto lugar India, quinto lugar Japón, etcétera—, México se encuentra en el segundo lugar después de Brasil entre los países latinoamericanos.

México, definitivamente se perfila como un mercado importante para el comercio electrónico minorista o *retail* por su nombre en inglés. Esto, también tendrá una repercusión para el pequeño empresario quien encuentra en la adopción y el uso de estos recursos de comunicación cuya ubicuidad es una ventaja competitiva al incorporar en sus estrategias de marketing digital.

Algunos otros esfuerzos en Latinoamérica también han hecho su aporte al negocio de los envíos. Motivados, entre otras cosas, por ejemplos de esfuerzos que se han hecho, precisamente, en México.

Tal es el caso de NicaMandados, empresa nicaragüense la cual, bajo el argumento de que, estando la persona en su oficina con una cantidad enorme de actividades por terminar personalmente, o con la necesidad imperante de hacer una serie de envíos tales como invitaciones, recoger algún vestido, zapatos o cualquier otro servicio de mandados, viene muy a modo el tener servicios de mandados urgentes:

NicaMandados es una empresa dedicada a hacer gestiones y mensajería, es dirigida por Arlen Úlveda y Hoffsman Meza, quienes iniciaron el negocio a principios de este año después de un viaje a México donde vieron el negocio que un amigo de ellos, un migrante nicaragüense, Bayardo López, había montado en Monterrey, Nuevo León (Buitrago Aguilar, 2015, p. 2).

En el caso mexicano específicamente, el comercio electrónico ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años. De acuerdo con los datos que longitudinalmente ha recolectado la Asociación de Internet en México, del año 2019 al 2020 hubo un incremento del 28.6% de las compras en línea —como resultado de la pandemia sin lugar a duda—, con un reporte de 67 millones de usuarios de internet mayores de edad. También 8 de cada 10 usuarios mayores de edad, han realizado alguna compra en línea en el último año y 7 de cada 10 en los últimos 3 meses (Asociación de Internet MX. Estadística Digital, 2020).

La comida rápida representa el 31% de las compras que se hacen en línea con una frecuencia de compra de al menos una vez a la semana (35%), representando un gasto aproximado de $101 a $300 MX, y siendo el Smartphone el dispositivo más utilizado para realizarlas. El 89% de las compras en línea en México son concretadas en Smartphone, 4% más que en 2019, seguido de Laptop con 54%. Se mantiene que 2 de cada 10 compradores en línea ya realizan compras en su Smart TV (Asociación de Internet MX. Estadística Digital, 2020).

Aun cuando el correo electrónico se mantiene como la principal forma de interactuar con los compradores en línea en México, casi 8 de cada 10, 20% más que en 2019, las redes sociales continúan jugando un papel importante en esta interacción entre comercios y compradores, 66% lo reconocen así, 7% más que en 2019 (Asociación de Internet MX. Estadística Digital, 2020).

Se reporta que para el 2021 la participación de compradores en internet comprando productos y servicios en línea crece a un 74% post covid-19 y que la participación de empresas pequeñas y medianas vendiendo en línea se ha incrementado a 58%. De acuerdo con algunas proyecciones, el comercio móvil continuará teniendo relevancia en años venideros, con un incremento prácticamente del doble para el año 2024. El método preferente de pago entre los mexicanos es la tarjeta de crédito, representando un cuarto de sus gastos en línea (Asociación de Internet MX. Estadística Digital, 2020).

Amazon, Mercado Libre y Wal-Mart son los vendedores minoristas con la mayor participación de mercado en México, todas ellas, empresas extranjeras. Sin embargo, Mercado Libre era en el 2021 la plataforma más popular (Chevalier, 2021). No es de sorprender, dado el crecimiento tan sostenido que ha tenido el comercio electrónico en México, que estos corporativos integren en sus estrategias el invertir para lograr mayor penetración en este mercado. Razón evidente para que también las micro y pequeñas empresas se beneficien de esta tendencia.

Esto ha dado como resultado, también, la generación de colectivos comunitarios que han encontrado en las redes sociales un mecanismo para la oferta de servicios de entregas rápidas a domicilio, con muchos menos costos agregados para el consumidor final y que resuelven el problema logístico. Propiciando el nacimiento de un nuevo modelo de micronegocio.

En México, se reporta que el consumo en restaurantes en el año 2020 se redujo debido precisamente al incremento del uso de aplicaciones de entregas a domicilio de comida tales como Rappi y Uber Eats las cuales se erigieron como las más utilizadas (Reveles, 2020). Definitivamente quedó claro que, solamente aquellos competidores en una carrera contra los efectos de la pandemia que adoptaran o potenciaran sus estrategias de comercio electrónico y marketing digital serían los que permanecerían.

Particularmente, las micro y pequeñas empresas del sector restaurantero en México se han visto beneficiadas por el efecto de la forzosa incorporación al mundo de las aplicaciones en línea para envíos. Muchos de estos negocios ya integraban en su cadena de suministro con su propia flotilla de entrega —al ser ellos los dueños de las motocicletas o automóviles para la entrega— o, en su defecto, optando por la subcontratación de empresas terceras que se dedican exclusivamente a los envíos o "mandaditos".

Este modelo de negocios de outsourcing de las entregas, ya se encontraba muy activo incluso antes de la pandemia. Sin embargo, éstos han estado rodeados de controversia desde el inicio por cuestionarse, sobre todo en materia de costos y de las áreas grises en las que se encuentran las condiciones laborales de los repartidores, si en realidad son negocios rentables.

Dentro de esta nueva necesidad de hacer envíos a domicilio, motivados por los cambios en los hábitos de compra y de consumo —horas de trabajo más largas, trayectos más prolongados, es decir, que el nuevo usuario pasa más tiempo en la calle, por lo tanto, tiene menos tiempo para cocinar en casa y mucho menos para salir a comer— en los que el comensal prefiere llevar a cabo sus activida-

des más personales en casa, ha dado como resultado que las empresas recurran a estas dos formas de envío mencionadas anteriormente.

Sin embargo, no todo es miel sobre hojuelas, como se observa en la Tabla 4.1, en la industria de los envíos a domicilio tradicional y de los negocios micro y pequeños que se encuentran dentro de un radio geográfico cercano, si bien se tiene como ventajas el no desplazarse de casa, dando con ello mayor comodidad el ahorro de tiempo en contraste como desventaja es que a su vez el valor del producto se hace más caro por el pago de dicho servicio por desplazamiento.

Tabla 4.1

Contrastes de los envíos a domicilio

Ventajas	Desventajas
No tener que moverse de la casa	Servicios no tan económicos
La comodidad y el ahorro de tiempo	Se hace más caro por el pago de los desplazamientos
La personalización	Minimiza la socialización
La cercanía	Intrusismo (proveedores falsos, fraudes)
La estandarización (con la incorporación de los servicios en línea)	Excesiva competencia que no necesariamente cumple con los niveles
El Boca a Boca como efecto de desarrollo de masa crítica	Prácticas de contratación ilegales y violaciones a los derechos laborales

Fuente: Elaboración EMPRENDEDORES (2021).

Objetivo del estudio

El presente estudio pretende hacer una revisión de la situación actual con respecto al uso de las herramientas digitales prevalentes y existentes para su uso como intermediarios en el proceso de envío de productos a domicilio.

La unidad de análisis son los micro y pequeños negocios regionales que han utilizado —y sobre todo adaptado— estas herramientas dentro de su estrategia de marketing digital. Muchas de las veces, sin percatarse de que en realidad esto es lo que hacen y que

están construyendo innovadores procesos que hacen más eficiente —y menos costoso— el pago de éstos que se transfiere al consumidor final.

Metodología

Esta investigación involucra tres fases:

- Fase 1: Una revisión crítica de la literatura más reciente que corresponden al periodo del año 2021 a 2022, dentro de los receptáculos de artículos indexados de mayor calidad.
- Fase 2: Con base en la revisión de la literatura, se hizo una detección de mejores prácticas de adopción tecnológica de empresas *delivery* que se potencializaron a partir de la covid-19.
- Fase 3: En función a los resultados de la fase 2, documentar los casos de éxito de adopción tecnológica de microempresas de la región occidente de México —Colima, Jalisco, Nayarit, Michoacán— como resultado de la pandemia de covid-19.

El diseño está basado en una revisión bibliográfica mediante el uso del internet. Dada la naturaleza reciente de la utilización de medios electrónicos que sirven como ficheros digitales, se proponen diversos tipos de enfoques. En el caso de la investigación que tiene como objetivo la clasificación de archivos, la mayoría de las veces la búsqueda se hace con base en *keywords* o palabras clave. Éstas son definidas por el investigador y, en este caso, es de crítica importancia que el mismo domine los campos semánticos, categorías o lenguaje que se utiliza en la disciplina, especialmente cuando se trata de una propuesta del estado del arte (Villas *et al.*, 2008).

Para este efecto, se procedió a realizar la búsqueda exploratoria utilizando el buscador de documentos académicos indexados a través de la aplicación de Google Académico. Se utilizó Google de inicio dado que se obtienen resultados más extensos que incluyen documentos asociados con términos de búsqueda, *keywords*, au-

tores o revistas indexadas a diferencia de solamente aquellas publicaciones que se encuentran estimadas bajo los índices o rankings provistos por las autoridades calificadoras institucionales las cuales, muchas de las veces, pasan por alto aquellas que son escritas en idiomas diferentes al inglés.

Las publicaciones en español —a reserva de algunas cuantas que cumplen con los requisitos para la calificación bajo los Factores de Impacto (*Impact Factors)*— se encuentran concentradas en bases de datos independientes. Adicionalmente, se hace uso de la herramienta de búsqueda académica de Google, dado que integra todos aquellos documentos que no necesariamente se encuentran en alguno de los repositorios propietarios de las casas editoriales internacionales las cuales cobran cuotas de membresía o que se puede tener acceso mediante una cuenta institucional, sino que se publican de manera gratuita por medio de la iniciativa Open Access (OA) o de acceso abierto.

Sin embargo, dada la naturaleza abierta y gratuita de ésta, también se presentan dudas respecto a la calidad, formalidad, rigor y sofisticación de los documentos publicados. Por ello, se hace hincapié en la importancia de identificar cualquier criterio de calificación de la calidad presentado por las organizaciones huéspedes de los artículos, ensayos, tesis, manuales, etcétera, que se publican, así como la reputación de las instituciones que los albergan. Además, se incluye para el análisis documental el uso de tecnologías de información que sirvan como ficheros, bases de datos, sistemas de administración, sistemas de generación de reportes, sistemas de identificación de redes semánticas y sistemas de clasificación o de calificación según sea el caso.

Por tanto, para efectos de esta investigación, se propone que el diseño se asemejara al de la investigación de cienciometría, pues se buscará solamente información de corte científico o académico, se utilizarán criterios de valor científico para su clasificación además de que se requerirán datos cuantitativos para la evaluación de la calidad o validez, formalidad y rigor de los documentos seleccionados y de las fuentes de donde se extraen (Jeyasekar y Saravanan, 2014). Es decir,

dado que se ha identificado que para los documentos en inglés existen criterios de calidad internacionalmente reconocidos —i. e., JIF, SCI, Journal Rankings—, se propone establecer igualmente criterios de identificación de la calidad reconocidos y validados empíricamente que sirvan para la documentación en español y en revistas científicas indexadas que cuenten con un reconocimiento en su área de influencia y su disciplina.

Sin embargo, también incluye el uso de sistemas de administración de la información. Tanto para la captura y depuración como para la búsqueda en línea y la clasificación a partir de datos contenidos en la web, se hará uso de sistemas informáticos y web métricos que servirán como herramientas de análisis a nivel de resultados en los motores de búsqueda destinados para estos efectos y los contenidos, así como las indexaciones en términos semánticos o de palabras clave y los receptáculos o bases de datos que los contienen (Aguillo, 2012).

Los criterios de selección permitirán discernir publicaciones que pertenezcan a las ciencias económico-administrativas —incluyendo las Tecnologías de Información y Comunicación—, eliminando de la búsqueda aquellas relacionadas con otras áreas, particularmente de las especialidades médicas, educativas, ecológicas y de sustentabilidad (excepto si el caso se relaciona con la temática). Los idiomas seleccionados fueron español, inglés y portugués y las publicaciones deberán de encontrarse en un repositorio digital identificable e indexado, con fechas de publicación entre el 2021-2023. Además, se eliminaron aquellos documentos como resúmenes de libros, ensayos, apuntes de materias, monografías y tesis. Para este efecto, se procedió a realizar la búsqueda exploratoria utilizando buscadores de documentos en bases de datos digitales como se observa en la Tabla 4.2.

Tabla 4.2

Bases de datos digitales utilizadas

Anglo e hispano escribientes	Hispano escribientes
Google Académico™	Scielo©
EBSCO host®	Dialnet©
ScienceDirect-Elsevier® (SCD)	Redalyc®

Fuente: Elaboración propia.

Para efecto de llevar a cabo un análisis comprensivo de la literatura, se dividirá el corpus de documentos en dos grupos. Básicamente, el criterio que se estableció para la determinación de estos dos grupos corresponde al idioma en el que están escritos. En el caso de la documentación en español se incluirán artículos de revistas, libros, documentos técnicos y tesis. Sin embargo, el criterio principal para la obtención de resultados de repositorios de calidad será que se encuentren indexados y que indiquen sus criterios de evaluación o aceptación de documentos para su publicación. El proceso metodológico que se llevó a cabo para la recaudación de la literatura en la que se basa esta investigación, consistió en una búsqueda profunda en bases de datos a través de la Web por medio del uso del sistema de Google Académico y por medio del uso de *keywords* o palabras clave agrupadas en campos semánticos identificados previamente en la literatura, como se observa en la Tabla 4.3.

Tabla 4.3

Palabras claves de búsqueda en inglés y español

Inglés	Español
Online food delivery services	Servicios de entrega de comida mediante aplicaciones móviles
Online food ordering system	Entrega de comida en línea
Click and collect food ordering	Aplicaciones de entrega de comida
Food order delivery	Servicios de delivery de comida

Continúa en la página siguiente.

Food order takeout	Apps de entrega de comida
OnDemand food services	Aplicaciones móviles de comida
WhatsApp food delivery services	WhatsApp para entrega de comida

Fuente: Elaboración propia.

Específicamente, se buscó información actualizada con respecto a los:

1. Idiomas en los que más se analiza el fenómeno
2. Alcances geográficos
3. Diferencias entre las búsquedas en español e inglés
4. Cantidad de la producción
5. Resultados más relevantes en cantidad

Resultados – hallazgos parciales

A continuación, se muestran los resultados obtenidos en las fases de la investigación expresadas en el apartado anterior, que, para efectos del presente capítulo se desarrollan los que corresponden a la fase 1 y 2; la fase 3 se encuentra en proceso y su análisis será mostrado posteriormente.

6.1. Revisión crítica de la literatura en las bases de datos digitales utilizadas

Entre los resultados que en una exploración inicial se obtuvieron, lo que se puede identificar es la brecha existente entre la documentación anglo y la hispana escribiente.

Como se puede observar en las Tablas 4.4 y 4.5, los resultados en inglés contabilizaron 159,010, en cambio la contraparte en español 60,740.

Tabla 4.4

Exploración inicial en inglés en Google Scholar

Inglés	Número de resultados en Google Scholar
Online food delivery services	20,000

Continúa en la página siguiente.

Online food ordering system	1,060
Click and collect food ordering	17,100
Food order delivery	88,800
Food order takeout	3,050
OnDemand food services	17,100
WhatsApp food delivery services	11,900
Total	159,010

Fuente: Elaboración propia con datos de Google Scholar (2022).

También, se puede notar que, en el caso de las búsquedas en inglés, la que más resultados arroja es la de *Food order delivery* y la que menos es la de *Food order takeout*, probablemente porque el *takeout* también se puede hacer directamente por el comensal en el restaurante, como se hace en Estados Unidos o lo que sería para llevar en México, sin embargo, se incluye porque se hace referencia a la orden en línea.

Se identifica también, que en el caso del WhatsApp como instrumento de servicios *delivery*, no hay gran diferencia con la contraparte en español, siendo el resultado en inglés de 11,900 contra 9,010 en español. Esto, nos muestra que en español definitivamente, y para las empresas que se examinarán, el WhatsApp ha sido un medio más usado y sobre todo en tiempos más recientes.

Tabla 4.5

Exploración inicial en español en Google Scholar

Español	Número de resultados en Google Scholar
Servicios de entrega de comida mediante aplicaciones móviles	6,150
Entrega de comida en línea	15,800
Aplicaciones de entrega de comida	10,500
Servicios de delivery de comida	4,480

Continúa en la página siguiente.

Apps de entrega de comida	4,600
Aplicaciones móviles de comida	10,200
WhatsApp para entrega de comida	9,010
Total	60,740

Fuente: Elaboración propia con datos de Google Scholar (2022).

En definitiva, se evidencia una necesidad de evaluar el fenómeno de manera más extensa y de identificar estrategias que funcionen en un ambiente de negocios tan diferente como el que se gesta en Estados Unidos, sobre todo en lo que se refiere a los costos, la disposición o intención de pago de los usuarios y la legalidad en términos de registros fiscales de las transacciones que se gestan en este negocio que promete ser muy rentable en el futuro.

Tabla 4.6

Exploración inicial en inglés Scopus

Inglés	Número de resultados	Países	Idioma
Online food delivery services	657	EE.UU. 130	Inglés 648
		China 93	Chino 3
		India 87	Corea 2
		UK 64	Portu 2
Online food ordering system	149	China 30	Inglés 148
		India 30	Turco 1
		EE. UU. 27	
Click and collect food ordering	2	EE. UU. 2	Inglés 2

Continúa en la página siguiente.

Food order delivery	2,660	EE.UU. 660	Inglés 2,505
		China 302	Chino 45
		India 203	Español 19
		UK 203	Francés 16
		Italia 123	Portu 16
Food order takeout	28	China 12	Inglés 28
OnDemand food services	1	India 1	Inglés 1
WhatsApp food delivery services	3	Brunéi	Inglés 3
		Dinamarca	
		India	
		Italia	
		México	
Total	3,500		

Fuente: Elaboración propia con datos de Scopus (2023).

En el caso de la exploración mediante el uso de la base de datos propietaria de Scopus, estas diferencias se hacen todavía más evidentes. Como se ilustra en la Tabla 4.6, en inglés se obtienen 3,500 resultados contra 1 en español, siendo la búsqueda Aplicaciones de entrega de comida la única que ofrece resultados, y éstos se registran por parte de Brasil y el documento se encuentra escrito en inglés. Es por ello que no se integra una tabla con la exploración en español debido a los resultados tan contundentes en esta plataforma de información, evidencia de la brecha existente también para lograr el nivel de publicación en estos medios que son primordialmente anglo escribientes.

Lo que se puede apreciar de la revisión cada vez más filtrada y específica, es que, en el caso de ESBCOHost, los resultados que se presentan son prácticamente los mismos como se puede observar en la Tabla 4.7 en la exploración inicial en inglés y en la Tabla 4.8 sobre la exploración inicial en español.

Tabla 4.7

Exploración inicial en inglés en EBSCOHost

Inglés	Número de resultados	Países	Idioma
Online food delivery services	97	EEUU 22	Inglés 93
		UK 8	Alemán 4
Online food ordering system	5	EEUU 5	Inglés 5
Click and collect food ordering	1,307	EEUU 567	Inglés 1,301
Food order delivery	64	EEUU 36	Inglés 64
Food order takeout	9	EEUU 9	Inglés 9
OnDemand food services	178	EEUU 47	Inglés 178
WhatsApp food delivery services	371	India 17	Inglés 367
Total	2,031		

Fuente: Elaboración propia con datos de EBSCOHost Business Source (2023).

Tanto en inglés como en español en EBSCOHost, se sugiere revisar cuidadosamente cada uno de los resultados pues el sistema de búsqueda de la base de datos arroja cualquier documento que incluya al menos una de las palabras de búsqueda, por lo tanto, se infiere que son menores los resultados relacionados con el tema en cuestión.

Tabla 4.8

Exploración inicial en español en EBSCOHost

Español	Número de resultados	Países	Idioma
Servicios de entrega de comida mediante aplicaciones móviles	201	LaTam 12	Español 136
		España 11	Inglés 57
		México 6	Francés 5
Entrega de comida en línea	144	México 10	Español 101
		LaTam 34	Inglés 29

Continúa en la página siguiente.

Aplicaciones de entrega de comida	142	México 12	Español 99
		LaTam 41	Inglés 29
Servicios de delivery de comida	143	México 10	Español 100
		LaTam 42	Inglés 29
Apps de entrega de comida	142	México 12	Español 99
		LaTam 41	Inglés 29
Aplicaciones móviles de comida	201	N/A	N/A
WhatsApp para entrega de comida	145	México 10	Español 102
		LaTam 45	Inglés 29
Total	1,118		

Fuente: Elaboración propia con datos de EBSCOHost Business Source (2023).

Por su parte, en la exploración en ScienceDirect, como se aprecia en la Tabla 4.9, se encontraron en la exploración inicial en inglés de 78,607 resultados. Sin embargo, al momento de la realización de la exploración en español en la base de datos dio un resultado de cero documentos bajo todos los criterios de búsqueda.

Tabla 4.9

Exploración inicial en inglés en ScienceDirect

Inglés	Número de resultados
Online food delivery services	8,341
Online food ordering system	30,927
Click and collect food ordering	1,125
Food order delivery	37,601
Food order takeout	189
OnDemand food services	10
WhatsApp food delivery services	414
Total	78,607

Fuente: Elaboración propia con datos de ScienceDirect (2023).

Ahora bien, al momento de hacer las exploraciones iniciales en las bases de datos hispano escribientes mencionadas en la Tabla 4.2: SciELO, Dialnet y Redalyc, los resultados obtenidos son de extremos entre ellas. Para el caso de SciELO como se observa en la Tabla 4.10, se obtuvieron en la exploración inicial solamente cinco resultados, de los cuales, dos son tanto en aplicaciones de entrega de comida como en APPs de entrega de comida y uno en servicios de *delivery* de comida.

Tabla 4.10

Exploración inicial en español en SciELO

Español	Número de resultados
Servicios de entrega de comida mediante aplicaciones móviles	0
Entrega de comida en línea	0
Aplicaciones de entrega de comida	2
Servicios de *delivery* de comida	1
Apps de entrega de comida	2
Aplicaciones móviles de comida	0
WhatsApp para entrega de comida	0
Total	5

Fuente: Elaboración propia con datos de SciELO (2023).

Por su parte, en Dialnet se encontraron 910 resultados en la exploración inicial en español como se visualiza en la Tabla 4.11, siendo la de aplicaciones móviles de comida la que arrojó más resultados, seguida de aplicaciones de entrega de comida y de servicios de delivery de comida.

Tabla 4.11
Exploración inicial en español en Dialnet

Español	Número de resultados
Servicios de entrega de comida mediante aplicaciones móviles	0
Entrega de comida en línea	46
Aplicaciones de entrega de comida	223
Servicios de *delivery* de comida	153
Apps de entrega de comida	5
Aplicaciones móviles de comida	479
WhatsApp para entrega de comida	4
Total	910

Fuente: Elaboración propia con datos de Dialnet (2023).

Por último, los resultados de la búsqueda en el sistema de Redalyc —242,962— parecen en primera instancia muy prometedores como se aprecian en la Tabla 4.12, sin embargo, dando una revisión inicial, nos podemos percatar de que el sistema no es muy sofisticado en las búsquedas dado que integra cualquier documento que incluya una sola palabra del campo semántico. Adicionalmente, los documentos se repiten con diferentes búsquedas. Se sugiere extender las mismas de forma manual para hacer el discernimiento de aquellos artículos que no van a comprobar parte del *dossier* de análisis del fenómeno.

Tabla 4.12
Exploración inicial en español en Redalyc

Español	Número de resultados
Servicios de entrega de comida mediante aplicaciones móviles	37,012
Entrega de comida en línea	34,226

Continúa en la página siguiente.

Aplicaciones de entrega de comida	35,662
Servicios de *delivery* de comida	34,646
Apps de entrega de comida	32,880
Aplicaciones móviles de comida	35,661
WhatsApp para entrega de comida	32,875
Total	242,962

Fuente: Elaboración propia con datos de Redalyc (2023).

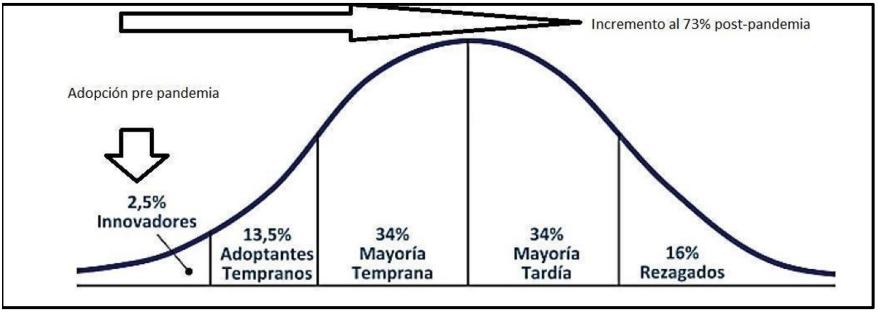
6.2. Detección de mejores prácticas de adopción tecnológica de empresas *delivery* que se potencializaron a partir de la covid-19

En México ha sido muy evidente el crecimiento que tuvo el uso de plataformas de entrega a domicilio a partir de la covid-19. En particular, las que se enfocan en el sector de los alimentos. Datos de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) indican que la pandemia digitalizó los hábitos de consumo de los mexicanos y, actualmente, el 83% de los internautas utilizan plataformas de *delivery*, de los cuales, 76% ordenan comida (Becerra, 2021, p. 2).

En cualquier proceso de adopción tecnológica, se progresa por etapas y evoluciona al lograr una masa crítica que permite que la innovación se convierta en un estándar de facto cuando logra que más de la mitad del segmento del mercado la utiliza. En el caso de la adopción de estas tecnologías de entrega, el proceso se vio afectado definitivamente por el efecto de la pandemia.

Es decir, que cuando recién se estaba generando un efecto incremental en la migración de innovadores a mayoría temprana como se visualizada en la Imagen 4.2, la pandemia catapultó un brinco que sobrepasó a la etapa de la mayoría temprana hasta lograr la mayoría tardía con ese incremento al 76% de usuarios ordenando comida a través de Apps en línea (Miller, 2015; Rogers, 2003).

Imagen 4.2
Proceso de adopción de innovaciones y proporción de individuos por categoría



Fuente: Elaboración propia adaptada de la curva original de Rogers (2003).

Esto representa una tendencia importante a evaluar y que, según los reportes y proyecciones estadísticas, seguirá en tendencia positiva en años venideros.

Según un informe de Statista, el negocio de entrega a domicilio de comida crecerá un 9.3% de aquí a 2023, para alcanzar los 134.490 millones de dólares. En la actualidad, el mayor segmento del sector es el de la entrega a domicilio desde restaurantes, con un volumen de mercado de 58.008 millones de dólares en 2019. A pesar de que parece astronómica, según los actores del sector esta cifra podría alcanzarse mucho antes de 2023, si se atiende a la velocidad a la que está creciendo la demanda de los servicios y apareciendo nuevas aplicaciones de entrega de comida (Shastri, 2019, párr. 3-4).

A partir de la pandemia por covid-19 y las restricciones empresariales por el semáforo epidemiológico que generó la Secretaría de Salud de México, generó que el consumo se mantuviera en casa, haciendo entonces que cambiaran sus hábitos para la adquisición de productos.

Lo anterior llevó al incremento de pedidos a domicilio, haciendo que las empresas comenzarán a ofrecer este servicio e inclu-

so incrementarlo, motivándolos a buscar aplicaciones de *delivery* que coadyuvaron en la logística tanto local como nacional.

Un factor interesante en esta fase es la creación de grupos de WhatsApp de "reparte todo" (mandaditos) generado de manera informal entre repartidores que aprendieron el *know how* de las aplicaciones de *delivery* como Rappi, Uber, DiDi, ofertando el servicio de reparto para pequeñas empresas.

El aprendizaje adquirido, junto con la comodidad de solicitar productos a domicilio, que han sido de los cambios de hábitos de consumo por covid-19 en las personas, propicia como tendencia y ya no como moda por necesidad, las compras *online* dentro de la misma zona (localidad - región), lo que entonces se visualiza la creación de modelos de negocios logísticos que formalicen el proceso y que fiscalmente le doten a las empresas la posibilidad de deducir el gasto de servicio, al estar legalmente constituidas.

Se han montado en el tren de las entregas en línea sistemas más locales y reconocidos para los usuarios de este tipo de sistemas más comunitarios. Es el caso de la agregación de opciones de pago a través de las tiendas OXXO, Kioscos, 7 Eleven o tiendas de conveniencia que ya tienen establecidos puntos de venta y que son plenamente reconocibles, lo cual genera mecanismos de confianza y que, a través de las asociaciones con algunos bancos, le proporcionan también legalidad y registro contable a las transacciones que se generan de esta industria.

6.2.1. La Última Milla

Uno de los modelos más recientes, y que se ha consolidado como resultado de la pandemia por la covid-19, es el denominado *delivery* de la última milla. Éste consiste en proveer outsourcing de envíos cortos y rápidos como parte de la última parte de la cadena de suministro y que ha ayudado precisamente a las empresas micro, pequeñas y medianas con los servicios de entrega programada —*OnDemand*— para industrias de todo tipo.

Tal es el caso de la empresa formada hace 18 años —formalmente en el año 2009— por el nicaragüense Bayardo López director

de logística y especialista en logística última milla quien es el creador de la empresa *Pick & Drop Delivery System* con sede en Nuevo León, Monterrey[5]. Entre los clientes a los que atiende se encuentran Buffalo Wild Wings, IHop Restaurant, Jac & Ray® y OXXO, entre otros [6]. Cuentan con un área de cobertura regional y con flotilla de motos, Kangoos y chevys.

Como parte de su estrategia *Pick & Drop Delivery System* aseguran tener una comunicación muy cercana para estar al tanto de todos los pedidos que se tengan, a través del Internet y teléfono, de tal manera que, al momento de levantar una orden, estén enterados (Pick & Drop, 2002), buscando con ello, el brindar el servicio a sus clientes en tiempo y forma.

Otro importante jugador en esta industria es la empresa Lalamove. Otro aliado estratégico de negocios de todo tipo, esta empresa se especializa en logística *Ondemand*. Al haber identificado la necesidad cubierta previamente en el norte por parte de *Pick & Drop*, Lalamove se destaca por ofrecer algunos servicios adicionales como la incorporación de camiones en la recolección, paradas múltiples, optimización de rutas, rastreo en tiempo real, WebApp, API (*Application Programming Interface*) para la estrategia de *e-commerce* y automatización de procesos a sus socios de negocio, y el rating de los conductores favoritos.

Todo esto para que el cliente-usuario, pueda acceder o solicitar el servicio por medio del WhatsApp, facilitando el proceso al consumidor final, pero ofreciendo también una propuesta de integración logística a empresas de todo tipo, siendo las regionales y/o locales las más representativas de su segmento.[7]

[5] Se consultó el perfil empresarial de Bayardo López en su cuenta de LinkedIn https://www.linkedin.com/in/bayardo-lopez-4b0b5b102/

[6] La consulta de los clientes principales de la empresa se realizó desde su página web: http://www.pickanddrop.com.mx/portal/

[7] La consulta de la empresa se realizó desde su página web: https://www.lalamove.com/es-mx/personal

Conclusiones

La pandemia por la covid-19 ha afectado a la economía de todo el mundo, y México no ha sido la excepción, sin embargo, generó oportunidades de crecimiento a las MiPymes *delivery* en el país, debido al aumento en la demanda de entregas a domicilio, ya que la mayoría de la población optó por quedarse en casa para evitar el riesgo de contagio como parte de las medidas sanitarias establecidas por el gobierno, lo que conllevo cambios en los hábitos de compra de los consumidores, haciendo que actualmente las personas estén comprando más productos en línea y pidiendo entregas a domicilio en lugar de ir a las tiendas físicas.

Como se analizó en los resultados, la pandemia potencializó a las empresas *delivery* en México, dando paso a su vez, a que las MiPymes entren en el mercado de las entregas a domicilio, esto ocasionará en la industria una mayor innovación y mejora de los servicios para destacar entre la competencia. Por último, con la creciente demanda de servicios de entrega, las MiPymes *delivery* en México tienen la oportunidad de expandirse a nuevas áreas geográficas y ofrecer servicios a una base de clientes más amplia.

Por último, en el presente capítulo se dieron a conocer los hallazgos parciales de la investigación que continúa en curso, encontrándose en este momento, en el proceso de documentar los casos de éxito de adopción tecnológica de microempresas de la región occidente de México —Colima, Jalisco, Nayarit, Michoacán— como resultado de la pandemia de covid-19, perteneciente a la fase 3 del proyecto.

Referencias bibliográficas

Aguillo, I. F. (2012). Is Google Scholar useful for bibliometrics? A webometric analysis.

Asociación de Internet MX. Estadística Digital. (2020). *Estudio sobre Comercio Electrónico en México 2020. Décima cuarta entrega.* Ciudad de México, CDMX: Kueskeypay. VISA. https://irp.cdn-website.com/81280eda/files/uploaded/Estudio%20de%20Comercio%20Electro%CC%81nico%20en%20Me%CC%81xico%202020.pdf

Becerra Pozas, J. L. (10 de diciembre de 2021). *CIO México*. Obtenido de Tendencias en delivery para 2022: https://cio.com.mx/tendencias-en-delivery-para-2022/

Buitrago Aguilar, I. (6 de noviembre de 2015). *La prensa. El Diario de los nicaragüenses*. Obtenido de Hacer mandados es un buen negocio: https://www.laprensani.com/2015/11/06/boletin/1931587-uhacer-mandados-es-un-buen-negocio

Carrillo-Cedeño, K. M., y Cedeño-Zambrano, R. M. (2021). Innovaciones de marketing y ventas en las empresas comerciales de Portoviejo en tiempos de pandemia. En *Dominio de las Ciencias*, 7(5), 597-610.

Chango, J. y Lara, E. (2020). Marketing de Contenido como Estrategia para el Aumento de Ventas en Tiempos de covid-19. En *593 Digital Publisher CEIT*, 5(6), 131-142. https://doi.org/10.33386/593dp.2020.6.365

Chevalier, S. (2021). *E-commerce in Mexico – statistics & facts.* New York, NY: Statista. https://www.statista.com/topics/4768/e-commerce-in-mexico/#topicOverview

Dopson, E. (7 de marzo de 2022). *Mobile Commerce: Trends, Statistics, and Best Practices to Capture $436 Billion in Mobile Spending*. Obtenido de https://www.shopify.com/enterprise/mobile-commerce-future-trends

EMPRENDEDORES. (5 de marzo de 2021). *¿Es buen negocio una empresa de servicios a domicilio?* Obtenido de https://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/servicios-a-domicilio/

Investigation. En *Journal of Advances in Library and Information Science*, 155-162.

Jeyasekar, J. J. y Saravanan, P. (2014). *A scientometric portrait of the journal Digital.*

Jumpseller. (2022). La mejor manera de comenzar tu negocio de entrega de comida. Obtenido de https://jumpseller.mx/learn/food-delivery-services/

Miller, R. L. (2015). *Rogers' Innovation Diffusion Theory* (1962, 1995). En M. N. Al-Suqri, y A. S. Al-Aufi, *Information Seeking Behavior and Technology Adoption: Theories and Trends* (págs. 261-274). Hershey, PA: IGI Global.

Mobile Marketing Association. (6 de enero de 2016). *Todo lo que necesitás saber sobre backend* | All you need to know regarding Backend. Obtenido de https://www.mmaglobal.com/news/todo-lo-que-necesitas-saber-sobre-backend-all-you-need-know-regarding-backend

Ochoa Guevara, Medina Acero, *et al*. (2020). Reto de las MiPymes para incursionar en el marketing digital en tiempos de covid-19. En *RHS-Revista Humanismo Y Sociedad*, 8(2), 132–145. https://doi.org/10.22209/rhs.v8n2a09

Pick y Drop. (2002). ¿Quiénes somos? Obtenido de http://www.pickanddrop.com.mx/portal/index.php/quienes-somos

Rebolledo-Mendoza, A. R., Vidrio-Barón, S. B., Barajas-Figueroa, M. A. y Vásquez-Sánchez, J. R. (2022). Análisis psicográfico de los factores que influyen en la intención de viaje de las personas de la tercera edad de Colima, México. Caderno Profissional de Marketing UNIMEP, 4-30.

Reveles, A. (2020). *fintonic*. Obtenido de Estudios Fintpnic: Cae 74% cosumo en Restaurantes por Coronavirus; en apps sube hasta 80%: https://blog.fintonic.mx/estudios-fintonic-consumo-apps-comida-durante-COVID-19/

Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of innovations.* New York, NY: Free Press.

Scientometrics, 343-351.

Shastri, N. (14 de junio de 2019). *OpenMind BBVA.* Obtenido de Cómo las aplicaciones móviles han transformado el sector de la restauración y la entrega a domicilio: https://www.bbvaopenmind.com/economia/empresa/como-las-aplicaciones-moviles-han-transformado-el-sector-de-la-restauracion-y-la-entrega-a-domicilio/

Spaceo Technologies. (4 de noviembre de 2022). 5 *Features to Consider from SkipThe-Dishes to Make a Food Delivery App*. Obtenido de https://www.spaceo.ca/blog/skipthedishes-app-features/

Vásquez-Sánchez, J. R., Barajas-Figueroa, M. A. y Vidrio-Barón, S. B. (2022). *Retos y oportunidades de los negocios en la nueva normalidad: Estrategias de Marketing en tiempos de covid-19*. En S. B. Vidrio-Barón, A. R. Rebolledo-Mendoza, R. M. González-Velázquez, y A. Medina-Jiménez, *Clima laboral, estrategias de medición de la calidad, sostenibilidad y cultura de innovación ante la nueva normalidad en las organizaciones* (págs. 37-50). México: CASIA Creaciones, S.A. de C.V.

Vianna Villas, *et al*. (2008). Bibliographical research method for business administration studies: a model based on scientific journal ranking. En *BAR-Brazilian Administration Review*, 139-159.

Viteri-Rade, L., *et al*. (2022). *El marketing digital en las microempresas familiares de Guayaquil en la postpandemia.* 593 Digital Publisher CEIT, 7(3-1), 160-175. https://doi.org/10.33386/593dp.2022.3-1.1131

Woo, K. y Corpuz, J. (2022). *tom´s guide.* Obtenido de Best food delivery services in 2022: Grubhub vs Uber Eats vs Doordash: https://www.tomsguide.com/best-picks/best-food-delivery-services

Capítulo 5

Socialización, bienestar laboral y resiliencia organizacional post-covid

José Luis Calderón Mafud

Introducción

En diciembre de 2019, la covid-19 se propagó por el resto del mundo y la Organización Mundial de la Salud (OMS) la declaró el 11 de marzo de 2020 como pandemia global. La suspensión de las actividades educativas y laborales fue la medida de restricción más extendida para frenar la expansión del coronavirus. Sólo las actividades laborales consideradas esenciales para las economías continuaron operando (Organización Internacional del Trabajo, OIT, 2021). En el resto de los centros de trabajo las medidas incluyeron suspender las fuentes de empleo (hasta 400'000,000 a nivel mundial), disminuir su frecuencia y remuneración económica (Hasta 255´000,000 de ETC[1]), así como establecer formas de organización del trabajo, que iban desde mantener la asistencia a trabajar de forma remota, pasando por combinaciones entre estas opciones, para evitar el contagio de las personas y dar continuidad a las operaciones de las organizaciones (OIT, 2021).

De acuerdo con un documento publicado por la Comisión Nacional de Ahorro para el Retiro (CONSAR, 2022), en México se

[1] ETC: Empleos equivalentes a tiempo completo (para una semana laboral de 48 horas).

perdieron 12´500,000 de puestos de trabajo entre marzo y abril del 2020 de acuerdo con cifras del INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). De todos los eventos de pérdida de empleo, 10´400,000 eran informales y 2´100,000 formales. Entre junio y julio de 2020, se observó la mayor cantidad de empleos perdidos, contándose la mayor parte entre las unidades económicas del sector servicios (63% de los empleos perdidos en la informalidad entre el primer trimestre del 2020 y el mismo periodo del 2021). Al analizar la incidencia de pérdida de empleos, fueron los jóvenes de 15 a 34 años (242,000 puestos de trabajo[2]), personas con bajos salarios (entre 1 SM[3] y 3 UMA´s[4]) y empresas pequeñas (82.5% de los puestos de trabajo perdidos[5]).

El INEGI de México define el abandono de empleo como la situación en la que un trabajador deja de presentarse a su lugar de trabajo, sin haber renunciado formalmente o sin haber acordado con su empleador una terminación del contrato de trabajo. Las causas que estudia este organismo son: a) Insatisfacción laboral: cuando un trabajador no se siente satisfecho con las condiciones laborales, el ambiente de trabajo, el salario, las tareas asignadas, entre otros aspectos, puede sentirse desmotivado y buscar otras opciones. b) Problemas personales: situaciones personales como enfermedades, problemas familiares, divorcios, entre otros, pueden afectar la capacidad de un trabajador para cumplir con sus responsabilidades laborales. c) Conflictos con compañeros o superiores: la falta de comunicación o el trato hostil pueden generar conflictos en el lugar de trabajo, lo que puede afectar la motivación y el rendimiento de los trabajadores. d) Falta de oportunidades de crecimiento: cuando los trabajadores no ven oportunidades de crecimiento o desarrollo en la empresa, pueden buscar otras opciones que les ofrezcan mejores perspectivas.

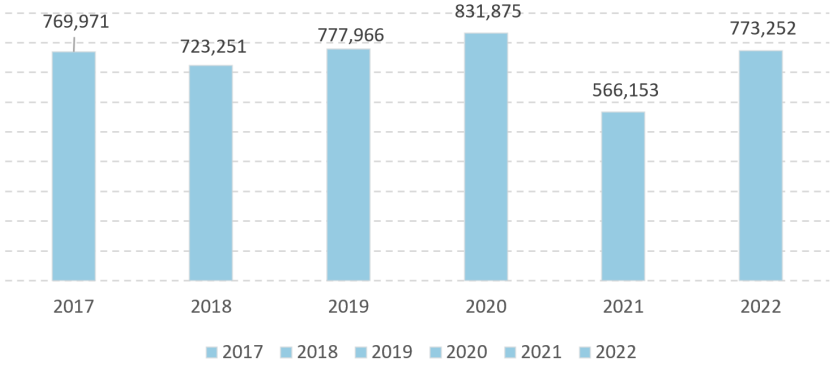
[2] De marzo de 2020 a mayo de 2021.
[3] Salario Mínimo.
[4] Unidad de Medida y Actualización.
[5] De 6 a 250 empleados, entre marzo de 2020 a mayo de 2021.

Por otra parte, en México 773,252 personas abandonaron su empleo en 2022. La tendencia del comportamiento de este fenómeno es relativamente estable y se mantiene en incremento desde hace al menos 10 años. Como se puede observar en la Gráfica 5.1, a diferencia de lo publicado por medios relacionados con la administración y negocios, que sostienen que existe un fenómeno llamado Gran Renuncia o *Great Resignation*, que supuestamente es el efecto del estrés laboral o las condiciones de los empleos originados por la pandemia. Tal condición tampoco es verídica en otros países, como se muestra en la Gráfica 5.2 *Abandono de empleo en Estados Unidos*, donde se observa la misma tendencia al alza. Lo cual no significa que no hayan existido problemas asociados a la salud mental en las empresas. Las causas han sido ampliamente estudiadas, sin embargo, no han sido objeto de intervenciones directas y su tendencia se mantiene estable en un incremento ligero, pero constante.

En las Gráfica 5.1 y 5.2 se puede observar la tendencia de los eventos de abandono de empleo en México y Estados Unidos, en ambos casos la tendencia se mantiene, variando únicamente al concluir la pandemia en 2020 en Estados Unidos y en 2021 en México, pudiendo explicarse dicha variación en relación con la decisión de muchas personas de evitar abandonar el empleo por las causas que se mencionan posteriormente, ante la incertidumbre, cambios en las formas de trabajo y principalmente debido a la disminución de los ingresos de las familias a causa de la pérdida de los empleos durante la pandemia o la disminución de los ingresos en el mismo periodo.

Gráfica 5.1

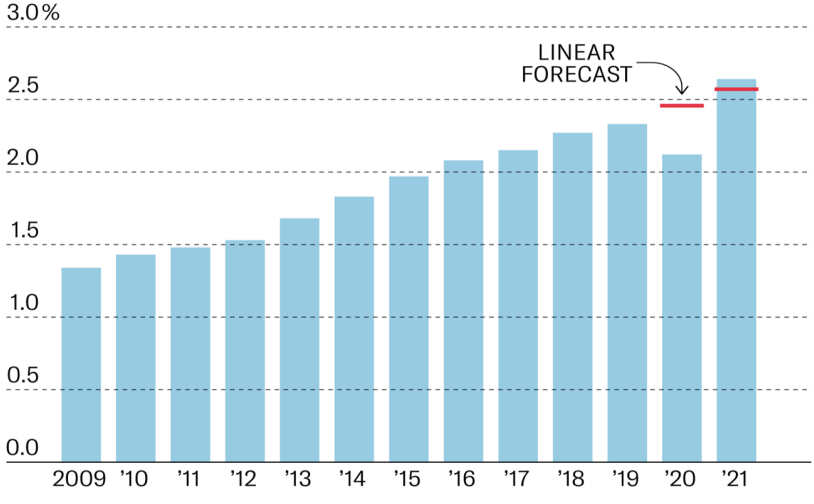
Eventos de abandono de empleo en México 2016-2022



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI.

Gráfica 5.2

Proporción de trabajadores que dejaron voluntariamente sus empleos en Estados Unidos de 2009 – 2021



Fuente: Tomado de Fuller, J., y Kerr, W. (2022, marzo 23). The Great Resignation didn't start with the pandemic. *Harvard business review*. https://hbr.org/2022/03/the-great-resignation-didnt- a partir de datos del *Bureau of labor Statistics* calculado por los autores de este artículo.

El abandono de empleo implica que población económicamente activa y calificada deja un puesto de trabajo por voluntad propia, a causa de situaciones de índole personal u organizacional, por lo que resulta de importancia estratégica para la gestión de organizaciones, ya que las causas de abandono de empleo reflejan condiciones propias de la cultura organizacional, de las condiciones de trabajo o del comportamiento organizacional que son previsibles y se pueden gestionar para mejorarse.

Una de las razones más relevantes para revisar este fenómeno, es que está asociado a la productividad laboral. En México este factor se mide continuamente basado en la cantidad de horas trabajadas o en el valor de la producción, en cualquier caso, la productividad laboral, un indicador relevante para la competitividad de México, se ve afectado por el fenómeno de abandono de empleo.[6.]

Por ejemplo, en 2022 (Gráfica 5.3), 86,106 personas de 15 a 19 años, y 58,115 de 20 a 29 años, abandonaron sus empleos para retomar sus estudios; mientras que para los grupos etarios de 20 a 29 años, de 40 a 60 años o más, la causa principal fue que las condiciones laborales se deterioraron o representaban un riesgo para la salud.

Esto mismo manifiestan Estrada *et al.*, (2022) que analizaron los efectos de la pandemia en las MiPymes de cinco estados del Norte de México, donde encontraron que las consecuencias para las MiPymes fueron principalmente la falta de capacidad para atender compromisos de pago de sueldos, la insolvencia frente a acreedores y esencialmente la ausencia de políticas públicas que brindaran apoyo a las empresas, lo que pudo repercutir en que las condiciones de precariedad laboral se agudizaron.

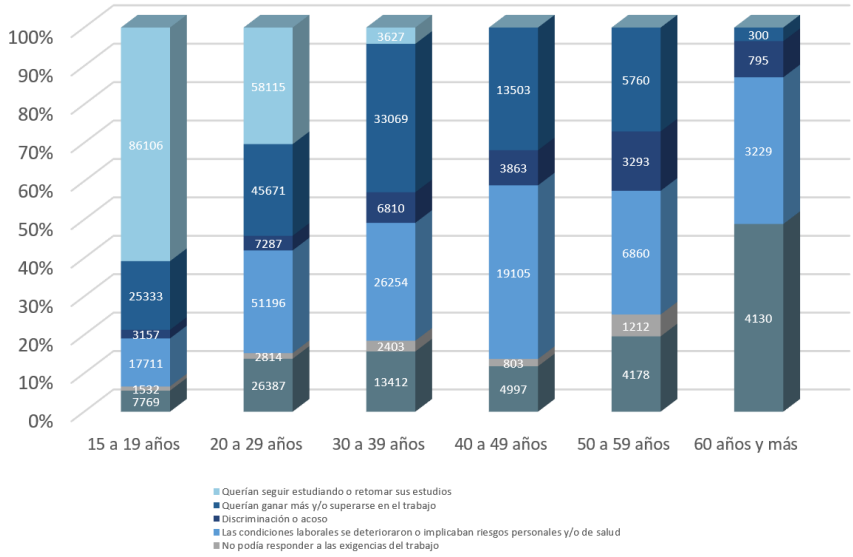
Por otro lado, aunque no ocupan la mayor frecuencia, los conflictos con superiores o compañeros, son especialmente relevantes

[6] El Índice Global de Productividad Laboral de la Economía Se obtiene al relacionar dos variables agregadas de la economía del país, obtenidas de dos fuentes de información: El Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), que genera el Producto Interno Bruto (PIB) trimestral en términos reales, base 2013 y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Nueva Edición (ENOEN), que capta información trimestral del número de ocupados en el país y del número de horas trabajadas.

entre los 20 y 29 años, y de los 30 a los 39. Querer ganar o superarse en el empleo es otra de las causas principales para abandonar el empleo, y aunque tiene menor relevancia la discriminación y el acoso es una de las razones por las que las personas deciden dejar un puesto de trabajo.

Gráfica 5.3

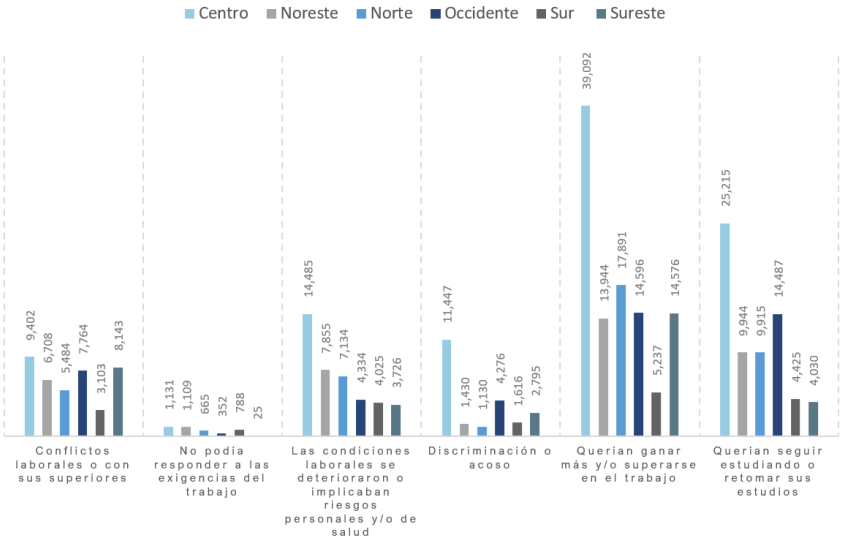
Eventos de abandono de empleo en 2022 por grupos de edad



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI.

La presencia de dichas causas es diferente en cada región del país y aunque como se observa en el Gráfica 5.4, la región centro presenta una mayor frecuencia en todos los motivos de abandono de empleo; ésta es más acentuada cuando las personas deciden dejar un puesto de trabajo a causa de querer superarse o retomar sus estudios, al igual que los casos en que las personas abandonaron sus empleos por tener condiciones laborales riesgosas o deterioradas, además de tener la mayor frecuencia de casos de discriminación y acoso.

Gráfica 5.4
Causas de abandono de empleo por Región[7]



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI.

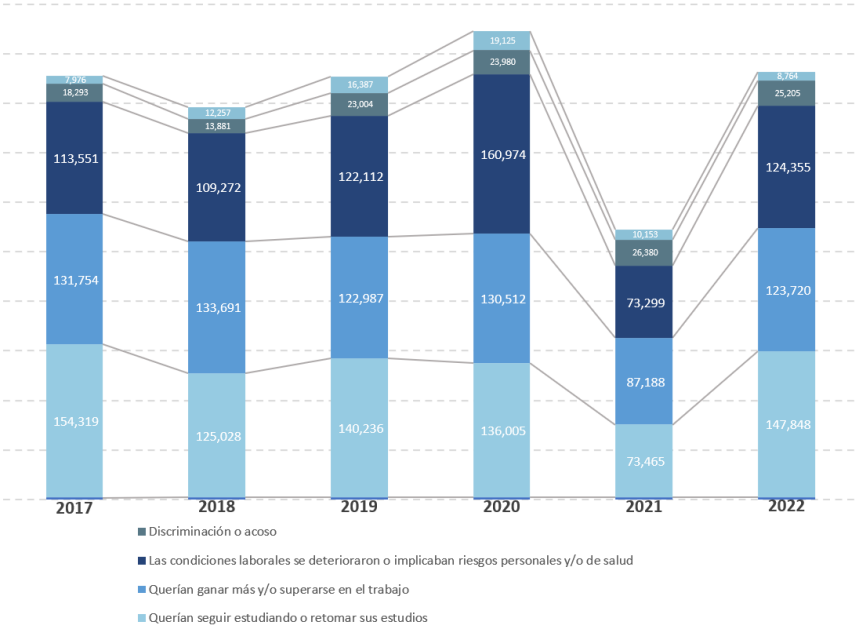
Aunque es verdad que debido a la concentración de empleo, las cifras relativas podrían evidenciar con claridad el análisis de las causas regionales de abandono de empleo, al observar las frecuencias es posible advertir su similitud con los datos de los efectos de la covid-19, de un estudio descriptivo realizado con resultados del INEGI mediante el Estudio sobre la Demografía de los Negocios en México, que encontraron mayor impacto de la disminución de ingresos, respecto a la esperanza de vida, así como falta de acceso al financiamiento, lo cual se relaciona mayormente con la imposibilidad de los

[7] Las regiones se conformaron usando un criterio geográfico. Centro: Hidalgo, Ciudad de México, Estado de México, Puebla, Tlaxcala y Querétaro. Occidente: Aguascalientes, Colima, Jalisco, Nayarit, Michoacán y Guanajuato. Noreste: Tamaulipas, San Luis Potosí, Nuevo León y Coahuila. Norte: Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Zacatecas, Baja California Sur y Baja California. Sur: Morelos, Guerrero, Oaxaca y Chiapas. Sureste: Veracruz, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

negocios de mantener los ingresos, así como el deterioro de las condiciones laborales (Estrada *et al*., 2022).

Al analizar las causas de abandono de empleo, se puede advertir que la mayor parte de ellas, han sido estudiadas por el comportamiento organizacional y se han relacionado por ejemplo con el compromiso organizacional (deseos de ganar más y superarse), factores de riesgo psicosocial (condiciones laborales deterioradas y acoso laboral), capacitación y entrenamiento (no poder responder a las exigencias del empleo), y finalmente problemas de liderazgo y relaciones interpersonales (conflictos laborales o con sus superiores). Todas estas relaciones han sido estudiadas por la investigación en cultura organizacional, específicamente tratan de la capacidad de las personas para adaptarse al trabajo y de las organizaciones para satisfacer las necesidades de los colaboradores. Por sus implicaciones en el bienestar y en la productividad, es de especial interés para los estudios de competitividad, organización y psicología industrial, ya que en este fenómeno residen importantes factores que repercuten en las organizaciones actuales.

Gráfica 5.5
Causas de abandono de empleo en México 2017 – 2022



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE, INEGI.
Nota. Se omiten las causas: Otros, No identificado, Porque un familiar le pidió que dejara de trabajar y Matrimonio o Embarazo.

Finalmente, como se puede observar en la Gráfica 5.5 *Causas de abandono de empleo en México 2017-2022*, la frecuencia y tendencia de los motivos de abandono de empleo es similar en cada uno de los años, excepto porque las condiciones laborales se incrementaron notoriamente en el 2020, y en el 2021 el fenómeno de abandono de empleo se redujo, por efecto de la pérdida de empleo durante la pandemia de covid-19 en el 2020.

Es válido afirmar que el abandono de empleo es un fenómeno habitual en México, que afecta principalmente a las empresas de las regiones económicamente más productivas y a la fuerza de trabajo más joven, como se puede consultar en los eventos de abandono de

empleo de INEGI[8], y que además se vio acentuada por los riesgos que implicaba trabajar durante la pandemia en 2020, en donde la ausencia de vacunas y la cantidad de muertes crearon condiciones biosanitarias de alto riesgo.

También se puede afirmar que el abandono de empleo es un problema endémico en México y que afecta a la productividad laboral al crear rotación de personal, muchas veces bien calificado, a causa de que las personas deciden buscar oportunidades para el crecimiento y la mejora económica, evitan exponerse a condiciones de trabajo y riesgos para la salud, deciden volver a estudiar; y a causa de que los conflictos con líderes y compañeros los motivan a dejar el empleo.

Debido a lo anterior, nos planteamos revisar la pérdida de empleo de forma general y en específico, el abandono de empleo como un fenómeno vinculado a aspectos de la gestión organizacional, las condiciones de trabajo y el bienestar de los trabajadores. Se discuten de forma teórica estos fenómenos desde el punto de vista del proceso de socialización organizacional, por su importancia en la adaptabilidad, el desempeño y sus efectos probados sobre el bienestar y el *work engagement*, lo cual es condición para desarrollar capacidades para la productividad, innovación y resiliencia; estas tres capacidades son especialmente relevantes para la gestión organizacional en la actualidad debido a la volatilidad y turbulencia de los cambios sociales, tecnológicos y sanitarios.

Como metodología, se revisarán los aspectos de cada variable que influyen en el fenómeno de abandono de empleo, así como sus efectos y relaciones encontradas en investigaciones recientes, con esta información se busca asociar a las causas de abandono de empleo los elementos teóricos, para proponer futuras investigaciones y realizar recomendaciones para la gestión de empresas y específicamente para la dirección.

[8] https://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/encuestas/hogares/enoe/2010_pe_ed15/eae.asp?s=est&proy=enoe_pe_ed15_eae&p=enoe_pe_ed15

Socialización Organizacional

La socialización organizacional (SO) ha sido estudiada desde hace más de tres décadas, porque tiene especial relevancia en la adaptación y el desarrollo de carrera de los empleados (Choi, 2018; Huettermann & Bruch, 2019; Ellis *et al*., 2017); además se ha identificado que tiene relaciones con el *work engagement* y el bienestar laboral (Calderón *et al*. 2020). A causa de ello, se considera importante analizar el afrontamiento que hacen los trabajadores y el efecto que pueden tener los cambios en las formas de trabajo, el uso de tecnología y el aislamiento durante la pandemia por covid-19, así como la influencia en la recuperación y la resiliencia de las organizaciones. El resultado de este proceso es conseguir que las personas se perciban a sí mismas y sean aceptadas como miembros de la organización y ejecuten comportamientos asociados a los resultados de la compañía. (Thomas & Anderson, 2005).

Concepto de socialización organizacional

La SO es un proceso de adaptación y aprendizaje de los comportamientos laborales necesarios para el desempeño de los trabajadores y sirve para que adopten los principios de la empresa (Kowtha, 2018; Traeger *et al*., 2022). Feldman (1997), identificó tres etapas de socialización, identificó cuatro resultados (satisfacción, influencia recíproca, motivación e implicación con el trabajo) y propuso guías para la realización de programas de socialización. Para Chao *et al*. (1994, p. 730), la SO es el aprendizaje de contenidos y procesos según para que un individuo se ajuste a un rol específico en la organización.

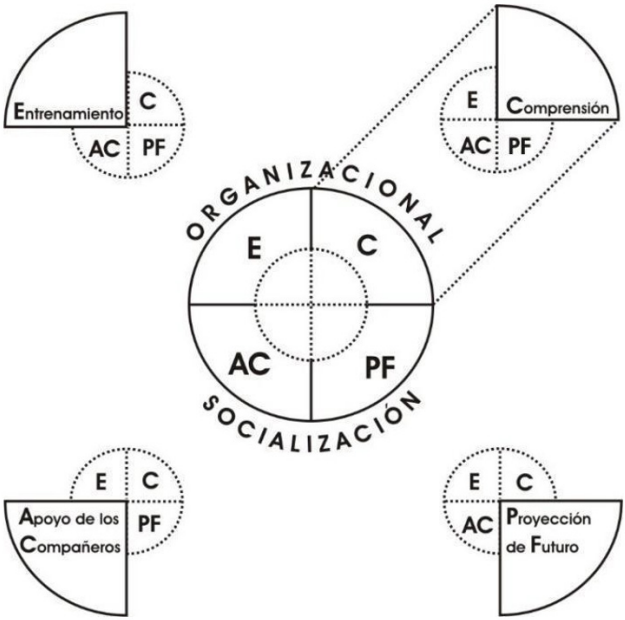
Mientras que para Taormina (1994; 1997) es el proceso por el cual un individuo aprende y acepta la cultura de la organización y sus normas establecidas. Taormina (1994) desarrolló un modelo de SO que funciona de forma continua y simultánea en diferentes contextos y en cuatro dimensiones: entrenamiento, comprensión funcional, apoyo de los compañeros y perspectivas de futuro (Imagen 5.1). El entrenamiento es la forma en que los empleados adquieren las competencias profesionales, habilidades y culturales para desempeñar con

éxito su trabajo. Pueden ser acciones, procesos o técnicas con que el empleado obtuvo el aprendizaje. La comprensión se refiere a entender cómo funciona la organización. Este conocimiento forma creencias sobre la empresa, el trabajo, la interacción social y la cultura.

Por apoyo de los compañeros se entiende que es, el soporte social que recibe un individuo y mediante el apoyo emocional recibido de sus compañeros, con lo cual puede reducir el estrés en el empleo (Taormina, 1997). Finalmente, las perspectivas de futuro son beneficios profesionales y relacionados con el futuro de su carrera que el individuo podría obtener de la organización. Por ejemplo, los ascensos, la remuneración y en general, recompensas relacionadas con el desarrollo profesional.

Imagen 5.1

Modelo de Socialización Organizacional de Taormina (1994)



Fuente: Tomado de Calderón Mafud, J. L. (2020). Liderazgo Saludable: Socialización y Salud Mental Positiva en el Trabajo. Editorial Pienso en Latinoamérica.

Inicialmente, la SO se investigó como un fenómeno relacionado con los recién llegados a la organización, asumiendo que pasan por este proceso a través del entrenamiento, la capacitación y las experiencias laborales relacionadas con su incorporación; Sin embargo, otros autores sostienen que este proceso se presenta continuamente, cada vez que la organización experimenta cambios (Danielson, 2004; Saks & Ashforth, 1997; Taormina, 1994), gracias a eso, las personas pueden entender los cambios que atraviesa la organización y son capaces de mantener su desempeño, disminuyendo la incertidumbre y los errores en el desempeño (Gardner *et al.*, 2022; Traeger *et al.*, 2022).

Para la mayor parte de las organizaciones, este proceso es el eje crítico para garantizar una buena gestión, sustentabilidad y bienestar para las personas. (Denison *et al.*, 2006; Kokina & Ostrovska, 2013; Schein, 1992).

Funciones de la SO

Diferentes autores sostienen que la SO sirve para difundir la cultura organizacional[9] (CO) y permite que los individuos que ingresan la aprendan y retroalimentan (Feldman, 1981). De acuerdo con lo anterior, se observa la relación intrínseca entre cultura y SO, ya que se habla de las conductas que una empresa define como estratégicas, ya que están directamente relacionadas con el desempeño y por lo tanto con los resultados de la organización (Van Maanen & Schein, 1977; Van Maanen & Barley, 1985).

Se ha relacionado con la cultura organizacional, gracias a que influye en las creencias de los empleados, sobre su capacidad para hacerle frente a las exigencias del trabajo (Bar-Haim, 2007; Ostroff & Kozlowski, 1992).

[9] Schein (1992, p. 56) definió la CO como el patrón de premisas básicas que un determinado grupo inventó, descubrió o desarrolló, en el proceso de aprender a resolver sus problemas de adaptación externa y de integración interna y que funcionaron suficientemente bien a punto de ser consideradas válidas y, gracias a ello, de ser enseñadas a nuevos miembros del grupo como la manera correcta de percibir, pensar y sentir en relación con estos problemas.

En relación a estas explicaciones anteriores, la SO hace énfasis en un aspecto fundamental: La interacción social es la fuente de aprendizaje para que los individuos se adapten a la cultura organizacional (Saks & Ashfort,1997) y esta influye a través de factores contextuales del medio ambiente de la organización (cultura nacional y regional, leyes, normas y reglamentos) medio interno de la organización (estructura, procesos, tamaño, composición demográfica, condiciones ergonómicas y diseño del puesto) tácticas de SO (programas de tutoría, consejería, orientación y programas de entrenamiento) y a nivel individual (métodos personales de SO como proactividad, búsqueda de información, construcción de relaciones, y la autogestión). Al analizar la SO mediante estos factores, es posible determinar su efectividad en generar adaptación, estabilidad y proactividad en el desempeño laboral de los empleados.

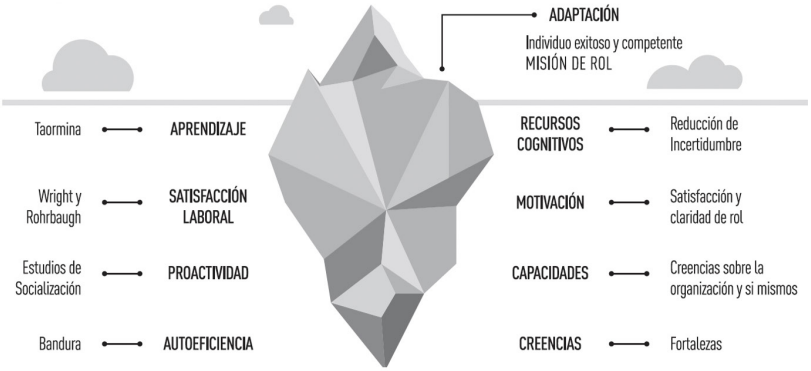
Aunque el abandono de empleo no es una condición nueva, su impacto, sumado a la pérdida de empleos genera una baja efectividad para las organizaciones. Mientras que las condiciones de trabajo, el entrenamiento y las relaciones interpersonales sigan generando eventos de abandono de empleo, la capacidad de difundir la cultura organizacional, de ayudar a los empleados a gestionar los cambios y mantener un desempeño adecuado se verá cada vez más debilitada y afectará los resultados de la compañía.

Efectividad de la SO

Conocer la efectividad de un proceso como la transmisión de la CO es útil para la dirección de empresas, para ello se puede analizar la efectividad de la SO por sus resultados a corto, mediano y largo plazo. Primero, a corto plazo, se espera que las personas aumenten su motivación laboral cuando aprendan su rol, se hayan identificado con la organización, es decir que logren el ajuste al puesto de trabajo. En el largo plazo, la persona bien adaptada podrá experimentar menor estrés y más satisfacción con el trabajo, además de mayor compromiso organizacional (Calderón *et al.*, 2015). La socialización exitosa genera en todo momento, mejor desempeño, reducción del ausentis-

mo y la rotación del personal. Baker y Feldman (1991), propusieron que los programas institucionalizados, generan mejor ajuste, y conducen a actitudes laborales más positivas, que los procedimientos individualizados.

Imagen 5.2
Efectividad de la socialización organizacional



Fuente: Elaboración tomada de Calderón Mafud, J. L. (2020). Liderazgo Saludable: Socialización y Salud Mental Positiva en el Trabajo. Editorial Pienso en Latinoamérica.

Se ha comprobado que las empresas con culturas más fuertes y con buena reputación, cuentan con individuos mejor socializados, integrados y que fortalecen a sus equipos.

Como conclusión, las organizaciones que desarrollan programas de SO pueden evaluar su eficacia, examinando la cohesión de los equipos de trabajo y la solidez de sus resultados. En las compañías donde los miembros se socializan adecuadamente, se crean recursos para la productividad, el bienestar y la competitividad, es decir, contar con una socialización efectiva (Imagen 5.2), crea una ventaja competitiva para las organizaciones (Taormina & Gao, 2008).

Aunque en apariencia la socialización organizacional es un concepto surgido del campo del comportamiento y las ciencias sociales, dentro de este documento permite explicar cómo al igual que lo identifique el INEGI, la cultura organizacional y sus procesos de

adaptación están íntimamente relacionados a los resultados de la organización, entre ellos la rotación de personal o abandono de empleo, que deja a las organizaciones desprovistas de la fuerza de trabajo y que como se indica en los índices de productividad, es la fuerza generadora de las horas de trabajo y las unidades producidas que usamos para calcular nuestra capacidad y competitividad. Definitivamente es posible concluir, que aún antes de la pandemia las capacidades organizacionales para incorporar y retener talento, es decir para la continuidad operacional, ya tenían limitaciones que generaban una tendencia estable de este fenómeno, posteriormente y debido a la crisis que causó la pandemia es notorio ver como esta capacidad organizacional sigue siendo limitada y profundizó la ausencia de sistemas de gestión que facilitaran la adaptación a los cambios, es decir la resiliencia organizacional como capacidad de gestión.

Bienestar laboral y resiliencia organizacional

A lo largo del capítulo, se ha explorado el fenómeno del abandono de empleo, como una fuerza que restringe la capacidad productiva de las organizaciones, también se ha explicado su relación con la capacidad de generar adaptación a la cultura organizacional, a través de procesos de socialización, como formas de gestión que representan mejores prácticas. También se ha mencionado la limitación de las empresas mexicanas para garantizar la retención de personal y la profundización de esta capacidad a causa de los efectos de la pandemia, que, aunque redujo los eventos durante el periodo posterior a la pandemia, deja al descubierto la ausencia de una estructura gestional que ayude a paliar los efectos de las crisis futuras.

En este apartado, se revisará uno de los resultados más relevantes de las organizaciones, que es su capacidad de generar bienestar laboral, lo cual se vinculó con casos de afrontamiento exitoso durante la post pandemia, y en particular con el proceso de resiliencia organizacional.

La resiliencia organizacional, se ha definido como un atributo o condición dinámica de las empresas, a través de la que mantie-

ne o recupera su funcionamiento óptimo después de experimentar un evento adverso (Barrón & Sánchez, 2022). Algunos autores mencionan que esta se puede desarrollar como un proceso que incluye la anticipación, aprendizaje, adaptación y de reacción ante las inestabilidades provocadas por las crisis (Skouloudis *et al*., 2020). A continuación, se exponen los argumentos que exponen al bienestar laboral y las prácticas de liderazgo como los precursores de la resiliencia.

Al analizar la cultura organizacional, se habla de los resultados de las organizaciones, incluyendo aquellos que le permiten generar una contribución social, en ellos se incluyen los resultados financieros, la creación de empleos, los beneficios a las comunidades y el bienestar laboral. Los dos resultados más relevantes para la organización son el desempeño, asociado a resultados del negocio, y el bienestar, relacionado con el trabajo de los empleados. El trabajo en sí mismo, es muy importante para la vida de las personas, además de la productividad que generan para las empresas. En primer lugar, el bienestar de los trabajadores está determinado por factores psicosociales y condiciones de trabajo, con los que matizan el grado de satisfacción de las personas con sus empleos. Para Pando *et al*. (2006), el trabajo en sí mismo no enferma a nadie, sino que son las condiciones del empleo las que lo provocan; en segundo término el bienestar en el trabajo no se limita al hecho de no sufrir accidentes ni enfermedades, si las organizaciones son capaces de desarrollar una buena organización del trabajo, éste puede generar mayor confianza en sí mismo, elevar la autoestima, mejorar el apoyo dentro y fuera del trabajo, incrementar la satisfacción, entre otros indicadores de salud mental positiva.

El bienestar laboral ha sido investigado en relación con la salud mental, la autonomía, sentir dominio del entorno, poder desarrollar un propósito vital, y las relaciones positivas (Jahoda, 1958; Ryan & Deci, 2000; Ryff, 1989). Dicho bienestar se origina en un funcionamiento óptimo, y ha mostrado que tiene efectos en la salud física y mental, que son a su vez, recursos protectores ante la adversidad (Ryff & Singer, 2002).

Debido a los efectos generados por la pandemia, se incrementó el interés de los investigadores en evaluar el bienestar de los trabajadores (Lozano-Vargas, 2020; Lai *et al*., 2020; Acosta-Quiroz & Iglesias-Osores, 2020). La preocupación por la exposición a riesgos laborales y psicosociales generó investigaciones que analizaron la incertidumbre laboral, el teletrabajo, además de la presencia de estrés, ansiedad y depresión (Madero *et al*., 2021; Pacheco, *et al*., 2020). Diferentes estudios sostienen que la presión que viven las empresas, en particular las MiPymes las ponen en una situación económica comprometida en la actualidad, como resultado de la pandemia ocasionada por el nuevo coronavirus, por lo que sus capacidades para generar bienestar a sus colaboradores pueden verse en mayores limitaciones y una mayor intensificación del trabajo que termine por afectar a la salud (Worral, 1998).

Los efectos de la pandemia en la salud y seguridad en el trabajo han sido muy variados. Uno de los impactos duraderos de covid-19 se observó en la salud de quienes sufrieron trastornos mentales y problemas de salud física. Li, *et al*. (2021) reportaron una alta prevalencia de depresión moderada (21,7 %), ansiedad (22,1 %), y PTSD[10] (21,5%), en 97,333 trabajadores de la salud de 21 países; los hallazgos de Shanbehzadeh *et al*. (2021) mencionaron que las personas que estuvieron enfermas de la covid-19, además de los problemas de salud física informados con mayor frecuencia (fatiga, dolor, artralgia, capacidad física reducida y deficiencias en el funcionamiento del rol físico, la atención habitual y las actividades diarias) se presentaron problemas de salud mental (ansiedad, depresión y trastorno de estrés postraumático).

Algunos autores encontraron que los efectos de la pérdida masiva de empleos, la precariedad laboral (salario y jornada laboral extendida) y el propio confinamiento (Kartseva & Kuznetsova, 2020), generaron niveles bajos de compromiso organizacional y satisfacción laboral. Además, de que el incremento de horas trabajadas

[10] Trastorno por Estrés Postraumático por sus siglas en inglés *Post-traumatic Stress Disorder*.

empobreció los ambientes de trabajo y limitó la innovación debido a la falta de interacción social (Giorgi et al, 2020). En México como menciona el Banco de México los problemas asociados al trabajo incluyeron la pérdida de productividad debido a los cambios en las formas de trabajo.

El cambio en la forma de trabajo, mediante el uso de tecnologías para el trabajo remoto y la sobrecarga laboral, fueron dos fenómenos observados y mencionados por la OIT (2021) en la Guía "El teletrabajo durante la pandemia de covid-19 y después de ella", donde se advirtió del cambio en incidencia regular u ocasional pasando de índices menores al 30 por ciento en países desarrollados antes de la pandemia, a niveles cercanos al 60 entre enero y marzo del 2020, al tiempo que los casos y defunciones por covid-19 se extendían por todo el mundo. A partir de ese momento, los gobiernos de los países instruyeron a los empleadores para suspender sus operaciones o, aplicar el teletrabajo a tiempo completo para sus trabajadores, sin que empleadores, y trabajadores hubieran tenido tiempo para capacitarse.

Otro fenómeno asociado al bienestar laboral fue la situación de quienes tuvieron que desarrollar su trabajo desde su hogar, y adaptarse a responsabilidades diferentes como el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos. A estos trabajadores les resultó difícil equilibrar sus responsabilidades laborales y la vida privada, a causa de las dificultades para disociar los espacios de trabajo y convivencia familiar.

Autores como Madero *et al*. (2021), estudiaron los efectos del teletrabajo y encontraron mayores niveles de bienestar. El estudio informó que los mexicanos le dieron mayor importancia al equilibrio entre trabajo, desarrollo y recreación durante el aislamiento por covid-19. Los empleados informaron que, al teletrabajar, podían tener más tiempo con la familia y realizar ejercicio físico, práctica de manualidades o algún otro entretenimiento. En general, a los participantes de la muestra de trabajadores de Perú, México y Chile, el teletrabajo les benefició y ayudó a experimentar emociones positivas

como el agrado y la armonía con sus espacios laborales en casa (Madero, Luengo & Alvarado, 2021).

Para otros autores, el trabajo remoto generó un mayor rendimiento, mayor flexibilidad, autonomía, mejor equilibrio entre el trabajo y la vida personal, mientras que los principales desafíos se percibieron en factores sociales como la pérdida de apoyo y el aislamiento social, poniendo obstáculos para la innovación organizacional, bienestar y desempeño de los trabajadores (Babapour *et al.*, 2021; Kane *et al.*, 2021).

Como conclusión, si bien los principales efectos positivos del trabajo a distancia redujeron los riesgos psicosociales tradicionales al brindar mayor flexibilidad, autonomía, satisfacción laboral y mejorar el equilibrio entre la vida laboral y personal; se incrementaron los efectos negativos como aislamiento social, limitaciones para el avance profesional, jornadas laborales más largas, mayor agotamiento emocional, supervisión limitada, mayor carga mental y trastornos musculoesqueléticos por sedentarismo (Babapour *et al.*, 2021).

Otro de los resultados organizacionales relevantes que se ha estudiado es la resiliencia, a causa de la necesidad de recuperación y aprendizaje después de la crisis de la pandemia. Varias investigaciones refieren efectos positivos del bienestar laboral en la resiliencia organizacional.

Antes de la pandemia por covid-19, se sabía que contar con ambientes de trabajo orientados al bienestar era fundamental en casos de crisis (Cooke *et al.*, 2019). En la actualidad diferentes autores señalan la importancia de "poner en el centro" a los empleados como una dimensión crítica, y la adopción de prácticas de recursos humanos para desarrollar la resiliencia organizacional durante la crisis.

Ngoc Su *et al.* (2021) encontraron en un estudio realizado con empresas de turismo en Vietnam durante la pandemia que las prácticas de recursos humanos que mejoran las condiciones de salud y seguridad son críticos cuando ocurren cambios repentinos o amenazas dentro de una organización y le sirven a la organización para

amortiguar los desafíos. El estudio, encontró que las estrategias basadas en mantener la integridad de la cultura y el sistema organizacional podían mejorar la moral y el compromiso de los trabajadores, al igual que lo mencionado por Holtorf (2018).

El liderazgo más mencionado en relación con la recuperación y adaptación al trabajo son las prácticas de liderazgo (Barasa *et al*., 2018; Gichuhi, 2021; Love *et al*., 2021). Los modelos de liderazgo dedicado, transformacional y ético se han vinculado a la mejora de la resiliencia. Un líder que brinde apoyo, además de orientación, tendrá una influencia positiva en el clima y la salud psicosocial de los empleados (Young, et al., 2021). En el caso del liderazgo transformacional, se sabe que estas prácticas promueven la preparación para el cambio (Kin *et al*., 2021), gracias a que mejoran los niveles de confianza y el funcionamiento de los equipos (Djourova *et al*.,2020; Dimas *et al*., 2018).

La influencia del liderazgo transformacional a través de su efecto mediador en la resiliencia organizacional se investigó en una muestra aleatoria de empresas de servicios de Dubai (n=379) (Odeh *et al*., 2021) y en ella, las evidencias respaldan que el liderazgo transformacional se asocia positivamente tanto con la cultura adaptativa, como con el bienestar de los empleados y la resiliencia de la empresa. Uno de los resultados del liderazgo, es brindar la capacidad de empoderar a las personas, para que tomen decisiones ágiles y certeras en la operación. Aunque el empoderamiento como estrategia, rara vez es referido en momentos de crisis, ya que se busca centralizar la toma de decisiones para responder desde una óptica central.

Van den Berg *et al*. (2022) informaron sobre un estudio en la industria holandesa, en que el empoderamiento afectó positivamente la resiliencia organizacional, pero que este efecto depende de un clima de seguridad psicológica, así como del compromiso de la alta dirección con el empoderamiento. Para Blaique *et al*. (2022) al conseguir el empoderamiento de los empleados, se logra desarrollar mayor *work engagement*, necesario para afrontar crisis y resurgir fortalecidos.

Conclusiones

Antes de realizar conclusiones orientadoras, se menciona que la situación de crisis relacionada con los empleos se vio agravada por la pandemia, igual que en todo el mundo; sin embargo, se suma al fenómeno de abandono de empleo, endémico en México para generar obstáculos a la estabilidad de las organizaciones y dificultades para contar con una fuerza de trabajo calificada y adaptada, que mantenga un desempeño ideal. A ese contexto, adicionamos los efectos en la salud física y mental que generó la pandemia para situarnos en una realidad compleja y que requiere afrontamientos multidisciplinarios para mantener los resultados para las personas y a la vez, las economías.

Desde el punto de vista teórico de este capítulo, el abandono de empleo en México y las dificultades para la recuperación, están fuertemente relacionadas con fenómenos gestionables y que pueden abordarse desde las ciencias de comportamiento. La SO y el bienestar laboral como dos de los procesos que son susceptibles de abordarse por la gestión, son estratégicos para la recuperación, adaptación y resiliencia de las organizaciones.

Las condiciones del trabajo (salario y jornada laboral) y las perspectivas de futuro son aspectos en los que es posible incidir y que además cuentan con el soporte de leyes y reglamentos de seguridad y salud en México. Las condiciones ergonómicas, de seguridad y salud psicosocial vigentes en muchas empresas ofrecen un entorno riesgoso para trabajar. Esto se manifiesta en las decisiones de abandonar un empleo, sin embargo, en México, aunque existen recursos para prevenir estas condiciones y mejorarlas, aún no existe una cultura nacional extendida que comprenda la relevancia de ello en la retención de talento y el desarrollo organizacional.

Cuando una persona no es capaz de poder responder a las exigencias, se puede suponer que fue una deficiente selección de personal la responsable de esa rotación de personal. Sin embargo, al contar con programas para la capacitación en el trabajo, cumplimiento de normas de seguridad y otras formas de incorporación, las organi-

zaciones pueden agregar valor no sólo a sus procesos, sino también a las personas y al mercado laboral, al incrementar las competencias técnicas y de gestión.

Querer ganar más y/o superarse en el trabajo es la principal aspiración de las personas que han decidido renunciar voluntariamente, pero que además caracteriza a individuos con mayor confianza y deseos de avanzar en sus carreras. Desde el punto de vista de la SO, las perspectivas de futuro han tenido la mayor influencia en la motivación, el bienestar y el compromiso, en muchos estudios previos realizados con mexicanos. En su mayoría, junto a los deseos de seguirse preparando, las personas buscan formas de aprendizaje y reconocimiento que en sí mismas motivan a mejorar el desempeño.

En el ámbito de las habilidades para las relaciones interpersonales, se pueden localizar causas que requieren atención de las organizaciones y que generan beneficios inmediatos a la gestión de los procesos. Por un lado, los conflictos laborales o con superiores, evidencian la presencia de riesgos psicosociales, por un lado, pero también la incidencia del clima laboral en las decisiones de renunciar. La NOM 035, sugiere la evaluación del liderazgo y las relaciones, para verificar si éstas generan un efecto negativo en la salud mental y limitan el bienestar laboral. Tal parece ser el caso de miles de centros de trabajo, en donde estas condiciones prevalecen, siendo factible su prevención.

El caso de la discriminación y el acoso laboral no se encuentra entre los principales causantes del abandono de empleo, sin embargo, no es necesario que los fenómenos más negativos para el bienestar de las personas se presenten con la más alta frecuencia, como para identificar que su incidencia es un problema de índole nacional y que afecta a la competitividad de las empresas, dado su impacto en las renuncias voluntarias.

Finalmente, las condiciones de trabajo y la atención a la SO, necesarios para promover la recuperación y la resiliencia de las empresas en México, limitan estos efectos positivos.

A nivel organizacional, las líneas de investigación que busquen ampliar el acervo de conocimiento en SO y abandono de empleo deben considerar la realización de experimentos y cuasi experimentos en organizaciones en donde se puedan evaluar los efectos de los programas de *onboarding* y aquellos relacionados con el manejo de las crisis.

También es de amplio interés conocer mediante estudios ex post facto, cuáles fueron las estrategias de adaptación empleadas durante la pandemia, para identificar sus efectos en la recuperación, resiliencia y manejo de crisis.

Finalmente, dada la abundancia de investigación es muy viable para los investigadores y para las empresas generar mejores prácticas, y nuevos modelos de gestión que fortalezcan la productividad laboral. México es el país en donde más horas se trabajan al año, sin embargo, para mejorar la productividad, no hacen falta más horas, sino mejores esquemas de gestión que cambien la cultura de trabajo, hacia la mayor integración, aprendizaje y eficiencia.

Recomendaciones para la gestión

Las evidencias obtenidas en la investigación realizada para este capítulo del libro muestran los datos obtenidos de muestras muy numerosas, en diferentes países. Los beneficios de aplicar los hallazgos de estos estudios a la gestión de personas en México son innumerables y no requieren inversiones mayores que las que ya se realizan actualmente. Muchas de ellas en intervenciones carentes de fundamentos o conducidas por modas de recursos humanos.

Con base en ello podemos recomendar un esquema de gestión de la resiliencia organizacional que está ordenado de la siguiente forma: factores higiénicos, de agenciación y de crecimiento.

En primer lugar, para construir un escenario organizacional resiliente es necesario identificar y rehabilitar a las personas, o incluso a equipos de trabajo en cuanto a sus condiciones físicas, mentales y sociales. Una vez hecho esto, es posible acondicionar los centros de trabajo, aprovechando desde metodologías de optimización y or-

den como las 5 's, o incluso con intervenciones ergonómicas más profundas que generan una mayor sensación de bienestar y ambiente de trabajo favorable. Finalmente, revisar detalladamente las remuneraciones en términos del mercado, funcionan como los tres elementos higiénicos que habría que mantener para poder generar redundancia basada en el talento de la organización.

En segundo lugar, al construir ambientes inclusivos, en donde se desarrollen programas de entrenamiento en relaciones interpersonales, son el paso para crear agenciación humana en la organización y posibilitar un mayor compromiso organizacional y elementos de aprendizaje.

Finalmente, a través de planes de desarrollo de carrera que incluya desde becarios, hasta directivos, se mantiene la motivación para el crecimiento, incluso en tiempos de crisis. El facultamiento y el empoderamiento son la parte final de este esquema, en donde estos últimos elementos facilitan acciones como la desconcentración de funciones, el trabajo remoto y otros recursos de flexibilidad en la gestión necesarios para resurgir después de una crisis o prepararse para las venideras.

Referencias bibliográficas

Babapour, *et al*. (2021). Post-pandemic office work: Perceived challenges and opportunities for a sustainable work environment. En *Sustainability*, 14(1), 294.

Baker III, *et al*. (1991). Linking organizational socialization tactics with corporate human resource management strategies.

Barasa, et al. (2018). What is resilience and how can it be nurtured? A systematic review of empirical literature on organizational resilience. En *International journal of health policy and management*, 7(6), 491.

Barrón Torres, *et al*. (2022). Resiliencia organizacional: una revisión teórica de literatura. En *Estudios Gerenciales*, 38(163), 235-249.

Blaique, L., *et al*. (2022). Organizational learning, resilience and psychological empowerment as antecedents of work engagement during COVID-19. En *International Journal of Productivity and Performance Management.*

Calderón Mafud, J. L. (2020). Liderazgo Saludable: Socialización y Salud Mental Positiva en el Trabajo. Editorial Pienso en Latinoamérica.

Chao, *et al*. (1994). Organizational socialization: Its content and consequences. En *Journal of Applied psychology*, 79(5), 730.

Choi, Y. (2018). When in Rome, feel as the Romans feel: An emotional model of organizational socialization. En *Social sciences*, 7(10), 197.

Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. (30 de septiembre de 2022). *Impacto de la pandemia de covid-19 en el mercado laboral mexicano y en el SAR*. Tomado de gob.mx. https://www.gob.mx/consar/articulos/apuntes-sobre-el-sar-documento-5?idiom=es

Cooke, *et al*. (2019). Mapping the relationships between high-performance work systems, employee resilience and engagement: A study of the banking industry in China. En *The International Journal of Human Resource Management*, 30(8), 1239-1260.

Danielson, M. M. (2004). A theory of continuous socialization for organizational renewal. En *Human Resource Development Review*, 3(4), 354-384.

Denison, *et al*. (2006). Diagnosing organizational cultures: Validating a model and method. Documento de trabajo. Denison Consulting Group, 1(1), 1-39.

Dimas, *et al*. (2018). Bouncing back from setbacks: On the mediating role of team resilience in the relationship between transformational leadership and team effectiveness. En *The Journal of psychology*, 152(6), 358-372.

Djourova, *et al*. (2020). Self-efficacy and resilience: Mediating mechanisms in the relationship between the transformational leadership dimensions and well-being. En *Journal of Leadership y Organizational Studies*, 27(3), 256-270.

Ellis, *et al*. (2017). Newcomer adjustment: Examining the role of managers' perception of newcomer proactive behavior during organizational socialization. En *Journal of Applied Psychology*, 102(6), 993.

Estrada, *et al*. (2022). Efectos de la pandemia covid-19 en el desarrollo de las Mi-Pymes de cinco estados del Norte de México. En *Vinculatégica EFAN*, 8(1), 61-71.

Fuller, J. y Kerr, W. (23 de marzo de 2022). The Great Resignation didn't start with the pandemic. Harvard business review. Tomado de https://hbr.org/2022/03/the-great-resignation-didnt-start-with-the-pandemic

Gardner, *et al*. (2022). Not just for newcomers: Organizational socialization, employee adjustment and experience, and growth in organization-based self-esteem. En *Human Resource Development Quarterly*, 33(3), 297-319.

Giorgi, G., *et al*. (2020). COVID-19-related mental health effects in the workplace: a narrative review. En *International journal of environmental research and public health,* 17(21), 7857.

Huettermann, H. y Bruch, H. (2019). Mutual gains? Health-related HRM, collective well-being and organizational performance. En *Journal of Management Studies,* 56(6), 1045-1072.

Jahoda, M. (1958). Current concepts of positive mental health.

Kane, *et al*. (2021). Redesigning the post-pandemic workplace. En *MIT Sloan Management Review*, 62(3), 12-14.

Kartseva, M. A. & Kuznetsova, P. O. (2020). The economic consequences of the coronavirus pandemic: which groups will suffer more in terms of loss of employment and income?. En *Population and Economics*, 4(2), 26-33.

Kowtha, N. R. (2018). Organizational socialization of newcomers: the role of professional socialization. En *International Journal of Training and Development,* 22(2), 87-106.

Li, *et al*. (2021). Prevalence of depression, anxiety and post-traumatic stress disorder in health care workers during the COVID-19 pandemic: A systematic review and meta-analysis. En *PloS one*, 16(3), e0246454.

Love, *et al*. (2021). Shared leadership, value and risks in large scale transport projects: Re-calibrating procurement policy for post COVID-19. En *Research in Transportation Economics*, 90, 100999.

Ngoc Su, *et al*. (2021). *Enhancing resilience in the COVID-19 crisis*: lessons from human resource management practices in Vietnam. En *Current Issues in Tourism*, 24(22), 3189-3205.

Odeh, *et al*. (2021). The transformational leadership role in achieving organizational resilience through adaptive cultures: the case of Dubai service sector. En *International Journal of Productivity and Performance Management.*

Ostroff, C. y Kozlowski, S. W. (1992). Organizational socialization as a learning process: The role of information acquisition. En *Personnel psychology*, 45(4), 849-874.

Pando Moreno, *et al*. (2006). Factores psicosociales y síndrome de burnout en docentes de la Universidad del Valle de Atemajac, Guadalajara, México. En *Salud en Tabasco*, 12(3), 523-259.

Ryan, R. y Deci, E. L. (2000). La Teoría de la Autodeterminación y la Facilitación de la Motivación Intrínseca, el Desarrollo Social, y el Bienestar. En *American psychologis*t, 55(1), 68-78.

Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. En *Journal of personality and social psychology*, 57(6), 1069.

Saks, A. M. y Ashforth, B. E. (1997). Organizational socialization: Making sense of the past and present as a prologue for the future. En *Journal of vocational Behavior*, 51(2), 234-279.

Schein, E. H. (1992). *How can organizations learn faster?*: the problem of entering the Green Room. human resource management strategies. En *Human Resource Management Review*, 1(3), 193-202.

Shanbehzadeh, *et al*. (2021). Physical and mental health complications post-COVID-19: Scoping review. En *Journal of psychosomatic research*, 147, 110525.

Skouloudis, *et al*. (2020). Small & medium-sized enterprises, organizational resilience capacity and flash floods: Insights from a literature review. En *Sustainability*, 12(18), 7437.

Taormina, R. J. (1994). The organizational socialization inventory. En *International Journal of Selection and Assessment*, 2(3), 133-145.

Taormina, R. J. (1997). Organizational socialization: A multidomain, continuous process model. En *International Journal of Selection and Assessment*, 5(1), 29-47.

Traeger, *et al*. (2022). Extending organizational socialization theory: Empirical evidence from volunteer work for refugees in France and Australia. En *Human Relations*, 75(6), 1140-1166.

Van den Berg, *et al*. (2022). How structural empowerment boosts organizational resilience: A case study in the Dutch home care industry. En *Organization Studies*, 43(9), 1425-1451.

Van Maanen, J. E. y Schein, E. H. (1977). Toward a theory of organizational socialization.

Van Maanen, J. y Stephen, R. Barley. (1985). *Cultural organization: Fragments of a theory*. Organizational Culture. Beverly Hills: Sage.

Capítulo 6

Resiliencia empresarial a causa de la covid-19: El caso de las Mypes de la localidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz

Adriana López García

Introducción

Las organizaciones a nivel mundial enfrentan un entorno diverso, cambiante e incierto. Condición que lleva a que desarrollen la capacidad de soportar situaciones de emergencia y recuperarse de la crisis. Surge aquí la presencia de la resiliencia como una forma de designar la capacidad de recuperación de las organizaciones ante un evento no esperado, o bien, como la capacidad de prevenir alguna situación con consecuencias negativas agudizadas al transcurrir el tiempo, en el cual se ejecutan acciones de previsión conservando la funcionalidad esencial (Walker *et al.*, 2006) de la empresa.

Después de la emergencia sanitaria de la covid-19, las consecuencias (negativas) se siguen percibiendo en todas las organizaciones del mundo y su economía. Esta situación, aunado a la condición de las empresas, ha provocado que éstas tengan que reevaluar sus planes y prioridades. México no fue la excepción, una de las primeras afectaciones de estas medidas fue el retroceso en los sectores industrial y de servicios, ocasionando la desaparición de un número importante de micro y pequeñas empresas acompañado de consi-

derables pérdidas de empleo, disminución del consumo y del ingreso (BM, 2021). El nivel microempresa fue el que mayor impacto negativo reportó derivado en gran medida, por sus deficiencias que impiden su supervivencia a mediano y largo plazo. A partir de lo anterior, el objetivo de la investigación se centró en una muestra de micro y pequeñas empresas (Mypes), para analizar el impacto que tuvo la crisis, así como la forma en la que los líderes sobrellevaron la misma. Ya que una empresa que actúe rápido, que atienda los impactos y capitalice las oportunidades que se generarán durante la recuperación obtendrá resultados favorables para el futuro próximo. De ahí la importancia de identificar que las empresas sean resilientes para atender de la mejor manera el impacto de la crisis. Para cumplir con los propósitos de esta investigación, el documento se divide como sigue: el primer segmento aborda una revisión teórica sobre el fenómeno de contingencia. Así mismo, se visualiza el desenvolvimiento del factor resiliencia en el mundo empresarial. Del mismo modo, finaliza el apartado con una revisión del contexto empresarial mexicano antes de la pandemia para poder entender las bases con las que contaban las empresas para hacer frente a la situación disruptiva. El segundo apartado aborda la metodología empleada en la investigación. A continuación, se detalla los hallazgos y discusión de resultados encontrados. Finalmente, se muestran las conclusiones.

Marco teórico

Teoría de la contingencia

Con cierta frecuencia los términos contingencia y emergencia son utilizados como sinónimos. El estudio de la contingencia es de importancia dado que constituye uno de los puntos clave en el manejo de las crisis. De acuerdo con Mora (1983) la definición de contingencia encierra tres elementos principales: Un estado previo del medio ambiente o punto inicial del proceso; un comportamiento y una consecuencia. Estos elementos están relacionados en un proceso dinámico donde unas variables independientes (del medio ambiente)

influencian las variables dependientes (el comportamiento), produciendo un resultado en el medio ambiente (las consecuencias), el cual es debido al comportamiento. Por ende, la Teoría de la Contingencia supone que el proceso de interacción entre un organismo de comportamiento operante y su medio ambiente resulta en la formación de lo que se denomina contingencias.

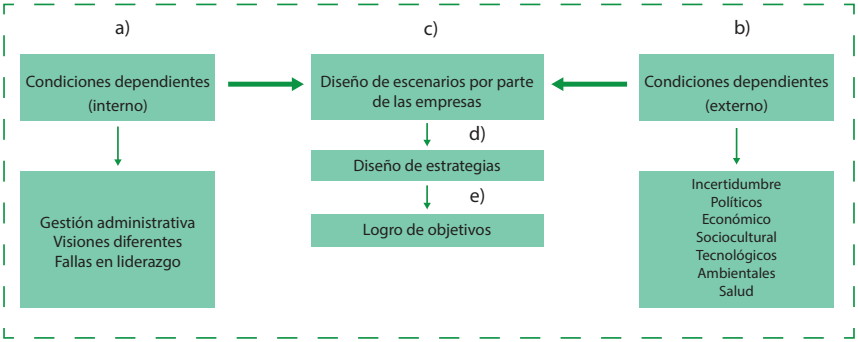
El ambiente como variable, no fue abordado de manera importante por las escuelas, teorías y movimientos organizacionales hasta la década de los 60[1]. La creciente importancia de su estudio en las organizaciones fue a partir de visualizarla como una de las variables fundamentales del éxito de un negocio, concibiendo a la empresa como un sistema abierto. La iniciativa de la participación de la variable del ambiente produjo la identificación del proceso y las reacciones que ocurren en él para un mejor análisis, detectando la presencia de cuatro tipos de contextos ambientales que influencian y regulan la estructura y el comportamiento organizacional (Emery y Trist, 1965): el entorno estático y aleatorio (medio elemental y tranquilo), el entorno estático y segmentado (estático, fragmentado de alguna manera), el entorno perturbado y reactivo (más dinámico que estático), y el de campos turbulentos (medio complejo, turbulento y dinámico). Teniendo en cuenta las circunstancias situacionales surgen las teorías contingenciales, teorizando el actuar que los entes organizacionales que participan en un determinado ambiente deben tener para sobrellevar de manera oportuna las situaciones que se presenten. Donde la eficacia de un estilo de liderazgo estará en función a la participación de tres aspectos contingentes como son, el líder, la situación y los seguidores (organización). Dentro de las propuestas derivadas de esta teoría destaca el modelo de contingencia creado por Fred Fiedler (1965), la teoría de *Path Goal* (caminos de meta) de Evans (1970) y House (1971), el modelo de Tannenbaum y Schmidt (1973), el mo-

[1] El auge en su estudio fue a través de la Escuela de la Contingencia con aportes de autores como Woodward (1975), Pugh (1997), Burns y Stalker (1994), Lawrence y Lorsch (1973), Emery y Trist (1965) entre otros (Carrillo, 2007).

delo de liderazgo participativo propuesto por Vroom y Yetton (1973) y Hersey y Blanchard (1969).

Posicionando la teoría contingente al ámbito organizacional, ésta postula que cuando el líder toma decisiones sobre cómo administrar una organización (en temas como centralización, formalización, prácticas de empleo, cambios en producción, niveles de especialización, desarrollo tecnológico, entre otras), el éxito de estas decisiones o su relación con el performance de la empresa se ve regulada por la existencia de factores de contingencia (regularmente relacionados con el entorno) que condicionan o determinan lo que la organización debe hacer (Donaldson, 2001). El dinamismo y la complejidad del entorno es un factor que afecta las decisiones sobre el carácter orgánico de la estructura organizativa. Es decir, no existe una manera única y específica de organización, sino que los factores de contingencia determinan la naturaleza de los diseños de sus procesos y estructura organizativa. La evolución del sistema organizacional se da a partir de la retroalimentación que reciben del entorno, haciendo que la estructura organizacional sea moldeada, mantenida o reforzada (Mora, 1983). Para Zapata (2014) la aplicación del "*fit*" o ajuste de las variables organizacionales a partir de las condicionantes del entorno, se vuelve esencial para que se pueda alcanzar un desempeño superior o en su caso lograr la supervivencia, generando un proceso de adaptación–transformación (Donaldson, 2001; Pertusa-Ortega *et al.,* 2010; Zapata y Mirabal, 2013).

Imagen 6.1
Manifestación de la teoría de la contingencia



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Marín-Idágarra y Cuasrtas-Marín (2014).

Cuando una empresa se plantea metas y objetivos, muchas veces no se logran en su totalidad debido a la participación de una serie de situaciones en su mayoría inesperadas y críticas de índole interna o externa a la organización. Cuando esto sucede se hace necesario considerar la aplicación de los fundamentos de la teoría de la contingencia (ver Imagen 6.1). Partiendo de la identificación de la(s) situaciones o variables de contingencia (elementos del grupo a y b), la organización diseña escenarios (c) para determinar los posibles efectos positivos y/o negativos que inciden en su desarrollo organizacional y funcional. A través del diseño y ejecución de cursos de acción (d), se espera sobrellevar la situación. Así pues, el desempeño de una empresa dependerá en gran medida de la capacidad de la organización para asumir los retos que impone el entorno (Bertolli *et al.*, 2017). Por ello, es fundamental analizar el desempeño de la organización para obtener información útil, relevante y confiable que permita a los dirigentes diseñar cursos de acción para mejorar su eficiencia y competitividad en sus diferentes áreas: financiera, recursos humanos, producción, marketing, etcétera.

En tiempos recientes, los distintos fenómenos del ambiente como los socioeconómicos, políticos, de sanidad, ecológicos generan

impactos negativos, hecho que ha impulsado acciones a nivel mundial sobre la necesidad de generar una estrategia conjunta para reducir las pérdidas y el impacto económico de estos fenómenos (Candia *et al.*, 2020). Todos estos desafíos (internos y externos) que enfrentan las organizaciones, resultado de un mundo cada vez más competitivo y ante la presencia de la incertidumbre del entorno, promueve la necesidad de adaptarse a los cambios creando ventajas sostenibles buscando herramientas que permitan controlar y medir continuamente su desempeño como apoyo para la gestión y la toma de decisiones. Es entonces que el concepto de resiliencia se ha convertido en uno de los más socorridos por los diversos actores que impulsan el desarrollo global. Desde una perspectiva social la resiliencia es una práctica que países, comunidades, empresas, hogares y personas pueden realizar para gestionar cambios críticos, a través de transformar y adaptar sus estándares de vida ante diversos choques (shocks) del ambiente sin comprometer sus expectativas de desarrollo en el largo plazo (Walker, B., *et al.*, 2004).

Apreciación de la resiliencia en el sector empresarial como ventaja competitiva

Dada la actual dinámica empresarial donde las empresas se enfrentan a entornos de incertidumbre, mercados cada vez más cambiantes, demanda de productos con mayor grado de personalización, tiempos de entrega más reducidos y mayor precisión en la respuesta al cliente, se vuelve necesario una mayor eficacia y eficiencia en todos los niveles organizacionales para afrontar las situaciones (problemas) que puedan surgir en la empresa, previniendo las herramientas-técnicas-acciones necesarias que permita la adaptación y evolución en el mercado.

Ante esta situación, la participación de la denominada resiliencia empresarial se hace presente. El término resiliencia presenta uno de los problemas recurrentes en las ciencias sociales, es decir, no hay un concepto formalmente establecido. En un principio este término fue utilizado en el ámbito de las ciencias físicas y matemáticas,

donde hace referencia a la capacidad de un material o de un sistema para volver al estado de equilibrio después de una deformación (Bou, 2005). Posteriormente se evidenció su participación en otras ciencias como la psicología, educación, ecología, geografía, sociología, economía, etcétera. Revisando la definición propuesta de algunos autores se tiene a Garmezy (1991) el cual lo define como aquella capacidad para recuperarse y mantener una conducta adaptativa al iniciarse un evento estresante del entorno. Por su parte Hamel y Välikangas (2003) lo visualizan como la capacidad de reconstrucción continua, la cual requiere de innovación. Grotberg (2002), sostiene que la resiliencia es la capacidad que posee una persona para enfrentar las adversidades y poder sobrepasarlas. Suárez y Nestor (1993) conceptualizan a la resiliencia como una composición de factores que posibilitan a un ser humano, enfrentar y sobrepasar las dificultades y desgracias de la vida, y edificar sobre ellos.

Dada su naturaleza es posible identificar la presencia de este fenómeno dentro del ámbito empresarial (fenómeno con poco tiempo de estudio). La resiliencia empresarial está asociada a la capacidad que presentan las organizaciones para contrarrestar los efectos de los problemas derivados de situaciones adversas[2] esperadas como inesperadas, buscando disminuir su vulnerabilidad y/o prevenirlas antes de su ocurrencia para cambiar y adaptarse rápidamente ante imprevistos (Erol *et al.,* 2010). Es decir, se busca conocer las diferentes formas en que puede reorganizarse la empresa teniendo en consideración el entorno cambiante y cómo de efectiva puede ser recuperándose en el menor tiempo y con el menor coste posible.

El aprendizaje final de la resiliencia empresarial se puede apreciar en la mejora continua, así como en los conocimientos adquiridos, no reconociéndose como una amenaza para la organización, sino como una experiencia o aprendizaje que ayudará a tomar decisiones para lograr afrontar lo que vendrá después (Picón-Vizhñay *et al*., 2019). Es por ello que se considera como una capacidad adap-

[2] Referida a aquella situación difícil de afrontar, que resulta de modo desfavorable o contrarias a como esperábamos

tativa de la empresa, es decir como la habilidad para tratar adaptarse y recuperarse ante una perturbación (interna o externa) (Gallopín, 2006). La primera alusión de este término lo hizo Wildavsky en 1988 quien lo definió como la capacidad que una compañía tiene para lograr simplificar el impacto rebote y poder hacer frente a las adversidades (García-Merino *et al.*, 2015).

Dentro de este contexto, se tiene que hacer la distinción que, si bien una empresa ha logrado sobrellevar una crisis, no necesariamente se le conocerá como empresa resiliente, este es un proceso largo y de autoaprendizaje continuo[3]. Como lo mencionan Silva *et al.* (2017); Fajardo y Álvarez (2021) una organización es resiliente cuando logra la capacidad de resistir ante una crisis sobre llevándolo de manera exitosa, encarando los cambios y conflictos, todo como camino hacia el éxito y no solamente como mecanismo de supervivencia. Ya que estas disposiciones de adaptación pueden liberar el potencial real de una empresa, siendo muchas veces la principal causa de innovación y creatividad.

La ejecución de la resiliencia empresarial no busca que se emplee sólo una vez, sino que su ejecución sea constante. Esto porque se pretende la creación de acciones o estrategias para responder, recuperarse o afrontar rápidamente eventos de amplia diversidad y escala (desastres naturales, pandemias globales, ataques terroristas, inestabilidad política, entre otros) (Cruz-Coria, 2021), por lo que la estructura de la organización debe tener un equilibrio entre sus elementos internos y externos. Aquellos elementos que intervienen en la formación de resiliencia son llamados factores protectores y factores de riesgo (Cordero-Cortés *et al.*, 2014), quienes se asemejan a las fortalezas-debilidades que arroja un análisis estratégico. Los factores protectores van a ser condiciones que podrían producir un ámbito po-

[3] Autores como Rodríguez y Vargas (2018) manifiestan que, a través del manejo de las crisis de las empresas, esto es, analizar sus experiencias, el nivel de afectación, las acciones y elementos implementados son de ayuda para implantar estrategias para la renovación y la innovación de la organización ante una nueva crisis. El afrontar situaciones adversas ayuda a la reflexión acerca del desempeño de la organización y de sus recursos clave.

sitivo para el desarrollo de las actividades de una empresa, los factores de riesgo serán la unión de todas aquellas características, quienes de una u otra forma incrementan la posibilidad de perjudicar el desempeño de esta.

Por su parte Espinoza *et al.* (2018) consideran que dentro de los factores de resiliencia en las organizaciones se puede considerar principalmente elementos referentes al liderazgo transformacional y al recurso humano,[4] como son: trabajo en equipo, comunicación interna abierta, relaciones interpersonales positivas, compromiso organizacional, capacidad de aprendizaje, asunción de riesgos, inteligencia emocional y apertura al cambio. Incluso los aspectos vinculados a la cultura organizacional (Mena, 2019), influyen en que el tipo de liderazgo, el ambiente y la toma de decisiones generada a través de situaciones disruptivas pueda reflejar el éxito o fracaso de la empresa. El entorno también influye en el desempeño de la organización, ya que, si ésta no logra entender las nuevas demandas, o no logra crear conexiones entre las instituciones públicas como privadas verá limitada su margen de acciones y de recursos a emplear.

Para que la resiliencia empresarial funcione de manera adecuada se debe de atender los diferentes niveles en los que se desenvuelve desde el nivel más bajo con la resiliencia individual (las personas son la base fundamental para el éxito organizacional, las organizaciones deben fortalecer este recurso (Salanova, 2008); el nivel medio con la resiliencia colectiva (los grupos sociales deben orientarse al proceso de formación de capacidades para que el equipo pueda reaccionar a cualquier eventualidad procurando el bienestar de la empresa (West *et al.*, 2009); hasta el nivel más alto con la resiliencia organizacional (la alta gerencia debe poseer la capacidad de superar conflictos internos y externos con facilidad, para adaptarse a nuevos es-

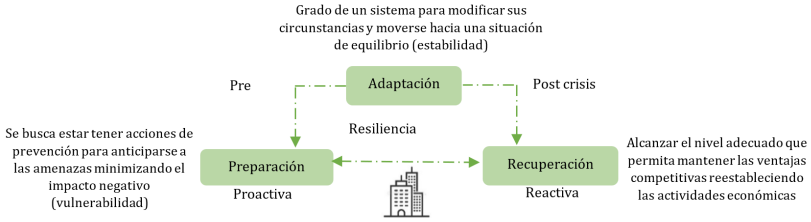
[4] La participación de los trabajadores, especialmente sus características individuales, influyen gradualmente en que la resiliencia pueda verse disminuida, esto es, si los trabajadores no aprenden de la situación, los errores cometidos o se apegan a estructuras demasiado rígidas que promuevan el conformismo y dificulten la adaptabilidad (Galeano y Arellano, 2018).

cenarios evitando se produzcan desequilibrios en las diversas áreas de la empresa (Navarro-Silva *et al.*, 2017).

A través del reconocimiento de los elementos internos y externos de una organización que promueven la resiliencia, es posible la creación de estrategias de comportamiento por parte de los emprendedores o directivos para lidiar con las circunstancias difíciles derivadas de una crisis. En este sentido Cruz-Coria, 2021 manifiesta que el actuar de la empresa puede entonces suscitarse en tres momentos clave (ver Imagen 6.2): **previo**[5] a las posibles amenazas o riesgos a manera de estrategias preventivas (gestión de la vulnerabilidad), **durante**[6] las interrupciones o eventos adversos (capacidad de adaptación) o, **posteriormente**[7] para reparar las condiciones o los impactos de las situaciones adversas (capacidad de recuperación) (Sanchis y Poler, 2013; Alliger *et al.*, 2015).

Imagen 6.2

Capacidades de las empresas resilientes



Fuente: Elaboración de esquema adaptado de Sanchis y Poler, 2020.

Estas estrategias deben apoyarse en una correcta gestión empresarial garantizando la seguridad y organización adecuada de todo

[5] La correcta prevención de acontecimientos negativos permite prevenir el impacto negativo de las crisis evitando volver vulnerable a las empresas.

[6] Al tener un esquema completo de la organización, así como de sus recursos clave, permitirá prevenir que los resultados negativos no se agraven con el transcurrir del tiempo. Se debe contemplar la creación de posibles escenarios para el mejor diseño de estrategias.

[7] Contar con la estructura organizacional eficiente permitirá que una vez vencida la crisis, se tenga la capacidad necesaria para recuperarse de las secuelas negativas aplicando de forma dinámica y flexible acciones que tengan como objetivo recuperar sus fortalezas y eficiencia.

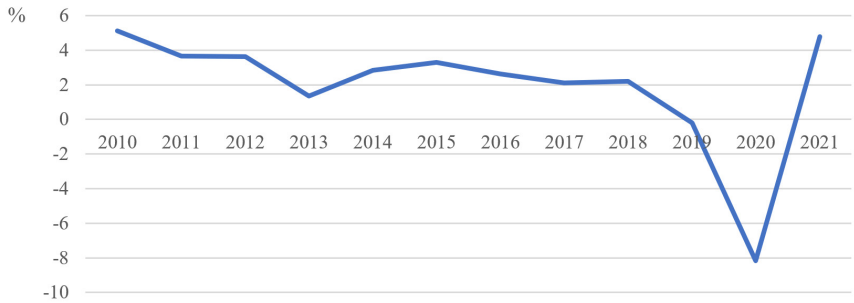
el recurso humano, permitiendo lograr un mayor grado de madurez. Las acciones pueden ir desde una mayor utilización de los recursos existentes hasta la aplicación de nuevos procesos. Identificando algunas estrategias de resiliencia utilizadas por las Mypes para hacer frente a desafíos impuestos por el entorno se tiene: Características y comportamientos del emprendedor y colaboradores desde la toma creativa de decisiones, *feedback*, formación de equipos de alto rendimiento con la capacidad de reaccionar de manera controlada y efectiva ante situaciones de estrés o desastres imprevistos, capacidades de planificación relacionados a planes de gestión de crisis, planes de emergencia, continuidad del negocio y atención de desastres, trabajo en equipo y comunicación (interna y externa), condiciones de salud, rendimiento, actitud del personal, ajuste de jornadas laborales, ajuste de sueldos (Salanova *et al.*, 2012; CEPAL, 2020; Carranza et al., 2020; OCC, 2021); comportamiento financiero como la evaluación del capital, evaluación de créditos, fondos de ahorros ante imprevistos, solvencia para cubrir pagos y salarios (IPA, 2019; FMI, 2020); alianzas estratégicas para contar con acuerdos y contratos que contemplen cláusulas para que se pueda disponer del apoyo necesario de proveedores que faciliten la oportunidad en el suministro de productos y servicios requeridos, convenios con la competencia para evitar la intervención desleal, no alteración de la cadena de suministro (Ruiz *et al.*, 2015; Sanchis y Poler, 2020); evaluaciones de riesgos para la reconsideración de cualquier riesgo existente centrándose primero en las operaciones críticas para el negocio con implicaciones humanas, financieras, tecnológicas y operativas a través de la identificación de escenarios (Sanchis y Poler, 2019; Deloitte, 2022); aprendizaje y apertura al cambio a través del aprovechamiento de las oportunidades de mejora como la innovación (en procesos, productos y organizacionales), el empleo de material tecnológico, adopción de nuevos métodos y formas de comercialización, entre otros (Dalziell y Mcmanus, 2004, Christopher, 2005).

Situación de las Mypes en México y Oaxaca antes de la pandemia

El desempeño de México ha sido fluctuante en los últimos años, situación que se ha visto condicionado por una serie de factores, que van desde el aumento de la desigualdad económica y social en la cual se insertan la informalidad, la migración y la pobreza (Cortés y Callejas, 2021). En años recientes la economía mexicana alcanzó un pico prometedor en el tercer trimestre de 2018, pero a partir de este punto la actividad económica inició una trayectoria descendente, con tasas trimestrales menores al 0.1% o negativas entre finales de 2018 e inicios de 2020 (ver Imagen 6.1). Sectorialmente, la contracción de la actividad económica se explica por la caída de la actividad industrial y la desaceleración de las actividades primarias y terciarias (Deloitte, 2019).

Gráfico 6.1

Crecimiento del PIB (% anual)



Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida del Banco Mundial.

Una vez que la Organización Mundial de la Salud (OMS) declara el inicio de la pandemia sus efectos se dejaron notar en cada esfera de la sociedad. El impacto sobre la actividad económica ha sido muy significativo. De acuerdo con Esquivel (2020) es posible visualizar el impacto en 3 etapas: la primera referida al cierre territorial de varios países (por cielo, mar y tierra); la segunda enfocada a la des-

aceleración como resultado de la decisión de suspender todas aquellas actividades consideradas como no esenciales (jornada nacional de sana distancia); y la tercera referida a la reapertura lenta y gradual (con incertidumbre en el resultado) de la economía. En términos microeconómicos, la condición empresarial en México denota una clara distinción en los distintos niveles de empresa. Si bien el tejido empresarial cuenta con el nivel micro, pequeña, mediana y grande empresa, sólo el primer nivel representó en 2018 un 97.3%, y las Mypes representaron 2.7%, de acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Mypes [ENAPROCE] (INEGI, 2019). De acuerdo con los datos reportados por el último Censo Económico, del porcentaje registrado de Mypes alrededor de 4.9 millones de establecimientos pertenecen al sector privado y paraestatal, con 27 millones de personas ocupadas en ellos.

Se ha visualizado en las últimas décadas que la composición por estrato o tamaño de empresa no se ha modificado notoriamente. De acuerdo con el IMCO (2019) en los últimos años, el porcentaje de representación de las micro, Mypes y grandes empresas se mantienen (sin cambios significativos) en las cifras reportadas desde 2018 de 97.3%, el 2.7% y el 0.2% (cifras aproximadas) del total de empresas, respectivamente. Esta situación evidencia la presencia de una serie de barreras (muchas veces estructurales) que impiden que las microempresas puedan transitar a Mypes.

Con lo anterior se aprecia la importancia que la microempresa representa para el crecimiento y desarrollo de la economía del país. Ya que, si bien participa en la producción y el intercambio de bienes y servicios, también promueve la creación de nuevos empleos, en combatir el desempleo, fomentan la participación de la comunidad, proporcionan productos y servicios a partir de insumos locales, proveen soluciones innovadoras, ofrecen una forma de vida, entre otros. Pese a ello, este sector enfrenta una serie de barreras o problemas en sus procesos que frenan de alguna manera su rápida inserción en los mercados globalizados, así como su supervivencia en el mediano y largo plazo.

En el año 2020, se presenció el apogeo de la pandemia por la covid-19[8] en el mundo, siendo uno de los acontecimientos más grandes que dañó la estabilidad de las distintas esferas sociales. Este fenómeno global, afectó a todos los países del mundo, con intensidades distintas. Reportando consecuencias económicas asociadas a la demanda y la oferta tanto interna como mundial. Además, al ser un virus recién descubierto, no se contaba con vacunas o medicamentos universalmente eficaces. Situación que agravó el impacto de la pandemia ya que la única manera de controlarla fue mediante la aplicación de medidas de prevención que implican la reducción de los contactos sociales. Estas medidas se traducen en diferentes niveles de restricción social[9] y, por lo tanto, de limitación de las actividades económicas (CEPAL, 2020). Es decir, si bien se atendía el tema del contagio a través de la disminución de la interacción humana, las restricciones sociales generaron la suspensión, total o parcial, de las actividades productivas. Situación que afectó más fuerte a aquellos sectores cuyas actividades implican aglomeración y cercanía física (turismo, espectáculos, hoteles y restaurantes, transporte y servicios personales), por su parte en aquellos sectores que se han considerado indispensables (alimentos, desinfectantes, artículos de limpieza, medicamentos e insumos y equipos médicos) la afectación fue menor.

Una de las primeras afectaciones de estas medidas fue el retroceso en los sectores industrial y de servicios, ocasionando la desaparición de un número importante de micro y pequeñas empresas acompañado de considerables pérdidas de empleo, disminución del consumo y del ingreso (BM, 2021). A raíz de la pandemia las Mypes, pero principalmente las microempresas, se han visto afectadas de

[8] Se trata de un virus que forma parte de la familia de virus "Coronavirus", es una enfermedad infecciosa provocada por el virus SARS-CoV-2. La OMS nombre a este virus como la covid-19 (donde "CO" se asocia a corona, "VI" a virus, "D" a enfermedad y "19" para el año en que se identificó por primera vez el brote a fines de 2019).

[9] Las diferentes restricciones sociales que se manejaron se tomaron en cuenta conforme avanzaba la enfermedad. Desde la notificación de cuarentena, el aislamiento social, el distanciamiento social, hasta el confinamiento que se traduce en un plan de intervención comunitario que implica permanecer refugiado el mayor tiempo posible, bajo nuevas normas socialmente restrictivas

manera particular por las medidas de contención limitando la interacción con los clientes, proveedores y demás participantes, así como la pronunciación del cierre completo de las empresas afectando la cadena de suministro con otras empresas, la estabilidad laboral de los empleados, la productividad, liquidación de gastos entre otros aspectos (CEPAL, 2020).

Dada la representatividad de las micro y pequeñas empresas dentro de la economía mexicana, se convierten en el foco de atención derivado de su vulnerabilidad por las debilidades y problemáticas de origen que limitan su crecimiento y desarrollo, situación que provoca que no cuenten con la capacidad necesaria para adaptarse a los cambios del mercado actual y del entorno de amplia adversidad, al carecer de flexibilidad y de la velocidad de responder a él lo más rápido posible de forma eficiente (Pinzón *et al*., 2016). Factores como desconfianza en el ambiente de negocios, escaso acceso al financiamiento, falta de capacitación, carencia tecnológica, insuficiente regulación del comercio informal, nula ejecución de una planeación estratégica, altos costos en la nómina, pago de impuestos o licencias o trámites, repercuten negativamente en el bajo nivel de sobrevivencia y crecimiento.

A nivel estatal, la situación no presenta notables diferencias. Posicionándose en el estado de Oaxaca, de acuerdo con datos de la ENAPROCE (2019) hay 251 mil 847 establecimientos comerciales, de los cuales las micro, pequeñas y mediana empresas (Mypes) generan 72% de empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) en la entidad. A pesar de las cifras favorables, el director del Instituto Oaxaqueño del Emprendedor y de la Competitividad (Iodemc), Rodrigo Arnaud Bello, menciona que la esperanza de vida de un negocio en el estado es sólo de 3.8 años, la más baja en el país.

Dada la vulnerabilidad del estado (principalmente en temas sociales: rezago, pobreza, marginalidad), una vez llegada la pandemia su impacto económico fue notorio debido a la alta tasa de informalidad laboral que corresponde a 80.5 (a nivel nacional es de 56.1), haciendo que las personas que dependen de actividades de las My-

pes sin una estabilidad laboral garantizada se vieran en una compleja situación. Como medidas de contención económica se promovió, por un lado, el Programa de Incentivos y Apoyos para la Estabilidad Económica de Oaxaca por parte del gobierno federal y estatal. Por otra parte, la ejecución de los proyectos estratégicos presidenciables (especialmente de infraestructura[10]), contribuyeron a mantener los empleos e impulsar las cadenas de producción y servicios en la entidad. De acuerdo con cifras reportadas por el Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal, Oaxaca presentó un crecimiento económico del 3% entre el último trimestre de 2019 y el primer trimestre del 2020, colocándose como la segunda entidad con mejores resultados. A nivel municipal en la localidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz, la presencia de pocas actividades de producción y procesamiento de recursos naturales con niveles bajos de productividad, algunos servicios de alta intensidad de capital (electricidad, telecomunicaciones y bancos), nula presencia de grandes empresas con altos niveles de valor agregado por trabajador, y escasa visión empresarial, provocó que la afectación de la pandemia a las Mypes fuera notoria.

Metodología

Este trabajo de investigación se interesa, particularmente, por el análisis de las estrategias de resiliencia empresarial que emergieron durante la pandemia por la covid-19, lo anterior tomando en cuenta que en el contexto de las Mypes las situaciones adversas como aquellas producidas por fenómenos impredecibles tales como factores políticos, factores económicos, desastres medioambientales, emergencias sanitarias entre otros tienen un impacto considerablemente alto y negativo.

[10] Por cada empleo directo que se genera en el sector de la construcción, se generan cinco empleos indirectos. Las obras como las carreteras al Istmo de Tehuantepec y a la Costa, así como la remodelación del Tren Interoceánico y el Puerto de Salina Cruz, tienen por objetivo detonar el desarrollo en los sectores turístico y agropecuario, permitiendo sacar del rezago a zonas con alto potencial productivo, las cuales se habían mantenido aisladas por las dificultades de acceso.

Esta investigación es un trabajo de tipo descriptivo, no experimental y de corte transversal. El diseño metodológico parte de la elaboración de una base de datos de las Mypes ubicadas en la localidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca debido a que las cifras oficiales no desglosan detalladamente estos niveles de empresa a nivel estatal y por municipio. Por motivo de disponibilidad de los dueños de las Mypes, aunado a la presencia (todavía) de la pandemia en la comunidad, se procedió a la aplicación de la encuesta vía online a través de la aplicación *Google Forms.* Con la información recabada se busca conocer las generalidades del negocio (definiendo el perfil de las Mypes); el nivel de afectación de la crisis sanitaria en los establecimientos, así como conocer las estrategias de resiliencia adoptadas y las percepciones de los dueños ante los retos post pandemia. Para la identificación de las estrategias de resiliencia adoptadas se tomó como base aquellas identificadas en la literatura (ver Tabla 6.1)

Tabla 6.1

Concentrado en estrategias de resiliencia de acuerdo con la literatura

Dimensión	Subdimensión	Indicadores
Resiliencia	Condiciones laborales	Ajuste en salarios Ajuste en la jornada (horarios) Ajuste en las labores (actividades) Despidos Desenvolvimiento del personal
	Liderazgo	Establecimiento de un plan de emergencia Evaluación de la cadena de suministro Comunicación eficiente (interna y externa)
	Financiamiento	Previsión de fondo para emergencia Nivel de endeudamiento Liquidez para liberar pagos y gastos varios

Continúa en la página siguiente.

Resiliencia	Evaluación de riesgos	Solicitar créditos (reinversión-innovación) Cambio de actividad Aparición de una nueva amenaza
	Aprendizaje y apertura al cambio	Uso masivo de las tecnologías de la información Incorporación de nuevos métodos y formas de comercialización Modificación de la estructura organizacional y responsabilidades

Fuente: Elaboración propia con base en la información recabada de la literatura.

Para seleccionar la muestra, se utilizó la técnica del muestreo no-probabilístico, en este caso todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser escogidos, se definen las características de la población y se procede a una selección aleatoria de las unidades. La muestra final resultó en 71 establecimientos. El periodo de recolección de datos fue durante los meses de abril, mayo y junio del año en curso. Dentro de las limitaciones identificadas destaca el margen de respuesta, así como la presencia de falta de respuesta a algunas preguntas lo cual provocó sesgos en determinadas variables. A continuación, se aprecian los principales resultados.

Resultados

Perfil de los micro y pequeños empresarios

Al realizar la concentración de la información, se procede a identificar brevemente el perfil de las Mypes. De acuerdo con la información recabada, a nivel microempresa se identificó un 6% de participación de actividades manufactureras, 50% de actividades de comercio y un 44% de actividades de servicio. Por su parte para el nivel pequeña empresa se registró un 40% de actividades comerciales y 60% de actividades de servicios. Identificando que en la localidad se percibe poca participación para las actividades dedicadas a la manufactura. De acuerdo con la composición de las Mypes, en su mayoría son empresas familiares, teniendo un promedio de vida de 11 años para las microempresas y de 20 años para las pequeñas empresas. Lo an-

terior refleja, por un lado, la superación del umbral de vida establecido; y, por otro lado, la baja disposición de los negocios de transitar al siguiente nivel de empresa.

El liderazgo de los establecimientos recae en gran medida en los hombres. Sólo para el nivel pequeña empresa el valor registrado es de 93% para el liderazgo a cargo de un varón y un 7% para el liderazgo a cargo de una mujer. En el nivel micro, hay una mayor participación de mujeres al frente de los establecimientos, esto es, un 38%. Los negocios de reciente creación (cerca de 3 años o más) identificados en la muestra fueron emprendidos por mujeres[11]. En la localidad en los últimos años se ha detectado un mayor auge en los emprendimientos femeninos mismos que son promovidos para mejorar la calidad de vida, subsanar el desempleo, promoviendo una fuente de ingreso segura a pesar de los riesgos y el gasto de tiempo y energía (Dussán *et al.,* 2019).

Dentro de los emprendimientos femeninos identificados en la muestra, podemos identificar la presencia de actividades relacionadas al giro de elaboración de productos alimenticios (esto incluye comedores, taquerías, repostería), servicios relacionados a salones de belleza y cuidados, comercio relacionado a la venta de tejidos y confección (ropa típica). Esto permite apreciar que el emprendedurismo local se ve influenciado por la cultura.

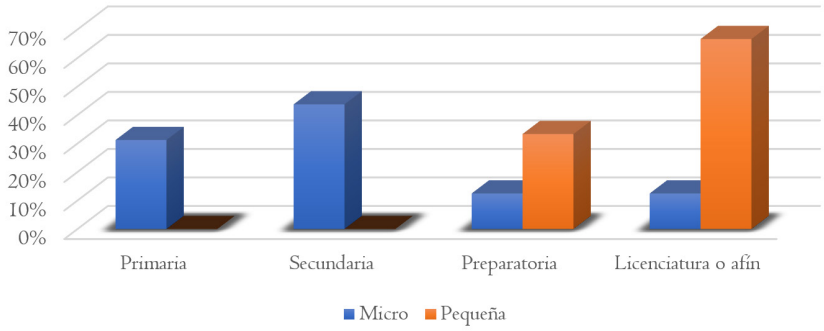
En temas de educación se tiene un comportamiento variado. En un primer momento se puede detectar la nula presencia de líderes analfabetas, lo cual significa un gran avance en temas de alfabetización dentro del estado de Oaxaca. Es posible identificar para el nivel microempresa la presencia de los niveles básico, medio superior y superior de educación (ver Gráfica 6.2). Si visualizamos este fenó-

[11] Este fenómeno no es reciente, en los últimos años se ha detectado una tendencia en diversos países sobre el empoderamiento femenino. De acuerdo a instituciones como la Organización de las Naciones Unidas (2016) afirman que la mayoría de las mujeres crean una empresa para lograr mayor independencia mientras que la mayor parte de hombres lo hacen para mantener su nivel de ingresos. Factores como la motivación individual, la estructura familiar, la educación, la demografía, el desempleo y los entornos sociales y económicos influyen en el emprendimiento femenino.

meno de acuerdo a la variable sexo, en los microemprendimientos femeninos el nivel de secundaria reparta la mayor frecuencia (19%). Se ha avanzado en la cualificación de la mujer, sin embargo, sigue siendo una escolaridad baja. Por su parte, los micro emprendimientos liderados por hombres reportan una mayor frecuencia en los niveles secundaria y preparatoria (25%). Si bien la diferencia es baja aún es posible percibir el posicionamiento de los hombres en estas comunidades también llamadas semi rurales.

Gráfica 6.2

Nivel educativo de las Mypes



Fuente: Elaboración propia.

Para el caso de los negocios pequeños, las frecuencias tienen un mayor posicionamiento en los niveles medio superior y superior de educación. Esto se acompaña del hecho que la mayoría de los negocios pertenecen al sector servicios, sector en el cual las actividades económicas (desde hoteles, laboratorios médicos, hospitales) demandan un mayor nivel de conocimientos. Esto ha favorecido la permanencia de los negocios a lo largo de los años.

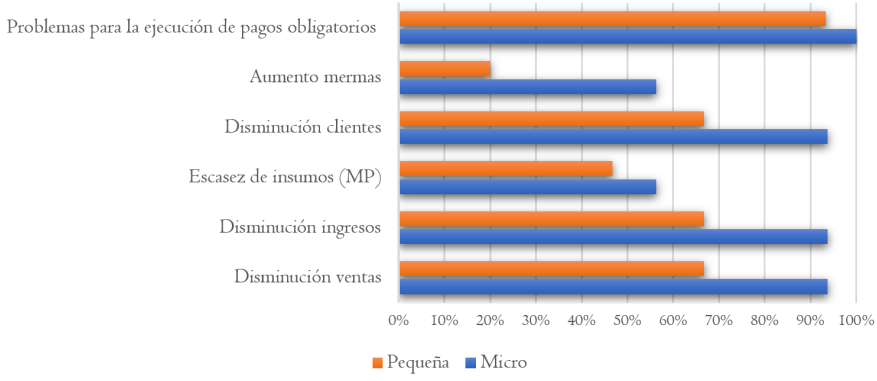
Impacto de la crisis sanitaria en las Mypes

A partir de la declaratoria de pandemia en México y del establecimiento de medidas sanitarias tendientes a evitar la propagación del virus (disminución del ritmo de las actividades esenciales y la suspen-

sión temporal de las actividades no esenciales), se vio frenada la actividad económica con afectaciones notables para las empresas. De acuerdo con la información recabada las afectaciones se situaron en el desempeño financiero por la fuerte disminución de la demanda[12] (Espinosa *et al.*, 2022), siendo el nivel microempresa en sufrir mayor afectación (ver Gráfica 6.2). Esto trajo consigo un efecto cadena, es decir, al disminuir la demanda, disminuyeron las ventas y los ingresos, traduciéndose en una deficiencia de liquidez para solventar los gastos base del negocio. Incluso en los establecimientos dedicados a la preparación y venta de alimentos, la afectación fue mayor por la presencia de mermas derivadas de los productos perecederos, significando pérdidas irrecuperables para el negocio.

Gráfica 6.3

Principales afectaciones registradas por las Mypes derivadas de la covid-19



Fuente: Elaboración propia con base en los datos recolectados.

[12] Por el lado de la demanda, la reducción de los ingresos de los consumidores y la incertidumbre han generado una caída del consumo y un cambio significativo en los patrones de consumo. Esto hecho se aprecia mejor en segmentos de bienes de consumo duradero (automóviles, muebles, electrodomésticos viviendas, prendas y calzado, por ejemplo), teniendo un impacto menor o incluso positivo para las ventas de otros tipos de bienes y servicios (productos de limpieza y desinfectantes, alimentos duraderos, televisión vía internet y telecomunicaciones).

Del mismo modo las pequeñas empresas también presentaron afectaciones, siendo la de mayor impacto la ejecución de pagos obligatorios pese a la disminución de los ingresos (principalmente en las actividades no esenciales). Así mismo el tema de la escasez de insumos limitó considerablemente los niveles de producción de los bienes y servicios. Se aprecia que la gran mayoría de las empresas (94% en el caso de las microempresas y 67% en el caso de las pequeñas empresas) vieron afectados sus ingresos por la caída del consumo. Un porcentaje considerable sobrevivió operando a menor escala, en contraparte un número importante de empresas fallecieron al tener debilidades acumuladas y una deficiencia en el liderazgo.

Análisis de las estrategias de resiliencia adoptadas y los retos post pandemia

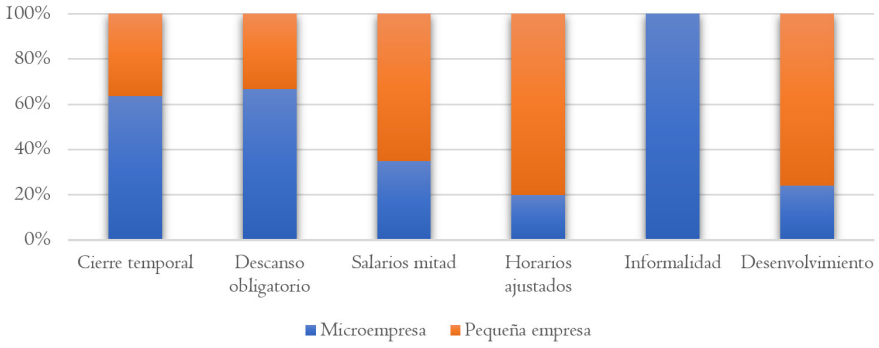
Como se mencionó anteriormente, la llegada de la pandemia desestabilizó el desempeño de las Mypes, por lo que resulta de interés la forma en la que estas empresas se están adaptando a las nuevas condiciones del entorno. Es importante conocer cómo las empresas manejan las crisis, cuáles han sido sus experiencias y qué estrategias se llevaron a cabo de tal manera que lleguen a ser resilientes cuando enfrentan diversas situaciones adversas (Rodríguez & Vargas, 2018).

Una de las principales estrategias utilizadas por las Mypes consistió en ejecutar cambios en los **aspectos laborales** de los empleados. A partir de la indicación de la suspensión de actividades económicas no esenciales se procedió al cierre temporal de los negocios, mismo que duró aproximadamente entre 5-7 meses para el caso de la localidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz. Esta situación provocó ajustar la jornada de trabajo. En el caso de las microempresas, éstas optaron (94%) por emplear un "descanso obligatorio" para los trabajadores no esenciales, quedando únicamente en el establecimiento los miembros de la familia (Martínez, 2021). Esta acción se empleó derivado de la drástica disminución de la producción. Cuando se reanudaron parcialmente las actividades comerciales, se ejecutó una segunda acción estratégica relacionada al ajuste en los salarios.

De acuerdo con los líderes, esta iniciativa consistió en reducir el sueldo a la mitad, derivado de 3 aspectos clave: si bien los ingresos se estaban incrementando, no eran en la misma proporción que se tenía antes de la pandemia; como la producción era relativamente baja así mismo se redujeron las actividades por trabajador dentro de la cadena productiva; y finalmente, porque los horarios de trabajo se redujeron casi a la mitad[13]. Un aspecto relevante es que, a pesar de estas acciones, no se presentaron despidos o renuncias masivas al trabajo. De acuerdo con comentarios de los líderes, los trabajadores preferían ganar menos a simplemente no tener ningún ingreso. En temas de prestaciones, estas no se contemplaron ya que el 88% de los establecimientos se manejan en la informalidad (ver Gráfica 6.3).

Gráfica 6.4

Principales estrategias referentes a las condiciones laborales



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 6.4 se muestra el caso de las pequeñas empresas que reflejan un comportamiento similar. Un 47% de los establecimientos cerraron temporalmente (no esenciales), retirando a sus casas a la plantilla laboral por el cese de la producción. El porcen-

[13] Esto a partir de que el gobierno municipal de la localidad de Miahuatlán de Porfirio Díaz emitiera comunicados oficiales a través de sus redes sociales en donde establecía las restricciones aplicadas a los distintos negocios, el porcentaje de aforo máximo, que actividades comerciales podrían abrir y cuáles no, la reducción de los horarios de servicios, entre otros.

taje restante (53%) corresponde a negocios esenciales (por mencionar farmacias, gasolineras, hospitales, entre otros) en los cuales no se recortó la plantilla laboral, pero se ajustaron los horarios, a través de acciones como los turnos rotativos, o bien, asignando días específicos para laborar, ajustando el tipo de actividades a realizar, de manera que la afluencia de personal permitiera mantener espacios no congestionados de personas. En temas de salarios, estos se mantuvieron al igual que las actividades a desempeñar dentro de sus puestos de trabajo, salvo la adición de las medidas de limpieza, higiene y desinfección de los espacios de trabajo. Cuando se les cuestionó sobre el desenvolvimiento de los trabajadores, las Mypes coincidieron que al inicio existió miedo e incertidumbre en el personal sobre si las medidas tomadas por los líderes serían lo suficientemente adecuadas para evitar contagiarse, ello conlleva a una actitud un tanto reacia a interactuar con sus colegas, promoviendo el individualismo. Situación que, con el paso del tiempo, fue mejorando. Esto a través de la disminución de la incertidumbre por la aplicación de la vacuna, el visualizar los efectos positivos del correcto uso de las medidas sanitarias, entre otros.

Respecto a la cuestión del liderazgo, su participación eficiente conduce a un negocio a una mejora continua, la función del líder representa una de las estrategias más básicas y necesarias para hacer alcanzar el desarrollo, favoreciendo el rendimiento y la mejora del clima laboral (Almirón *et al.*, 2015). En el caso de las Mypes, al ser empresas familiares, es el dueño del negocio quien encabeza todos los cambios relacionados a las metas y logro de objetivos para que el funcionamiento de los procesos sea exitoso. En el caso de las microempresas, hasta principios del año 2020 presentaban un comportamiento "estable", es decir, conocían el mercado, sus clientes, y sus niveles de producción y ventas. Situación que a consideración de los líderes (100%), los hizo confiarse de que ningún evento cambiaría el escenario, por ello, temas como planes de contingencia, medidas de emergencia o de respuesta ante imprevistos no eran prioritarios. De este modo, al no estar preparados, el decreto del cierre de los esta-

blecimientos significó pérdidas de grandes dimensiones de las cuales al día de hoy no logran recuperarse. Alrededor del 75% de los líderes manifestó que, durante los meses de cierre, se dieron a la tarea de planificar y evaluar al negocio, principalmente la cadena de valor. Cabe mencionar que el análisis lo hicieron con base en sus conocimientos[14]. Acción que les ayudó a tomar decisiones sobre las jornadas de trabajo, los salarios, aspectos de la regulación de la producción, así como de la cadena de suministro.

Un aspecto que los líderes consideran se descuidó, fue referente a la comunicación interna (con empleados) y externa (clientes, proveedores). Esto porque tanto los líderes como sus familias pasaron más tiempo analizando la situación del negocio, dejando la interacción con los empleados a lo último (94%). Del mismo modo, la interacción con los clientes fue baja debido a la deficiencia en el uso de medios de difusión de contenido, ya que estaban acostumbrados a la interacción física continua. Así mismo, la incertidumbre de la enfermedad (variantes, alza de contagios, muertes), la variabilidad constante del semáforo epidemiológico, la disminución del consumo, entre otros, dificulta la interacción de los líderes de las microempresas con las diferentes relaciones (81%) que se tenían con los empleados, clientes, proveedores, etcétera. Estas situaciones provocaron altibajos en la cadena de suministro por el tema del abastecimiento de la materia prima y distribución del producto final. Por lo anterior, es que los líderes buscaron analizar qué acciones tomar durante la contingencia tanto del abastecimiento de la materia prima (principalmente perecedera), así como de la producción (disminución de la misma) para no incurrir en más pérdidas. Situación que fue mejorando en el transcurso del año 2021.

En el caso de las pequeñas empresas, el 87% de los líderes a cargo mencionaron conocer sobre los planes de emergencia (básicos), así como tener su información en el negocio. Sin embargo, como no

[14] La mayoría de los líderes no poseen una formación empresarial, o bien, desconocen de la información relacionada a la administración de empresas, lo que a lo largo de los años ha significado una de las principales deficiencias en su desempeño.

se ha tenido la presencia de alguna afectación interna o externa, los planes no se han actualizado desde la creación de la empresa. El que existiera este antecedente permitió que la introducción de los protocolos sanitarios a los lugares de trabajo se llevará a cabo de manera más accesible. Respecto a la comunicación interna (con empleados) y externa (clientes, proveedores), en este nivel de empresa fue más directa. En las actividades no esenciales se promovió la comunicación activa interna para conocer el estado de salud de los trabajadores y para darles a conocer las fechas tentativas para la reapertura. En las actividades esenciales la comunicación fue clave para conocer de igual modo, el estado de salud de los trabajadores, así como para notificar las modificaciones a las jornadas y horarios de trabajo. De igual forma, la comunicación externa con clientes y proveedores permitió generar confianza en los primeros sobre la disponibilidad de los productos/servicios; así como generar reportes de inventarios a los segundos para el correcto desempeño[15] en su logística de administración y entrega de mercancía.

Otra de las estrategias presentes fue la relacionada con el tema del financiamiento. La presencia de este recurso en la empresa es relevante ya que permite, entre otras cosas mantener actualizada la infraestructura, una construcción de historial crediticio, fortalecimiento del ciclo productivo, promover la inversión, etcétera (Orueta *et al.*, 2019). Dada la importancia de este recurso, cerca del 69% de los micronegocios mantenían un fondo para imprevistos equivalente a 2 meses de ingresos. El resto (31%) realizaba sus actividades día a día, no separando los gastos familiares de los gastos del negocio, condición que jugó en contra al momento de necesitar fondos para cubrir los gastos básicos. El tema de solicitud de créditos para el negocio ha sido problemático para los líderes de las microempresas. Por esta ra-

[15] Dada la importancia de las actividades de primera necesidad, el 47% de los negocios estuvieron vigilando la cadena de suministro de manera puntual para contrarrestar el desabasto inminente de algunos productos. Pese a ello, sí se presentó un desabasto temporal pues varios productos tardaron varios meses en ser surtidos. Situación que conlleva al alza de la compra en línea, traduciéndose en pérdidas para los negocios.

zón se prefirió el cierre temporal (81%) de sus negocios para disminuir el nivel de gastos que solicitar créditos[16]. Buscaron la forma de liquidar pagos principalmente los relacionados a la compra de materias primas y pago de salarios con los ingresos disponibles.

Para las pequeñas empresas, la mayoría de los establecimientos declararon contar con un fondo de imprevistos, entre 3 y 5 meses de ingresos. Esto permitió liberar pagos varios los primeros meses (para aquellos establecimientos de actividad económica no esencial), mientras se ejecutaba la planeación necesaria para subsistir los meses futuros. Por su parte, los negocios de actividad esencial hicieron uso de los fondos, pero a un nivel bajo. Esta acción se apoyó con el hecho de que los negocios contaban con mercancía guardada en bodegas lo que flexibiliza los tiempos respecto a la adquisición de suministros (por el tema del alza de precios). Gracias a la existencia de fondos de emergencia, las pequeñas empresas no se vieron en la necesidad de solicitar créditos, esto por la incertidumbre del mercado, la evolución de la pandemia y de la poca disponibilidad de créditos por parte de los prestadores y a los altos intereses. Para el año 2020, pese a las condiciones anteriores se contó con la liquidez necesaria para liberar pagos y gastos varios sin poner en riesgo la supervivencia de la empresa.

De acuerdo con la información recabada, se tiene la presencia de la estrategia relacionada a la **evaluación de riesgos**. Se define evaluación de riesgos a la identificación de posibles fuentes de riesgos, sus consecuencias al negocio, así como la probabilidad de que estos ocurran[17] (Carmen, 2015). En el caso de las microempresas de Miahuatlán de Porfirio Díaz, pocos líderes (31%) mencionan ejecutar la actividad de esquematizar posibles futuros (no de manera periódica)

[16] Se ha evidenciado que para las microempresas el acceso a los financiamientos es difícil tanto al solicitarlo como el ser elegido adecuados para el crédito. Principalmente por cuestiones como la informalidad, no contar con los requisitos que las instituciones solicitan, altas tasas de interés, montos bajos de préstamos, entre otros.

[17] Dentro de las preguntas base para realizar el análisis de riesgos destacan ¿Qué puede pasar en mi negocio? ¿Cómo y por qué puede pasar? ¿Cuál sería el daño inmediato? A través de la planeación estratégica es posible identificar, analizar y evaluar el riesgo a través de diferentes métodos.

que le podría ocurrir al negocio cuando se presenta algún evento en el mercado. Regularmente realizaban esta acción cuando observaban un aumento en la demanda de sus productos (analizando la posibilidad de abrir otro local). O bien, ante la oportunidad de incrementar la cartera de productos a ofrecer. Antes de la llegada de la pandemia, los líderes reconocen no haber analizado la posibilidad de crecimiento de sus negocios (pasar de micronegocios a pequeñas empresas) ya que mantenían hasta cierto punto, una estabilidad en el mercado local.

El impacto negativo de la pandemia en las microempresas incentivó realizar una autoevaluación identificando puntos débiles en los establecimientos (planeación, tecnología, innovación, producto-servicio), por lo que, cuando la actividad económica se estabilice lo necesario, están considerando solicitar créditos (24%) de acuerdo con sus necesidades. Principalmente para la adquisición de equipos para entregas a domicilio, material para realizar el servicio en la casa del cliente, equipamiento de equipo de cómputo, o bien, para la adquisición de materia prima y equipo para cambiar de giro. Esto último ha tomado mayor importancia en los últimos meses ya que varios negocios han optado por modificar la actividad económica con base en las nuevas preferencias del mercado por la llegada de la pandemia. Un punto de relevancia es que alrededor del 14% de los líderes manifestaron que, a partir de los efectos de la pandemia, evaluaron y tomaron el riesgo de independizarse de sus trabajos (ante la situación de descanso obligatorio) abriendo su propio negocio desde sus respectivos hogares, buscando adaptarse a las nuevas necesidades del entorno y de los clientes[18].

En el caso de las pequeñas empresas, regularmente analizan y visualizan el desempeño de sus negocios con fines de identificar la posibilidad de crecimiento, sin embargo, pese a estos análisis la decisión ha sido mantener su giro actual. No consideran una reinversión

[18] Esta situación se acompaña del fenómeno de emprendimiento que se pudo percibir durante la pandemia, la cual fue una solución a la falta de empleo que enfrentó el país por los recortes de personal por parte de las empresas.

alta ya que, si bien, las ventas disminuyeron, éstas poco a poco se están restableciendo. Consideran adecuado solo la actualización de los softwares empleados y del equipo de cómputo. Se evaluó en su momento el cambio de actividad, pero concluyeron que tomar esa decisión sería arriesgado por la relativa estabilidad del negocio por lo que optaron por ampliar la cartera de productos introduciendo la venta de productos altamente demandados durante el periodo de contingencia. Algo que ninguna de las Mypes descarta es la aparición de nuevas amenazas (que tenga impactos negativos), como la presencia de nuevas variantes del virus, o bien, como lo que acontece actualmente, la guerra entre Rusia y Ucrania. Por lo que están conscientes que la elaboración de propuestas de planes de emergencia es ahora un elemento de importancia.

Finalmente, ante situaciones disruptivas en el ambiente, la literatura ha visualizado el vínculo entre dos procesos clave generalmente desarrollados de manera simultánea por una empresa frente a situaciones de adversidad: la apertura y aceptación al cambio y la capacidad de aprendizaje (Rodríguez *et al.*, 2018). El primero referido a la disposición de los integrantes de la organización para pasar de un estado a otro, y el segundo entendido como los conocimientos adquiridos a partir de la apertura al cambio para crear estrategias o prácticas organizacionales que ayuden a las empresas a adaptarse a las nuevas condiciones en el entorno.

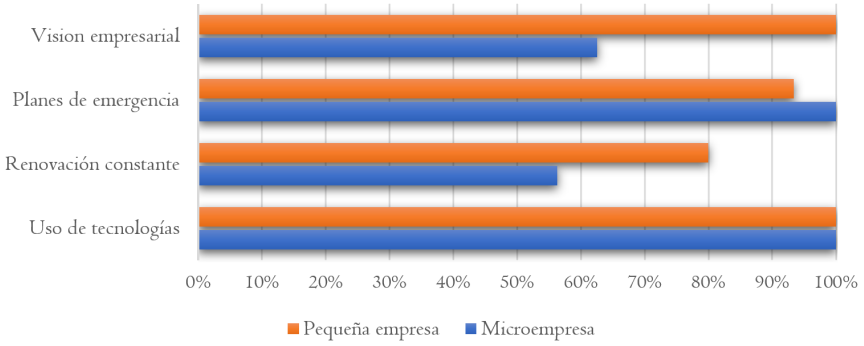
Conforme a la información recabada, la pandemia les ha permitido a las Mypes de Miahuatlán de Porfirio Díaz experimentar y utilizar diversos elementos disponibles que no habían sido utilizados de manera provechosa. Alrededor de 67% afirmó el uso masivo de tecnologías de la información principalmente en temas de comercialización, es decir, optaron por la innovación a través de la tecnología. Para las microempresas significó el uso de recursos como el internet para poder acceder a nuevos clientes ante el nuevo entorno. Dada la restricción de compras presenciales, se buscó la manera para dar a conocer los productos y servicios, por ende, la participación de las redes sociales fue clave. Redes como Facebook e Instagram principalmen-

te fueron el medio mediante el cual se realizaba la promoción de los productos y servicios, en menor medida fue empleado *Tik Tok*.

La información recabada también permitió identificar la utilidad de estas herramientas para realizar pedidos (69%), para dar seguimiento a los clientes y sus opiniones (56%), así como validar la disponibilidad de los horarios (81%). No menos importante, fue el empleo de la plataforma WhatsApp ya que permitió interactuar de una manera más cercana con los clientes, a partir de la reapertura de los negocios. De acuerdo con los líderes, las conversaciones vendedor-cliente podían fluir de manera más amena. El uso de las redes sociales es la estrategia que mejor refleja la capacidad de aprendizaje de las microempresas durante la pandemia (López & Díaz, 2022; Cruz-Coria, 2022). De igual forma, se optó por emplear la opción de entrega a domicilio (91%) como acción estratégica, debido a que la mayoría de los micronegocios no la ejecutaban, o bien, sólo hasta cierto límite de compra. Ello permitió un mayor acercamiento y confianza en la relación entre el cliente-negocio.

Las pequeñas empresas si bien ya tenían un acercamiento con las tecnologías, éstas hacían referencia a software relacionados con las áreas de contabilidad o finanzas, facturación y ventas, control de inventarios en almacén y administración, así como el uso de internet para efectuar diversas acciones en línea como la emisión de facturas. El mayor uso de las tecnologías estuvo direccionado para la publicidad. A través de la creación de páginas web se buscó tener un mayor acercamiento con los clientes mostrando los productos disponibles, así como los teléfonos de atención al cliente. Al igual que sucedió con las microempresas, el empleo de la plataforma WhatsApp fue el medio mediante el cual se estableció una comunicación directa y favorable con los clientes.

Gráfica 6.5
Aprendizaje de las Mypes en tiempos de pandemia



Fuente: Elaboración propia.

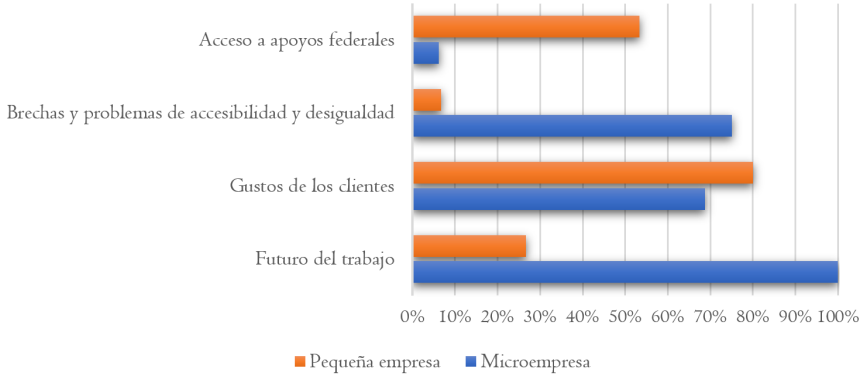
Al cuestionar a los líderes sobre el tema del aprendizaje o retos que siguen a futuro (gráfica 6.5), concuerdan que la mayor lección aprendida es que la estabilidad del negocio puede cambiar rápidamente, por lo que se debe de dar la atención necesaria (no ignorar) a los diversos fenómenos del entorno, buscando reaccionar para tomar decisiones acertadas. Ahora saben que sus organizaciones no deben ser rígidas, sino que deben ser flexibles para poder cambiar y transformarse cuando sea necesario. Así mismo, los líderes microempresarios reconocen haber aprendido la importancia de conocer y tener disponibles planes de contingencia[19] para evitar que el negocio se detenga ante cualquier eventualidad. De igual forma, concuerdan que el uso de recursos tecnológicos fue clave para poder mantener en funcionamiento a sus negocios. Al principio alrededor de 62% de los líderes de microempresas afirmaron que no fue fácil el uso de estos medios por desinformación, desconfianza y miedo de publicitar información personal. Reconocen que la tecnología es aliada, que no busca sustituir los esfuerzos humanos. Por ello, los líderes deben re-

[19] Para esto, es de suma importancia tener procesos claros y bien definidos, esto brindará dará la oportunidad de actuar con eficiencia y mantener al negocio en el mercado.

conocer que ser flexible y adaptarse (renovarse) no significa algo perjudicial, sino al contrario, puede significar un cambio total de ruta (reingeniería), o bien, puede representar una innovación incremental en diferentes partes de la cadena de valor, por tanto, su labor se centra en identificar cuál de estos dos escenarios es el que mejor se adecuará a su negocio. Todo ello favoreciendo a la creación de ventajas competitivas de las Mypes.

Gráfica 6.6

Retos de las Mypes post pandemia



Fuente: Elaboración propia.

Dentro de los retos (gráfica 6.6) destaca la relación con los clientes debido a los cambios en las prioridades de los consumidores, acción que impacta en el nivel de ingresos del negocio para cubrir sus necesidades. De igual forma, temas relacionados a la condición del trabajo representa otro reto ya que ahora están más conscientes de la importancia del trabajador dentro del negocio (participación en la cadena productiva), como de la permanencia del negocio para apoyar el desarrollo del trabajador. Sin embargo, este tema es complicado ya que no se puede hablar de prestaciones porque la mayoría de los establecimientos se mueven en la informalidad. Situación que provoca la falta de accesos a los distintos apoyos gubernamentales. Los micronegocios deben luchar contra los elementos negativos que los carac-

teriza por su bajo valor agregado, por el amplio sector informal, por la divergencia regional y las desigualdades que enfrentan respecto de los otros niveles de empresa.

Los líderes están conscientes de las posibles afectaciones que puede tener el negocio por los elementos del entorno, saben que deben fortalecer los puntos débiles de su micronegocio, ya que reconocen que es posible salir adelante. Como efecto de la adaptabilidad del entorno sus empresas sobrevivieron y además fueron testigos de nacimientos de emprendimientos que han resultado beneficiadas por la nueva dinámica en el consumo.

Conclusiones

La presencia de la resiliencia en las empresas da lugar a experimentar, probar nuevas ideas, realizar cambios en los procesos, y generar nuevos productos que les permita aprender de la adversidad y emerger más fortalecidas. La presencia de la pandemia ha sido de dimensiones extraordinarias y por lo mismo ha requerido de acciones también extraordinarias, situación que ha sido igual en los diferentes niveles de empresa. Elementos como la situación económica previa, el tipo de actividad, su condición de legalidad (formal o informal), innovación tecnológica, deficiencias en su apertura, falta de apoyos (públicos como privados), entre otros factores, han afectado en la capacidad de resiliencia de las Mypes ante la crisis por la pandemia de la covid-19. Como lo menciona García (2021), se evidencia que los negocios que han sobrevivido a la crisis, ahora se comunican, venden, se promueven, cobran, compiten y llegan al cliente de una manera diferente, si no, deberían hacerlo, porque el consumidor y los mercados operan diferente. Es por ello, que las Mypes deben aplicar una serie de estrategias buscando hacer frente a las situaciones adversas.

En el caso de Miahuatlán de Porfirio Díaz, de las estrategias analizadas, es la modificación de las condiciones laborales, apertura al cambio y la capacidad de aprendizaje las que cobraron mayor relevancia para afrontar la pandemia. En relación con la primera, se reconoció el valor que el trabajador trae a la empresa. De ahí que las

acciones tomadas fueran en concordancia a las posibilidades de los negocios. Los líderes de las microempresas aceptan el hecho que la aportación de la plantilla laboral es notoria y que deben buscar fortalecerla en términos de prestaciones, jubilación, superación o esparcimiento que les permita estar preparados ante las diversas eventualidades, pero reconocen que será complicado en el corto plazo efectuar estas acciones, ya que primero se debe subsanar las deficiencias propias de la microempresa, esto es, fortalecer las bases, para tratar de vincular en la medida de lo posible a los trabajadores y no dejarlos a lo último en la toma de decisiones.

El aprendizaje a través del aprovechamiento de las Tic´s fue clave para el mantenimiento de la empresa. Esta evolución y adopción de herramientas digitales si bien ofrece una serie de beneficios al negocio, también trae consigo nuevos retos para las empresas, pues implica un cambio de cultura, de estrategia de negocios y de la forma en que operan. Se reconoce que la tecnología es aliada que no busca sustituir los esfuerzos humanos ya que ningún recurso tecnológico puede sustituir el talento, esfuerzo y dedicación de los seres humanos. En el caso de las microempresas se espera que estas vayan adquiriendo sus beneficios acordes a sus necesidades, reconociendo que no se trata de un gasto sino de una inversión en tiempo y esfuerzo reflejando resultados favorables a corto o mediano plazo. Otro aprendizaje fue reconocer que se encontraban en una zona de confort, sin aspiraciones de crecimiento. Condición que llevó a reconsiderar qué es lo que se espera del negocio.

El liderazgo, así como la solvencia financiera son aspectos importantes dentro de la empresa, sin embargo, en el caso de las microempresas su aprovechamiento se ve limitado. Principalmente porque no se le ha dado el valor necesario al recurso financiero, pues es común encontrar casos donde las microempresas presentan una capacidad reducida para financiar el crecimiento, prefieren el uso de fondos propios, no visualizan o no encuentran opciones de financiamiento formal externo, presencian limitaciones de acceso a diversos créditos que consideren adecuado para sus objetivos, entre otros. Si-

tuación que se agrava por la falta de conocimiento detallado de análisis y planeación financiera. Se vuelve fundamental para los líderes que reciban acceso a las herramientas y la información estratégica requerida, a través de cursos o capacitación que les permita fortalecer estas áreas y que se encuentren mejor preparados ante situaciones disruptivas. Situación similar en cuanto al liderazgo.

Dadas las características propias de las microempresas y su razón de apertura, cuestiones como el fortalecimiento y desarrollo de habilidades de liderazgo no ha representado un punto de relevancia para las Mypes, lo cual se ha traducido en un aspecto negativo. Por ende, fortalecer las habilidades de los dueños para guiar y dirigir de forma eficiente aprovechando los recursos disponibles del negocio, es una tarea que toma cada vez más importancia. Aquí la interacción de políticas públicas de los tres niveles gubernamentales orientadas a fortalecer la visión empresarial de las Mypes se vuelve crucial, se tiene que trabajar de manera conjunta para que el tema de la informalidad y la falta de habilidades de liderazgo no sean el impedimento para que las microempresas tengan mayores oportunidades de incrementar su participación y supervivencia en los mercados. El paso de las Mypes de Miahuatlán de Porfirio Díaz hacia la resiliencia es un proceso que hasta el momento ha dado buenos resultados, no se ha dado el proceso completo, pero ha permitido valorar la importancia de la evolución de los establecimientos hacia la creación de ventajas competitivas que permitan hacer frente a los eventos que surjan en el entorno.

Referencias

Grotberg, (2002). *Nuevas tendencias en resiliencia*. Buenos Aires Argentina: Editorial Paidós.

Hamel, G. y Välikangas, L. (2003). *En busca de la resiliencia*. In: Harvard Business Review, 81(9), pp. 40-52.

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), (2019). *Índice de competitividad internacional 2019*. En: Instituto Mexicano para la Competitividad. Consultado el 02 de agosto de 2022. Disponible en https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2019/11/ICI2019IMCO.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), (2019). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (ENAPROCE) 2018. En: Secretaría de Economía. Consultado el 29 de julio de 2022. Disponible en https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/enaproce2018pres.pdf

López, A., y Díaz, H. (2022). Emprendimiento femenino en Oaxaca en el contexto covid-19.

Marín-Idágarra, D., y Cuasrtas-Marín, J. (2014). Teorías del análisis y diseño organizacional: una revisión a los postulados contingentes y de la co-alineación estratégica. En: *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, XXII (1), pp. 153-168

Martínez, A. (2021). Impacto de la covid-19 en la producción, empleo y digitalización de empresas en Guanajuato: una primera aproximación. En: Nova scientia, 13(SPE), pp. 1-25. Alliger, *et al*. (2015). Team resilience. In: *Organizational Dynamics*, 44(3), pp. 176-184. https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2015.05.003

Almirón, *et al*. (2015). Liderazgo transaccional vs liderazgo transformacional. En: *Reidocrea,* 4, pp. 24-27.

Banco Mundial (BM), (2021). *La economía mundial: en camino hacia un crecimiento firme, aunque desigual debido a los efectos perdurables de la covid-19*. En: Banco Mundial. Consultado el 10 de agosto de 2022. Disponible en https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2021/06/08/the-global-economy-on-track-for-strong-but-uneven-growth-as-COVID-19-still-weighs

Bertolli, *et al*. (2017). Revisión de modelos de madurez en la medición del desempeño. En: INGE CUC, 13(1), pp. 70-83. DOI: http://dx.doi.org/10.17981/ingecuc.13.1.2017.07

Bou, B. (2005). *Comunicación Persuasiva.* Edit. Pirámides, México.

Candia, *et al*. (2020). Construyendo resiliencia: Índice de vulnerabilidad del sector salud en Bolivia (No. 02/2020). Development Research Working Paper Series.

Carmen, *et al*. (2015). Determinantes microeconómicos del acceso al financiamiento externo de la estructura de capital de empresas del sector industrial. En: *Contaduría y administración,* 60(2), pp. 326-345.

Carranza, *et al*. (2020). Gestión de los impactos de la crisis del covid-19 en el empleo: opciones de política para el alivio y la reestructuración. (No. 49). Jobs Wor-

king Paper. World Bank, Washington, DC. https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34263

Carrillo, O. (2007). Reflexiones sobre la unidireccionalidad de la variable ambiente en el movimiento de la contingencia y el estudio de las organizaciones. En: *Administración y Organizaciones*, 9(18), pp. 81-93.

Christopher, M. (2005). Managing risk in the supply chain. In: *Supply Chain Practice,* 7(2), pp. 4-21.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (2020). *Sectores y empresas frente al covid-19: emergencia y reactivación*. En: CEPAL informe especial covid-19. Consultado el 03 de agosto de 2022. Disponible en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf

Cordero-Cortés, *et al*. (2014). Factores resilientes en micro y pequeñas empresas. En: *Agricultura, sociedad y desarrollo,* 11(4), pp. 481-498

Cortés, M., y Callejas, E. (2021). La economía mexicana: De la recesión a la depresión ante la pandemia de la covid-19. En: *Economía UNAM,* 18(54), pp. 112-143.

Cruz-Coria, E. (2021). Estrategias de resiliencia organizacional de las micro y pequeñas empresas turísticas de Pachuca de Soto, Hidalgo ante la covid-19. En: *Nova scientia*, 13(27).

Dalziell, E. y Mcmanus, S. (2004). Resilience, vulnerability and adaptive capacity: implications for system performance, International Forum for Engineering Decision Making. SD

Deloitte. (2019). *Diagnóstico de Desempeño Macro Desaceleración de la economía mexicana se extiende al cuarto trimestre del 2019.* En: Deloitte Econosignal. Consultado el 14 de agosto de 2022. Disponible en https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/finance/2020/DEconosignal-Diagnostico-Desempeio-Macro-Enero-2020.pdf

Deloitte (2022). *Medidas que deben adoptar las empresas para afrontar una pandemia.* En: Deloitte. Consultado el 14 de agosto de 2022. Disponible en https://www2.deloitte.com/es/es.html

Donaldson, L. (2001). *The contingency theory of organizations*. California, USA: Sage Editorial.

Dussán, *et al*. (2019). El emprendimiento femenino: revisión de literatura. En: *Revista Entornos*, *32*(2), pp. 51-59.

Emery, F. y Trist, E. (1965). The Causal Texture of Organizational Environments. In: *Human Relations*, 18, pp. 21-32

Erol, O., Henry, D., Sauser, B., Mansouri, M. (2010). *Perspectives on measuring enterprise resilience*. In 2010 IEEE International Systems Conference Proceedings, SysCon 2010, 587–592. https://doi.org/10.1109/SYSTEMS.2010.5482333

Espinosa, *et al*. (2022). Impacto de la pandemia de covid-19 en las empresas mexicanas, el desempleo resultante y los emprendimientos por necesidad. En: M. T.

Espinosa (Ed.), *La Gran Reconstrucción de Empresa y Sociedad* (pp. 153-174). Huajuapan de León, México: Universidad Tecnológica de la Mixteca.

Espinoza, *et al*. (2018). Diagnóstico de los factores organizacionales que promueven la resiliencia relacionados al ámbito de la seguridad y salud en el trabajo. Caso de estudio: contratista minera MBC. Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

Esquivel, G. (2020). Los impactos económicos de la pandemia en México. En: *Economía UNAM*, 17(51), pp. 28-44.

Fajardo, H., y Álvarez, C. (2021). Resiliencia empresarial en tiempos de pandemia: Retos y desafíos de las microempresas. En: *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(12), pp. 366-398.

Fondo Monetario Internacional (FMI), (2020). Resiliencia. Reparar las grietas. En: *Finanzas y Desarrollo.* Consultado el 16 de septiembre de 2022. Disponible en https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2020/09/pdf/fd0920s.pdf

Galeano, M., y Arellano, D. (2018). Nivel de resiliencia en empleados del área administrativa de una empresa privada de Asunción. En: *Revista Científica Estudios e Investigaciones,* 6, pp. 54-55.

Gallopín, G. C. (2006). Linkages between vulnerability, resilience, and adaptive capacity. In: *Global environmental change*, 16(3), pp. 293-303.

García-Merino, *et al*. (2015). The Development of the Concept of Business Resilience: A Qualitative Analysis of the Baiona Barnacle Collectors' Case. Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research, 16(3). https://doi.org/10.17169/fqs-16.3.2246

Garmezy, N. (1991). Resiliency and vulnerability to adverse developmental outcomes associated with poverty. In: *American Behavioral Scientist*, 31, pp. 416-430.

Mena, D. (2019). La cultura organizacional, elementos generales, mediaciones e impacto en el desarrollo integral de las instituciones. En: *Pensamiento & gestión*, (46), pp. 11-47.

Mora, M. (1983). La teoría contingencial en la administración. En: *Cuadernos de administración*, 6(7), pp. 21-32.

Navarro-Silva, *et al*. (2017). Resiliencia organizacional: competencia clave de los CEO. En: *Universidad y Sociedad*, 9(5), pp. 165-170

OCC, (2021). 7 de cada 10 empresas tomaron nuevas acciones de bienestar para sus colaboradores ante la pandemia. En: *OCC Mundial.* Consultado el 18 de agosto de 2022. Disponible en https://www.occ.com.mx/blog/decodificando-el-talento-global-2021/

Organización de las Naciones Unidas (ONU), (2016). *Empresas y empoderamiento de las mujeres principios para el empoderamiento de las mujeres en las empresas.* En: ONU Mujeres. Consultado el 28 de septiembre de 2022. Disponible en https://pactomundial.org.mx/wp-content/uploads/2020/04/publicacionweps.pdf

Orueta, *et al*. (2019). La financiación de las PYMES en Iberoamérica. En Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (Eds.). *La financiación de las micro,*

pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica (pp. 55-122). CYAN, Proyectos Editoriales, S.A.

Pertusa-Ortega, E., Molina-Azorín, J., y Claver-Cortés, E. (2010). Competitive strategy, structure and firm performance. A comparison of the resource-based view and the contingency approach. In: *Management Decision,* 48(8), pp. 1282-1303

Picón-Vizhñay, *et al*. (2019). Plan de expansión empresarial para la Empresa Transnexos del Grupo Industrial Graiman, en: *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía,* 4(1), pp. 274-308. http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v4i1.459

Pinzón, S., Maldonado G., y López, G. (2016). *Caracterización de la muestra de las microempresas en México.* En: G. M., Guzmán, J. F. Hidalgo, L. J. Heredia, L. E. Juárez, y M. M. Elizondo (Eds.). (2016). *La microempresa en México: un diagnóstico de su situación actual*. Aguascalientes, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.

Rodríguez, *et al*. (2018). Resiliencia y rendimiento académico en estudiantes de educación superior. En: *Revista Educretam*, 1(1), pp. 45-55.

Rodríguez, M. y Vargas, J. (2018). El camino hacia la resiliencia organizacional: un acercamiento metodológico. En: *Revista Internacional La Nueva Gestión Organizacional,* 4(10), pp. 63.

Ruiz, *et al*. (2015). Applying Complex Network Theory to the Assessment of Organizational Resilience. In: *IFAC-PapersOnLine*, 48(3), pp. 1224-1229.

Salanova, M., Llorens, E., y Martínez, I. (2012). We need a Hero! Toward a Validation of the Healthy and Resilient Organization (HERO) Model. In: *Group & Organization Model*, 37(6), pp. 785-822.

Salanova, M. (2008). Organizaciones Saludables: Una aproximación desde la Psicología Positiva. En: *Revista de trabajo y seguridad,* (47), pp. 179-214.

Sanchis, R., y Poler, R. (2013). Definition of a framework to support strategic decisions to improve Enterprise Resilience. In: I*FAC Proceedings Volumes*, 46(9), pp. 700-705. https://doi.org/10.3182/20130619-3-RU-3018.00600

Sanchis, R., y Poler, R. (2019). Enterprise resilience assessment – A quantitative approach. In: *Sustainability*, 11(6), pp. 4317.

Sanchis, R., y Poler, R. (2020). Resiliencia empresarial en época de pandemia. En: *Boletín de estudios económicos*, 75(231), pp. 501-520

Silva, G. S., Cordero, C. Z., y Urdanivia, J. S. (2017). La resiliencia: un factor decisivo para el crecimiento y mejora de las organizaciones. En: *Gestión en el Tercer Milenio*, 20(39), pp. 13-24.

Suárez, O., y Nestor, E. (1993). Resiliencia o capacidad de sobreponerse a la adversidad. En: *Medicina y sociedad*, 16(3), pp. 18-22.

Walker, B., *et al*. (2004). Resilience, adaptability and transformability in social–ecological systems. In: *Ecology and Society* 9(2), p. 5.

Walker, *et al*. (2006). A Handful of Heuristics and Some Propositions for Understanding Resilience in Social Ecological Systems. In: *Ecology and Society*, 11(1), pp. 3

West, *et al*. (2009), Team level positivity: investigating positive psychological capacities and team level outcomes. In: *Journal of Organizational Behavior*, 30, pp. 249-267. https://doi.org/10.1002/job.593

Zapata, G., y Mirabal, A. (2013). Contingencia, voluntarismo y strategic choice: Un análisis teórico de sus enfoques sobre el entorno y el diseño de la organización. En: *Universidad y empresa*, 15(34), pp. 119-139.

Zapata, G. (2014). El determinismo en la teoría contingente: orígenes de sus fundamentos teóricos para su comprensión. En: *Ciencia y sociedad,* 39(1), pp. 121-154.

Capítulo 7

Covid-19: Afectaciones socioeconómicas en los negocios de autoabasto en Miahuatlán de Porfirio Díaz por la variación de precios en la Canasta Básica y el PACIC

Oscar David Valencia López

Introducción

Bajo un enfoque transdisciplinario de políticas públicas, negocios y economía, se tiene como objetivo el mostrar el registro de las secuelas del contexto internacional del covid-19 y las políticas públicas para los negocios locales en la población de Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca. La importancia del tema es dimensionar el impacto registrado en la variación de precios de los productos de la canasta básica y sus efectos en los negocios de autoabasto locales.

La estabilidad de precios es un objetivo deseable al que aspira toda sociedad, pues esto se traduce en escenarios positivos para el entorno macroeconómico de un país para lograr el crecimiento económico. Por lo tanto, el reto del actual gobierno mexicano (2019-2024) consiste en mejorar los indicadores macroeconómicos del país, el cual tenía una relativa estabilidad con una inflación menor al cuatro por ciento anual entre el año 2001 al 2020, con sus

respectivas excepciones no mayores de un seis por ciento anual. El reto es enorme, pues requería de voluntad política de los dirigentes y de proyección económica para lograr mejorar las condiciones macroeconómicas de la sociedad mexicana derivadas del Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018), que ante falta de acuerdos y de cosmovisión compartida, no se estableció como prioridad en el Plan Nacional de Desarrollo (2019-2024).

Para ello, el ejecutivo mexicano incluye en el eje económico de su Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024 como metas el detonar el crecimiento y el mantener finanzas sanas. Fue entonces que el escenario económico cambió y se tomaron decisiones económicas que traerían efectos duraderos sobre la población y los negocios cómo sustenta el cambio de escenario económico. Para Zamudio *et al*. (2022) el surgimiento del covid-19 fue registrado el 31 de diciembre de 2019, tomando una serie de acciones el 11 de marzo de 2020 que contribuyeron a la tendencia de caída en la actividad económica, un escenario adverso a los negocios. La Gráfica 7.1 muestra cómo el crecimiento económico de México iba en caída desde antes del covid-19, por lo que profundiza la tendencia registrada.

Gráfica 7.1
Crecimiento trimestral de la economía en México antes del covid-19 (2018 - 2020)

	2018 T1	T2	T3	T4	2019 T1	T2	T3	T4	2020 T1
Series1	1.5	3.2	2.8	1.3	1.2	-1.1	-0.2	-0.6	-0.9

Fuente. Elaboración INEGI (2022).

Con el expresidente Enrique Peña Nieto y durante el segundo trimestre del año 2018, el crecimiento económico registrado llegó a ser del 3.2%, durante ese trimestre es cuando Andrés Manuel López Obrador (AMLO) ganó las elecciones presidenciales lo cual se vio reflejado inmediatamente en una caída continua. Luego en el cuarto trimestre del 2018, cuando empieza formalmente la cuarta transformación, el crecimiento económico ya se había contraído a 1.3%. Para el segundo trimestre del año 2019 se hundió hasta -1.1% vinculado a la cancelación del Nuevo Aeropuerto Internacional de México, en el tercer y cuarto trimestre del año 2019 se continuó con porcentajes negativos de -0.2% y -0.6% respectivamente, mientras se bajaba en el ranking de atracción de inversión Extranjera Directa, así como el registro de la cifra más baja de generación de empleo formal desde el 2013 (IMSS, 2020).

Cabe señalar que también la inversión privada en México tuvo en el cierre del año 2019 su mayor caída en 6 años, que, junto con el registro de la menor creación de empleo en una década y la mayor pérdida acumulada de Pemex en el 2019, colocó en -0.9% el crecimiento económico del país previo al covid-19 en el primer trimestre del año 2020 (INEGI, 2020, 2021).

Los negocios a nivel mundial se enfrentaron un escenario adverso frente a las restricciones impuestas por las autoridades locales bajo el discurso de acciones sanitarias para enfrentar la covid-19 y la importancia de disminuir la curva de hospitalizaciones durante 3 semanas. Frente a un proceso de globalización e interconectividad de los negocios, la producción, distribución y consumo de bienes y servicios globales, enfrentaron los efectos de bloqueo de cadenas de suministro bajo un esquema de satisfacción de necesidades con procesos industrializados (Santacreu y La Belle, 2022), cuya logística se vio afectada por la llegada de supresión de movilidad de todo tipo.

México enfrentó con un escenario macroeconómico con tendencias negativas la realidad de la exigencia de atender con el decadente sistema de salud de su administración la enfermedad del covid-19, hubo un aumento exponencial de fallecidos a más de 326,000 (Johns Hopkins University, 2022) en las instituciones gubernamentales de salud. Los sistemas de salud fueron exhibidos por los resultados obtenidos frente a sus intenciones discursivas, siendo rebasados en la disponibilidad y efectividad de sus servicios de atención para con la nueva enfermedad (Kringos *et al.*, 2020).

El encierro obligatorio de la población y de los negocios, además de ir en contra de sus derechos individuales de libre tránsito, representaban un mayor peligro para el crecimiento económico y la actividad comercial. Esto se vio reflejado en la caída del -18.6% (INEGI, 2022) en el segundo trimestre del 2020, el impacto inmediato fue al consumo y al comercio, teniendo responsabilidad directa las autoridades gubernamentales sobre la actividad comercial.

Dentro de los negocios, aquellos vinculados a los bienes tuvieron una mayor obstaculización en sus operaciones de logística,

mientras que el sector servicios tuvo una mayor adaptación al entorno tecnológico logrando una rápida transición a lo digital, aprovechando las oportunidades de crecimiento. Para aquellos negocios basados en los bienes o productos manufacturados en gran escala, sufrieron los estragos de las restricciones impuestas como medidas de control social (Wood, R. *et al.*, 2022).

Los frenos económicos empezaron a aumentar, generando parálisis económica e impacto en los niveles de precios (Choudhury *et al.*, 2022). Al disminuir el aforo en los espacios comerciales por imposición gubernamental, el costo invisible de las medidas gubernamentales se trasladó al productor o al comerciante. Al entorpecer la logística con medidas de encierro obligatorio en sus domicilios, las materias primas y los costos empezaron a escasear artificialmente y por lo tanto a subir de precio. El desempleo fue otra acción gubernamental que complicó la imagen de la gestión gubernamental, por lo que el aumento de apoyos vía programas sociales complicó el ya delicado cuadro del entorno económico (Soyres *et al.*, 2023). Además, la masiva emisión monetaria del banco central ocasionó un descontrol en los precios a nivel nacional, lo que conllevó al aumento de las tasas de interés, generando las condiciones nacionales para una fuerte recesión con mayores efectos negativos que la misma enfermedad. Inclusive en Estado Unidos, el presidente de la Reserva Federal no vio probabilidad de un aterrizaje suave frente al desorden inflacionario y de desempleo (Powell, 2022). En términos macroeconómicos, la intervención gubernamental, contribuyó a profundizar la caída del crecimiento económico, poniendo a México en escenarios de alta inflación similar a los Estados Unidos de América y otros cincuenta países (Soyres *et al.*, 2023).

En febrero de 2022, la inflación del país vecino quedó registrada en 7.9%. El Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC, 2022) y el Banco de la Reserva Federal de Filadelfia (FRBP, 2022) pronostican que no disminuirá la inflación en todo el año 2022 y continuará hasta 2023. Lo anterior viene a complicar el escenario nacional

mexicano, por el estrecho vínculo económico regional con los Estados Unidos, al cual se le importa amplios productos manufacturados.

En el contexto regional de Norteamérica, los negocios mexicanos de bienes enfrentaron dificultades derivadas de la interdependencia de las cadenas de suministro, disminuyeron las manufacturas, resultado de la disminución de la mano de obra por los encierros, generando retrasos en los tiempos de entrega de los distintos bienes, contribuyendo a una escalada de precios (Rodríguez, 2022). El aumento de precios en Estados Unidos, entre febrero del 2021 a febrero del 2022 fue de un 7.9%, pero México no fue distinto, registrando una inflación del 7.3%. Para Domash y Summers (2022) los Estados Unidos entrará en los próximos dos años en una recesión económica, lo que implica caída sostenida del crecimiento económico, con afectaciones a los sectores farmacéutico, automotriz, alimentario.

Los negocios mexicanos resintieron la afectación de sus cadenas de suministro reflejada en un aumento de los precios por desabasto, por los retrasos y los obstáculos, que junto con un aumento en la demanda contribuyeron a una presión hacia los precios en general. Santacreu y LaBelle (2022) encontraron que los cuellos de botella extranjeros en las cadenas de valor mundiales tuvieron un papel importante en la transmisión de los efectos de las interrupciones de la cadena de suministro a los precios.

En el contexto mexicano, el aumento de precios vinculado a la interrupción de las cadenas de suministro es un efecto que se solucionaría rápidamente si se destapa el cuello de botella autogenerado por las acciones de encierro generalizado, disminuyendo los efectos exponenciales cuando se involucran varios países y una cadena de abasto.

Contexto teórico

El objetivo de la presente investigación es describir y registrar la variación de precios de los productos de consumo básico en los negocios locales representados en las principales tiendas de autoservicio en la ciudad de Miahuatlán de Porfirio Díaz en el periodo 2018-

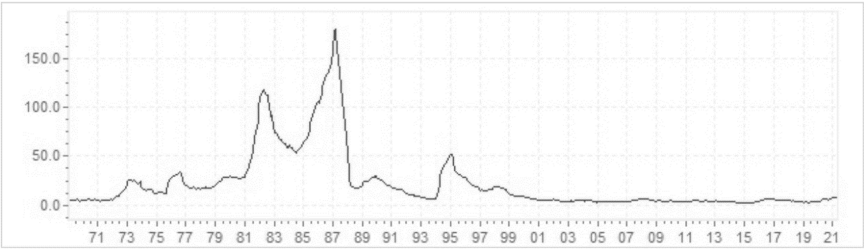
2022 para señalar la respuesta del gobierno y con una mirada transdisciplinaria documentar las secuelas del covid-19 en los negocios locales.

En México, el artículo 59 de la ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica otorga facultades exclusivas al INEGI para elaborar el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), el cual es un indicador del comportamiento de los bienes y servicios que consumen las familias. Dicho indicador provee una estimación de la inflación general en el país, sin embargo, no aborda la variación de precios que enfrentan los productos que consume una población en específico (INEGI, 2018b).

La Gráfica 7.2 muestra el comportamiento de setenta años del Índice de Precios al Consumidor, recordando que la última vez que tuvo una fuerte variación fue hace más de veintiún años. En dicha ocasión, la inflación se descontroló y tardó veinte años en estabilizarse, dejando una destrucción del poder adquisitivo durante dos décadas, para atravesar un largo tiempo de disciplina fiscal para brindar estabilidad macroeconómica durante veinte años previo a las decisiones del actual gobierno mexicano.

Gráfica 7.2

Inflación histórica del IPC México (anual)



Fuente: Elaboración INEGI (2022).

Schuettinger y Butler (1979) revisaron los resultados de la intervención de los gobernantes en la economía en un marco histórico de 4,000 años, donde se consideraba a la inflación como uno de los problemas más importantes a afrontar bajo la propuesta de control

de precios como una estrategia para controlar la inflación. Estrategia que se tiene evidencia de haber sido empleada desde el año 2000 A.C. hasta ahora. En Egipto, los gobernantes trataron de tener control de la cosecha de granos y con ello el de la vida. Después se observa dentro del Código de Hammurabi, donde se mencionan estatutos para la estandarización de los salarios laborales en términos de maíz y plata. También en China, India, Roma, Inglaterra, Francia, Canadá y Estados Unidos también se regulaba la oferta y demanda de los granos por parte del gobierno, sin tener resultados positivos (Schuettinger y Butler, 1979). Pues la intervención estatal reprimía la libertad de los individuos. Las dictaduras alemanas y de la Unión Soviética, han sido los casos de mayor control absoluto de precios y salarios. El Estado soviético con la implementación de dos mecanismos, en primer lugar, designó para cada empresa un presupuesto total de salarios correspondiente a un año. En segundo lugar, estableció los salarios semanales que regirán en toda la nación, para toda clase de trabajo, con algunas excepciones otorgando bonos adicionales a los más cercanos al gobierno (Schuettinger y Butler, 1979).

Asimismo, Canadá y Estados Unidos, durante y después de la Segunda Guerra Mundial establecieron mecanismos más profundos que los alemanes y soviéticos, constituían las prioridades de producción, las directivas de producción, la asignación de materias primas, subsidios a productos importados. Todo ello con la intención de proseguir con los esfuerzos bélicos. Aunque el fin era evitar la inflación sucedió lo contrario, alza en los precios y escasez de bienes y servicios. En el mercado de alquileres sucedió el mismo fenómeno, después de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno incentivó a que los locatarios mantuvieran los precios de renta bajos para que las personas que perdieron su vivienda pudieran acceder a estos espacios, sin embargo, se generó un problema mayor, pues el costo de mantenimiento de los inmuebles superaba los ingresos, por lo que los arrendadores preferían dejar de rentar sus propiedades como los casos registrados en San Francisco, Escandinavia, Gran Bretaña y Nueva York.

Algunos de los antecedentes en México del estudio de los efectos socioeconómicos de la variación de precios son elaborados por Aguilar (2015), quien establece una relación entre la canasta básica y la calidad de alimentación en México. Recientemente, el INEI (2022) registra la variación de los indicadores de precio en la economía de la ciudad de Lima, Perú, donde se mantiene un enfoque local, de registro y seguimiento a los precios locales.

Los datos nos posicionan delante del fenómeno y sus efectos al contraponer las dos perspectivas de la actuación del Estado (Valencia, 2019). Keynes apoyaría a que la solución fuese basada en el aumento del gasto público (Delgado, 2014) y en el uso de la planificación en la gestión de mercados, con un aumento en el peso del Estado en la prestación de servicios y en la política de planificación, con la idea que si se deja a los mercados corregir los problemas por sí solos el coste del desempleo sería insumable. Hayek, proponía retirar las políticas públicas que, desincentivando el compromiso de algunos ciudadanos con la ética del trabajo (Álvarez, 2014), puesto que el endeudamiento y la ideología del Estado-niñera no eran la mejor receta. Donde la claridad analítica cede el paso a la ideología, por ende, el mercado ni con los recursos Keynesianos de la macroeconomía se puede planificar sin riesgo de socavar la libertad individual (Álvarez, 2014).

Se ha atribuido que el problema inflacionario global es resultado de la disrupción de las cadenas de oferta provocada por la pandemia en diversos países, el fuerte apoyo que el gobierno de Estados Unidos otorgó al consumo de los hogares financiado con recursos fiscales y las distorsiones derivadas de la guerra en Ucrania, cuyos efectos se resienten el bolsillo de los negocios locales y del consumidor. Ante este escenario, el gobierno mexicano evitó hablar sobre responsabilidades inmediatas en el escenario local de sus atribuciones ejercidas, optando por instaurar una política pública similar a controles de precios por un espacio de seis meses (AMLO, 2022a).

Paquete contra la inflación y carestía (PACIC)

El gobierno mexicano presentó el 4 de mayo de 2022 acciones gubernamentales para hacer frente a la inflación registrada en México, la cual presentó mediáticamente como el "Paquete contra la inflación y la carestía" (SHCP, 2022), el cual consiste en:

- Un aumento en la producción de granos como el maíz, frijol y arroz, así como acuerdos con empresas como Bimbo y Walmart.
- Fortalecer la distribución que contempla aumentar la seguridad de las carreteras y así evitar el robo de estos alimentos.
- Exención de carta porte por parte del Servicio de Administración Tributaria (SAT) a productores primarios.
- Constituir la reserva estratégica de maíz. Por parte de Seguridad Alimentaria Mexicana (SEGALMEX).
- Telmex. No subirá el precio de sus tarifas telefónicas. Grupo Bimbo mantendrá el precio del pan blanco grande y la contribución de otras empresas que aún no se detalla la forma, Walmart, Chedraui, Soriana, Gruma y También los productores de atún.

La acción gubernamental consiste en la colaboración entre el Gobierno Federal, productores y empresarios y se divide en: producción, distribución, comercio exterior. Se plantea un aumento en la producción de granos de los negocios y las empresas privadas como contribución de los programas ya contemplados en el presupuesto del Gobierno Federal, centrado en la producción de maíz, frijol y arroz (SHCP, 2022). El Gobierno Federal presentó un acuerdo coordinado con grupos afines de la iniciativa privada enfatizando las medidas del paquete con acción en las siguientes tres estrategias fundamentales.

- En cuanto a la distribución, se busca fortalecer la estrategia de seguridad en las carreteras de México, para con ello disminuir el robo de alimentos e insumos en carreteras.

- La estrategia propuesta para el comercio exterior consiste en no imponer aranceles a la importación de alimentos básicos. Entre otras medidas se propone: la constitución de una reserva estratégica de maíz; precios de garantía en maíz, frijol, arroz y leche.
- La estrategia de producción abarca 24 productos de la canasta básica que están incluidos dentro del acuerdo: arroz en grano, atún en lata, cebolla, chile jalapeño, frijol en grano, tomate, leche, limón, papa, tortilla de maíz, zanahoria y manzana, entre otros.

Dicho acuerdo bajo un enfoque de los derechos humanos se convertiría en una herramienta más para el eterno combate directo de la pobreza (Gómez *et al.*, 2013) aludiendo al mantenimiento artificial de precios básicos para 24 productos de la canasta básica. Para los negocios locales, el aumento en la variación de los precios no ha disminuido, ni ha sido transitorio, sino que ha sido a largo plazo, dejando secuelas.

El gobierno mexicano presentó en octubre del 2022 el Acuerdo de Apertura Contra la Inflación y la Carestía (APECIC), el cual fue concertado entre el gobierno mexicano y la iniciativa privada afín a los intereses propagandísticos del gobierno federal, quedando en un limitado intento de contener la inflación derivada de la impresión monetaria excesiva. La intención era conseguir la disminución del precio de la canasta básica de 24 productos, en un 8%, al pasar de 1,229 a 1,039 pesos, fomentando una suspensión de regulaciones, aranceles, barreras al comercio exterior no arancelarias bajo el anuncio de una "licencia única universal".

Los datos de la GCMA (2023) demuestran que no funcionaron las acciones del gobierno federal mexicano para frenar la pérdida del valor del peso mexicano, pues la estrategia de contención de la inflación alimentaria fue mediática, a pesar de la promoción de los pactos empresariales y el gobierno, la canasta básica se encareció desde el inicio del PACIC en mayo del 2022 al 3 de febrero del 2023.

Los tres productos alimentarios de la canasta básica con mayor aumento de precios a nivel nacional en 10 meses (mayo del 22 a febrero del 22) fueron la papa, el jitomate y el frijol pinto. En la Ciudad de México la papa tuvo un alza del 53%, el jitomate saladette un incremento del 24% y el frijol pinto un aumento del 23.1%, junto con otros 14 productos que presentaron alzas de precios. En la Ciudad de Guadalajara la papa tuvo un alza del 50.1%, el jitomate saladette un incremento del 20.9% y el frijol pinto un aumento del 51.4%, junto con otros 16 productos que presentaron alzas de precios. En la Ciudad de Monterrey la papa tuvo un alza del 64%, el jitomate saladette un incremento del 14% y el frijol pinto un aumento del 51.5% junto con otros 15 productos que presentaron alzas de precios (GCMA, 2023). En resumen, no se logró la meta de disminuir los precios en un 8%, sumando dos errores, el primero no lograr mantener la inflación baja (menor a un 4% anual) como en décadas pasadas y el segundo error, asumir que era posible disminuir la pérdida de poder adquisitivo en el corto plazo con acciones costosas e ineficaces, sino puramente mediáticas y propagandísticas para distraer de los efectos de largo plazo en el bolsillo de los empresarios y la población, evitando asumir responsabilidad del daño económico permanente y profundo entre los mexicanos.

Metodología

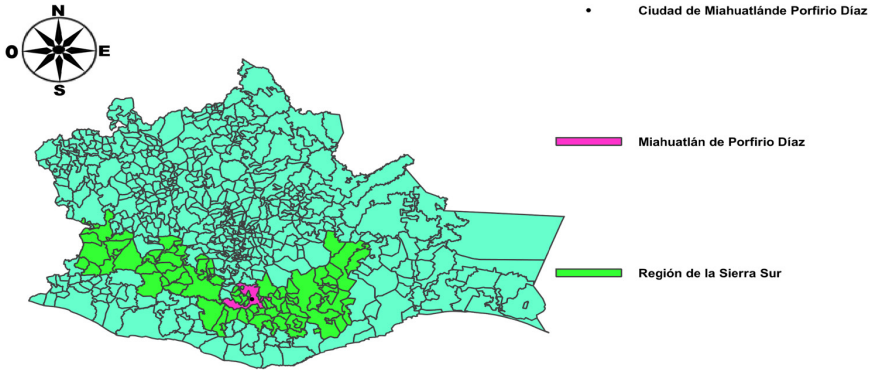
La investigación fue desarrollada bajo un enfoque cuantitativo. El tipo de análisis es longitudinal, con un alcance descriptivo y exploratorio. La técnica utilizada fue estadística descriptiva. El trabajo de campo para la recolección de datos se llevó a cabo entre los años 2018 al 2022 donde de forma regular se recolectaron los precios de los productos de la canasta básica en 6 centros de auto abasto y negocios establecidos la cabecera municipal del municipio de Miahuatlán de Porfirio Díaz. Como instrumento se hizo uso de una bitácora de registro de los precios para posteriormente realizar el seguimiento y determinar la variación de precios que afecta la demanda de los bienes de intercambio en los negocios locales.

La bitácora se adecuó basados en la metodología del INPC del INEGI (2018a) para el contexto de la población miahuateca. Basados en 101 Genéricos y la Clasificación del Consumo Individual por Finalidades de la ONU o COICOP (*Classification of Individual Consumption by Purpose*) se seleccionaron aquellos productos de la clasificación 01 y los 40 productos de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural considerados parte de la Canasta básica por la Cuarta transformación.

La canasta está integrada por un conjunto determinado de bienes y servicios genéricos. Un genérico es un subconjunto de bienes o servicios de la canasta del INPC, el cual se compone de variedades con características similares. El Código Fiscal de la Federación, en su artículo 20-Bis, fracción V, establece que el Índice Nacional de Precios al Consumidor se calcula utilizando la fórmula de Laspeyres (INEGI, 2018a). El resultado de la Canasta Básica adaptada fueron 49 elementos en 3 clasificaciones. Los criterios de rigor empleados consistieron en el uso de estadística descriptiva, con la herramienta de la paquetería Excel para la obtención de la variación, su registro y seguimiento.

La Imagen 7.1 presenta la ubicación de la ciudad de Miahuatlán de Porfirio Díaz donde se recabo la información en el periodo 2018-2022.

Imagen 7.1
Ubicación de la Ciudad de Miahuatlán de Porfirio Díaz
en el estado de Oaxaca



Fuente. Elaboración propia, 2022.

La investigación se llevó a cabo en 6 negocios de autoabasto de la Ciudad de Miahuatlán, los comercios son establecimientos formales, donde la población acude de forma regular: El Jaguar, Bodega Aurrera, Guvier, Neto, Piticó y el Peso. La Tabla 7.1 muestra la ubicación de cada centro de autoabasto.

Tabla 7.1
Ubicación de los principales negocios de autoabasto en la Ciudad de Miahuatlán de Porfirio Díaz en el estado de Oaxaca

Logotipos	Ubicación / Dirección
	Central de Abarrotes El Jaguar. 3 de Octubre 205, Centro, Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca.
BodegaAurrera	Mi Bodega Aurrerá. Miahuatlán. 2a. De, Nezahualcóyotl 202, Chico, Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca.

Continúa en la página siguiente.

	Comercial Guvier. Centro, C. 5 de Mayo 101, Centro, Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca.
	Tienda Neto. 3 de Octubre, Santa Cecilia, Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca.
	Piticó Miahuatlán. 16 de Septiembre 203, Centro, Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca.
	Centro comercial el Peso. 5 de Febrero 420, San Isidro O Tierra Blanca, Miahuatlán de Porfirio Díaz, Oaxaca.

Fuente. Elaboración propia, 2022.

Resultados

Con base al análisis realizado en la Tabla 7.2 se encontró que en el periodo 2018-2022 hubo un aumento sostenido en la variación de los precios de los productos de la canasta básica en cada uno de los negocios locales, y la tendencia se aceleró en el periodo de la instauración de las acciones gubernamentales mediante el PACIC. El promedio total de los productos en el año 2018-2021 es igual al 70.3%, con lo que se cumple el objetivo de la investigación, al registrar la variación de precios de los productos de consumo básico en las principales negocios o tiendas de autoservicio en la ciudad de Miahuatlán de Porfirio Díaz en el periodo 2018-2022.

Tabla 7.2
Variación de precios del 2018-2022

	Guvier	Jaguar	Neto	El peso	Piticó	Aurrera	Variación de precios
I. Productos de consumo básico	80.75	63.43	72.5	72.81	70.9	53.26	68.94
II. P. Limpieza	53.2	62.25	90.1	58.85	61	80.27	67.62
III. P. Higiene	76.24	62.41	64.6	66.44	72.6	103.82	74.35
Variación de precios	70.1	62.7	75.7	66.03	68.2	79.12	70.3

Fuente: Elaboración propia.

Para señalar los efectos socioeconómicos hacia los dueños de los negocios frente a la acción gubernamental del PACIC del gobierno mexicano, es necesario observar la Tabla 7.3 donde se muestra la variación de precios focalizada en el negocio Guvier en distintos periodos de tiempo. El promedio en la variación de precios de la canasta básica en el periodo 2018-2021 fue igual al 43.3% y el promedio de los años 2018-2022 fue de 70.1%. La diferencia entre ambos datos nos da 26.71%, el ritmo de crecimiento en sólo un trimestre de instaurado el Paquete contra la Inflación y la Carestía. La evidencia sugiere que la tendencia exponencial del crecimiento en la variación de precios con respecto al periodo de estudio de 4 años (2018 al 2022) fue de un considerable 38.1%, por lo que es posible señalar la inutilidad de la acción gubernamental del PAIC, pues el nivel de precios tuvo un incremento cercano al 40% sólo durante el año 2022, lo cual es casi la mitad del tiempo de aumento inflacionario en los últimos 3 años. Los presentes datos son reveladores de la caída en ventas y en la utilidad de los dueños de los negocios, pues a la par en la comuni-

dad, las familias miahuatecas no pudieron realizar alguna actividad que les generara ingresos debido al encierro.

Tabla 7.3

Tienda Guvier

	Variación de precios del mes diciembre del 2018 a octubre del 2021	Variación de precios del mes de octubre del 2021 a enero del 2022	Variación de precios del mes diciembre del 2018 a enero del 2022	Variación de precios del mes diciembre del 2018 a junio del 2022
Productos de consumo básico	35.65	3.52	39.17	80.75
P. Limpieza	43.11	2.68	45.79	53.2
P. Higiene	51.41	6.2	57.61	76.24
Variación de precios	43.39	4.14	47.53	70.1

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 7.4 indica que en el periodo del año 2018 al 2022 la canasta básica adaptada registró un aumento del 42% en el negocio local de Bodega Aurrerá en la Ciudad de Miahuatlán. La tendencia en la variación de precios en los productos de consumo básico no ha sido negativa, sino sostenida y en los últimos meses incluso su aumento ha sido acelerado. Para los negocios locales les resulta difícil identificar cuando los precios se elevan: "[…] piensan que las mercancías se han encarecido y no ven que el dinero se ha abaratado" (Mises, 1934, p. 527). Por lo tanto, la reacción inmediata de los dueños del negocio es abastecerse de mercancías y subir precios, sin darse cuenta del daño y transferencia de riqueza de sus bolsillos a las manos de sus gobernantes.

Tabla 7.4
Costo canasta básica Bodega Aurrera 2018-2022

	2018	2022
I. 32 productos	$777	$1,078
II. 6 Productos	$93	$158
III. 11 Productos	$377	$532
Total (49)	$1,247	$1,768
Porcentaje	100%	142%

Fuente: Elaboración propia.

La variación total de precios presenta un impacto considerable en el presupuesto de ventas del negocio, cuyos recursos humanos sufrieron un estancamiento de los ingresos derivado de las medidas gubernamentales de restricción a la actividad comercial y el aumento al salario mínimo al principio de año, provocando mayor desempleo. Una vez manifestadas las consecuencias de las medidas gubernamentales se debe observar el actuar de los responsables:

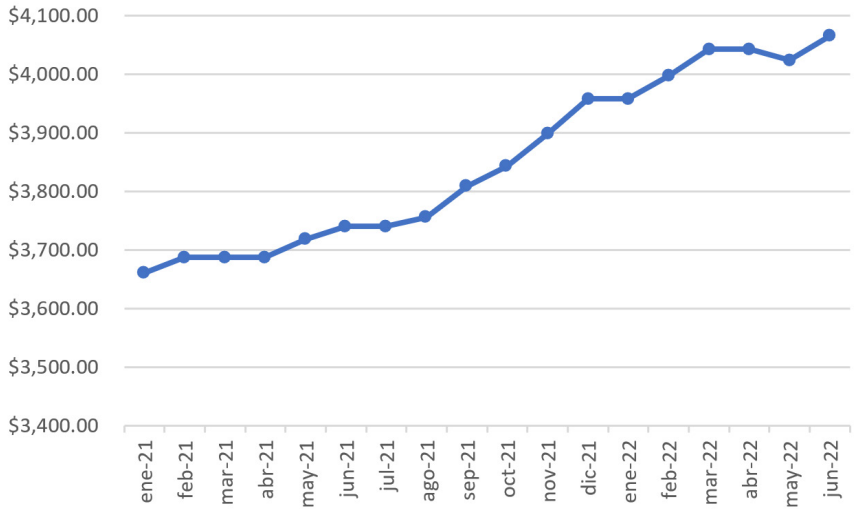
Para evitar que se les culpe de las nefastas consecuencias de la inflación, el gobierno y sus secuaces recurren a un truco semántico. Intentan cambiar el significado de los términos. Llaman «inflación» a la consecuencia inevitable de la inflación, es decir, al aumento de los precios. Se empeñan en relegar al olvido el hecho de que esta subida se produce por un aumento de la cantidad de dinero y de sustitutos del dinero. Nunca mencionan este aumento. Hacen recaer la responsabilidad del aumento del coste de la vida en las empresas. Este es un caso clásico del ladrón que grita «atrapen al ladrón». El gobierno, que produjo la inflación multiplicando la oferta de dinero, incrimina a los fabricantes y comerciantes y se enorgullece de ser el campeón de los precios bajos. (Mises, 1990, p. 94)

Al compararse con la Gráfica 7.3, se observa un contexto nacional donde las familias consumidoras gastan más debido a la variación de precios, donde el gasto mensual en junio del 2022 de la canasta urbana según el Coneval por individuo es de $ 4,065 pesos

mexicanos, y en una familia de 4 integrantes es de $ 16,260. Se gasta más, pero se compra menos, por lo que las utilidades del negocio caen.

Gráfica 7.3

Precio de la Canasta Alimentaria y No Alimentaria
(Canasta urbana en pesos mexicanos)



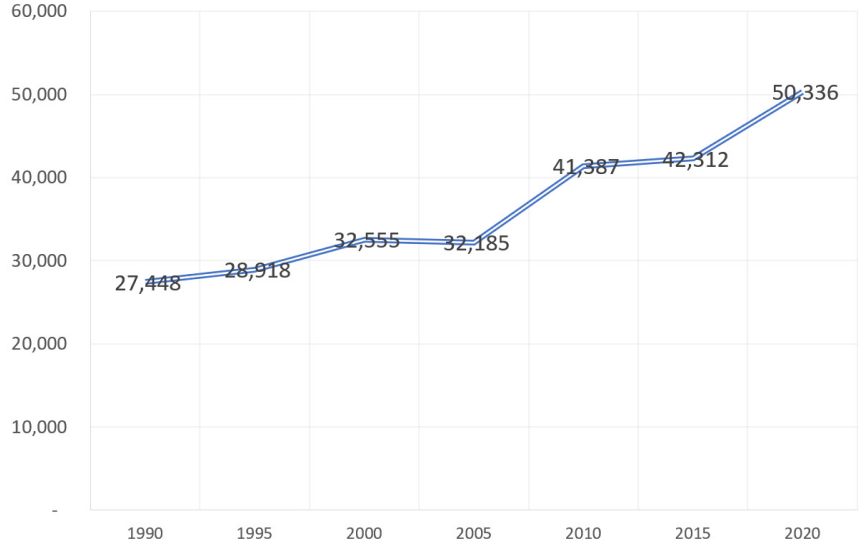
Fuente: Elaboración Coneval, 2022.

En el caso de Miahuatlán de Porfirio Díaz, las fuentes de empleo otorgadas por los negocios comerciales son pocas, pero la población incrementó de forma sostenida como se observa en la Gráfica 7.4, duplicándose en un lapso de treinta años, cuya población llegó a los 50,375 habitantes, con un 58% de la población total en la cabecera municipal enfrentando una situación de aumento de precios de la canasta básica, desempleo, restricciones, crecimiento poblacional, es captado por los diversos programas sociales de asistencia directa de la cuarta transformación, que transforma una situación precaria en la oportunidad de percibir ingresos sin la necesidad de laborar, sino mediante programas asistencialistas donde la intervención estatal en la economía le permite a los gobernantes reasignar los ingresos guber-

namentales vía impuestos, bajo la figura de transferencias o apoyos a los afiliados a los programas estatales del bienestar, desincentivando a la fuerza laboral del mercado e introduciéndolos a un esquema de dependencia estatal continua.

Gráfica 7.4

Población del municipio de Miahuatlán de Porfirio Díaz 1990-2020



Fuente: Elaboración INEGI, Censo de población 1990-2020.

La Tabla 7.5 señala a nivel nacional el ingreso por día de las personas ocupadas en medida de salarios mínimos (1 SM = $172.87 pesos), donde el 32.8% de las personas ocupadas tiene un ingreso de un salario mínimo, otro grupo de 32.6% obtiene entre 1 y 2 salarios mínimos, el 10.1% tiene un nivel de ingreso de 2 y 3 salarios mínimos, mientras que tan sólo el 4.1% tiene ingresos superiores a 5 salarios mínimos. El 64% de las personas en el país tiene un ingreso diario menor a 2 salarios mínimos. Si la población tiene un ingreso bajo y los negocios aumentan los precios, entonces hay una caída real en

las ventas, dificultando mantener metas y márgenes de ganancia por parte de los dueños de cada negocio local.

Tabla 7.5

Nivel de ingresos de las personas ocupadas (mayo 2022)

Nivel	Personas ocupadas
Hasta 1 Salario Mínimo (SM)	18,751,654
Más de 1 hasta 2 SM	18, 671, 545
Más de 2 hasta 3 SM	5, 774,605
Más de 3 hasta 5 SM	2,390,549
Más de 5 SM	956,144
No recibe ingresos	3,124,726
No especificado	7,476,562

Fuente: Elaboración INEGI, 2022.

El actual gobierno de AMLO, subió el salario mínimo con respecto a los sexenios anteriores, pero su efecto fue únicamente mediático, pues al incrementar el costo de la mano de obra y las contribuciones a la seguridad social, obligó a los dueños de negocios a reducir personal para no afectar utilidades, por lo que al incrementarse el desempleo se afectó también a la capacidad de consumo de los desempleados, muchos de los cuales se volvieron dependientes de los programas asistenciales gubernamentales, justificando el incremento del gasto público.

El perfil de consumidores que cada negocio enfrenta son familias con escasos recursos y bajos ingresos. Las familias miahuatecas tienen actividades económicas primarias y terciarias, por lo que el ingreso mayoritario de las familias miahuatecas es de un salario mínimo diario, dependientes de los programas sociales gubernamentales. A pesar de que el gobierno mexicano presentó en sus primeros años como una acción gubernamental el aumento del salario mínimo a nivel nacional, trajo como efecto inmediato en los negocios locales, provocó una carestía visible en los productos de la canasta bá-

sica, que es apreciable en la ciudad de Miahuatlán de Porfirio Díaz, cuya estructura económica es dependiente del sector primario y terciario (Silva *et al.*, 2020).

La estabilidad de los negocios locales está en riesgo, pues la estructura socioeconómica de los consumidores locales presenta falta de liquidez ante el incremento de precios de la canasta básica. Las familias miahuatecas que perciben un ingreso vinculado al salario mínimo es reducido, pues las actividades económicas locales son informales, por lo que su ingreso es aún menor al instaurado por el gobierno mexicano, lo cual sitúa a las familias en un contexto de vulnerabilidad ante el aumento de precios registrado.

El escenario local de los negocios frente a las medidas restrictivas de las autoridades por la covid-19 es una muestra de un registro del aumento sostenido de precios a nivel país, el cual se le conoce como inflación. Las declaraciones del Presidente mexicano del primero de junio del 2022 denotaron el conocimiento de los efectos inflacionarios sobre las familias: "[…] La inflación es un impuesto que daña a los más pobres […]" (AMLO, 2022b). Interesante el definirlo como un impuesto, pues es invisible y su efecto es certero, afecta al sector más pobre. La afirmación del presidente mexicano confirma la tesis del aumento sostenido de los precios como un impuesto oculto: "[…] la inflación es, en todo sentido, un impuesto oculto. Una parte del poder adquisitivo del dinero que la gente ha ahorrado les es robada, y ésta se transfiere discretamente al gobierno que emite dinero nuevo" (Sowell, 2013, p. 442).

Al afectar a las familias, también afecta a los duelos de los negocios, Thomas Sowell (2013) da la respuesta a la causa del aumento sostenido de los precios, señalando que es el aumento de la emisión monetaria por parte de los bancos centrales. En el caso mexicano, esto responsabiliza directamente al Banco de México quien es encargado de la política monetaria del país. Una mala gestión en la emisión del circulante se traduce en un impuesto oculto a los dueños de los negocios, incluso a las familias, pero sobre todo a las más pobres

cuyo poder adquisitivo se ve erosionado y transferido a las manos de los gobernantes de forma oculta, para sus propios fines.

Lo anterior provoca un círculo descendente en el ciclo económico, pues los propietarios de los negocios locales pierden la capacidad de realizar el cálculo económico, pues al incrementarse los precios cada mes, viene una caída del consumo, a su vez los niveles de ventas caen, y las utilidades disminuyen. Esto afecta el flujo de caja de los negocios, los salarios de la mano de obra, la disminución de personal, la dificultad de condiciones de adquirir préstamos más caros. Todo lo anterior generando un panorama adverso y complicado para los negocios locales vinculados a la oferta de los productos de la canasta básica.

En el caso mexicano, los candados técnicos para evitar el aumento de precios por parte del gobierno mexicano han sido derribados por la gestión del ejecutivo federal. La autonomía de Banxico se puso en tela de juicio debido a la filtración de información confidencial sobre la decisión de la junta de Gobierno de aumentar cincuenta puntos la tasa de interés interbancaria por parte del presidente AMLO previo al informe oficial de Banxico, cuya gobernadora es Victoria Rodríguez Ceja. Dicha acción dejó de lado la autonomía de Banxico de veintiocho años, vinculando sus decisiones con la participación del Presidente mexicano, entre ellos la instrucción del impuesto oculto aplicado por un aumento de la emisión monetaria, pudiese ser concertada desde el poder Ejecutivo.

En la Tabla 7.6 se observa la emisión monetaria en los últimos doce años, donde Banxico realizó un aumento de 20% en el circulante durante el año 2020, lo cual asciende a $5,645,704,961.07 pesos. No existe otro año en el cual se haya impreso tanto papel moneda para inyectar en la circulación monetaria del país (Banxico, 2022). Además, en el año 2021 se aumentó en otro 13% la emisión monetaria del país. Todo esto suma en dos años una impresión de billetes cercana al 33%, cuyo efecto inflacionario es sensible en el año 2022, dejando entrever la responsabilidad de la política monetaria en el aumento generalizado del nivel de precios.

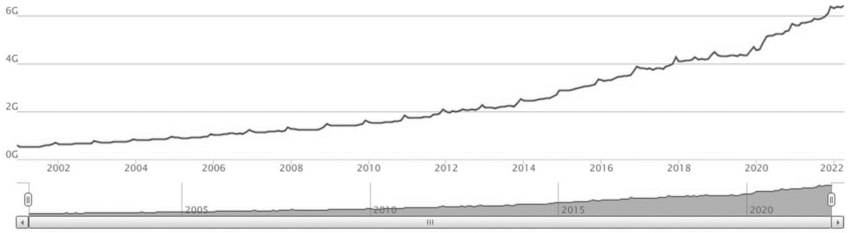
Tabla 7.6
Emisión monetaria M1, 2010-2022

Fecha	Saldo	Tasa de crecimiento
2010	1,831,591,444.50	-
2011	2,081,526,297.80	14%
2012	2,278,174,708.13	9%
2013	2,511,368,572.07	10%
2014	2,876,506,247.00	15%
2015	3,348,743,499.90	16%
2016	3,868,310,952.38	16%
2017	4,264,017,581.97	10%
2018	4,492,216,319.62	5%
2019	4,702,035,012.05	5%
2020	5,645,704,961.07	20%
2021	6,377,133,888.75	13%
Abr-22	6,428,960,893.53	1%

Fuente: Elaboración Banxico, 2022.

La Gráfica 7.5 nos indica la emisión monetaria en los últimos veintidós años, donde se aprecia como Banxico tardó 8 años (2012 al 2020) para imprimir $2,000,000,000 pesos. Pero en el periodo bianual de 2 años (2020 al 2022) se imprimieron $2,000,000,000 pesos. En otras palabras, se imprimieron cuatro veces más oferta monetaria que lo que se hizo en los previos ocho años, y lo hicieron tan sólo en un periodo de dos años.

Gráfica 7.5
Emisión monetaria M1, 2000-2022 (Unidades miles de pesos)



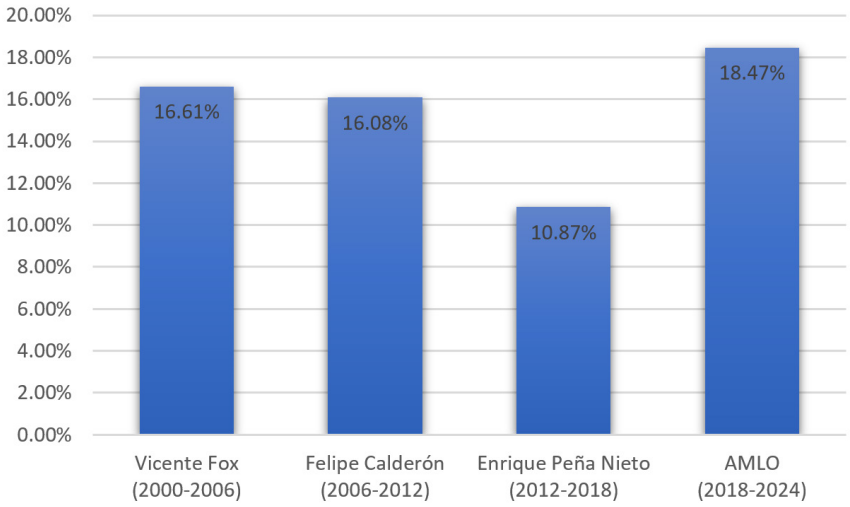
Fuente: Elaboración Banxico, 2022.

La Gráfica 7.6 presenta el presente gobierno como el que acumula la mayor inflación en los últimos 4 sexenios, superando la inflación acumulada en el sexenio del 2000 al 2006, tan sólo con la mitad del sexenio (3 años y medio) frente a los 6 años de cada gestión anterior. Como resultado local, es visible tal aumento de precios en la canasta básica debido a la gestión actual que es la más alta acumulada en los últimos veintidós años, con riesgos reales de estanflación. Para los negocios locales, las acciones del actual sexenio de AMLO han impactado negativamente sus bolsillos, "estos remedios son peores que el propio mal que pretenden curar" (Mises, 2011, p. 916).

Los negocios se enfrentaron a un panorama muy agresivo en cuanto al abaratamiento de la moneda, por lo que la responsabilidad gubernamental de su intervención económica es observable en los estragos en la variación de precios. La estrategia de diluir el valor de la moneda les permite a los gobiernos el ejecutar un impuesto oculto (pues ya existe una resistencia al aumento directo de la carga impositiva), mediante la impresión de dinero, el gobierno sustrae el dinero de los ahorros de la población, devolviendo una moneda abaratada y empobreciendo a los ciudadanos. Para cuando la población percibe el daño a sus ahorros y nivel de consumo, la transferencia ya ha sido realizada vía exceso de impresión monetaria.

Gráfica 7.6

Inflación acumulada de los primeros tres años y medio de gobierno



Fuente: Elaboración INEGI, serie desestacionalizada.

Es necesario recordar que la impresión monetaria vino por recomendación de los organismos internacionales, que, al sugerir el cierre de la economía a través de las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud, se contribuyó a crear una tormenta perfecta, que produce acciones de gobierno cuyos resultados son opuestos a los intereses de los dueños de los negocios locales. Es necesario cuestionar si el presente proceso es una forma inadvertida de confiscar riqueza: "Lenin ha declarado que el mejor medio para destruir el sistema capitalista es viciar la circulación. Con un proceso continuado de inflación, los gobiernos pueden confiscar, secreta e inadvertidamente, una parte importante de la riqueza de sus ciudadanos. Por este método, no sólo confiscan, sino que confiscan arbitrariamente; y aunque el procedimiento arruina a muchos, por el momento enriquece a algunos" (Keynes, 1987, p. 152). ¿Quiénes podrían ser los beneficiados con que la variación de precios salga de control? En definiti-

va, el aumento de los precios no contribuye al crecimiento económico proyectado en el discurso ni a los dueños de los negocios locales.

Conclusiones

Se concluye que las implicaciones de las acciones gubernamentales frente un escenario de encierro afectó fuertemente al sector empresarial local y a la dinámica de sus negocios. En este capítulo se observa cómo en lo local, el actual gobierno mexicano ha realizado acciones en sentido contrario al crecimiento económico, por lo que es importante concientizar el impacto a los dueños de los negocios frente al aumento del 70% de sus productos de la canasta básica. El discurso oficial gubernamental evita asumir responsabilidades por el descontrol inflacionario vinculado a una emisión monetaria sin precedentes.

En el año 2023, para los Estados Unidos se sugiere que: "[…] el estímulo fiscal durante la pandemia contribuyó a un aumento de la inflación de alrededor de 2,6 puntos porcentuales […]" (Soyres *et al.*, p. 2). México también se incluye en dicho estudio, cuyos estímulos fueron vía programas asistenciales, aumentando la emisión monetaria, sin asumir responsabilidad gubernamental por las catastróficas consecuencias sobre el sector empresarial y los consumidores. Es difícil imaginar una forma más peligrosa de tomar decisiones que ponerlas en manos de aquellos que no pagan un precio si se equivocan (Sowell, 2000). Es como si todos fuésemos viajando sentados en un mismo camión, y le diésemos el volante a un chofer que frente a un próximo acantilado ha decidido pisar el acelerador en vez del freno ¿No es responsabilidad de los pasajeros el evitar tal escenario?

Al subir los precios, pierde valor el dinero. Por lo que mantener acciones como el registro y el seguimiento de los precios nos permite responsabilizar a los actores gubernamentales por la afectación económica del entorno de los negocios. Entre aquellos efectos a observar es la erosión de los ahorros de los dueños de los negocios locales, pues ahora valen menos, transfiriendo riqueza de los particulares a las manos de los gobiernos, considerándose un impuesto oculto. Aunque no suba la tasa impositiva, o la gasolina, si los precios de

la canasta básica aumentan, entonces hay un impuesto oculto por emisión monetaria que se traslada a los dueños de los negocios. No es que las cosas cuesten más, sino que el peso mexicano vale menos.

Este aumento de precios registrado en Miahuatlán de Porfirio Díaz entorpece el crecimiento económico individual, familiar, empresarial y nacional, pues es un impuesto oculto, desconocido por la mayoría de la población, que mediante el uso de propaganda mediática intenta desviar responsabilidades hacia factores externos o situaciones sanitarias autogeneradas.

Dichas acciones gubernamentales responsabilizan a los actores gubernamentales sobre las graves consecuencias sobre los dueños de los negocios, quienes ven erosionado su patrimonio y su capital. Generando un retroceso en el discurso del crecimiento económico, pues sin ahorros, ni precios estables es imposible el generar mercados confiables para el aumento de las transacciones y el cálculo económico de la utilidad de los dueños de los negocios.

El escenario de la carestía en la canasta básica en Miahuatlán fue autogenerado por las medidas restrictivas de encierro generalizado, lo que responsabiliza a los encargados de la política monetaria dentro de la economía del país. Las acciones gubernamentales como el PACIC tuvieron fines de propaganda y de encubrir la aplicación de un impuesto oculto, el cual afecta a los dueños de los negocios locales, los cuales en el discurso eran los que se les buscaba favorecer sin subir impuestos. Esto dejaría en evidencia que se aumentó de forma concertada los impuestos ocultos vía inflación, generando un mayor daño a los dueños de los negocios locales que a algún otro sector, inclusive a los relacionados con la situación sanitaria.

La agenda de investigación por abordar incluye la restauración de la cadena de suministro, Santacreu y Labelle (2022) señalaron que la inflación tenía relación con las interrupciones en las cadenas de suministro durante el encierro, introduciendo la idea de ser superada con el tiempo.

Se recomienda abordar el discurso gubernamental de responsabilidad de la creciente inflación bajo argumentos exógenos a las de-

cisiones unilaterales de emisión monetaria, entre ellos: la inflación será transitoria, la inflación es algo bueno, es responsabilidad de Vladimir Putín por la guerra en Ucrania, es la escasez de trigo lo que impulsa el alza de precios, el alza a las tasas de interés.

Se recomienda continuar la investigación de los efectos del confinamiento como medida obligatoria frente a los negocios locales, pues la demanda de productos básicos creció, muchos de ellos elaborados en otros países que emplean mecanismos de subcontratación de partes de procesos de producción. En la agenda de investigación es necesario el revisar la influencia de la dependencia de economías interconectadas y dependientes, pues las interrupciones en la producción y la logística, frenó los envíos para los negocios locales.

Se propone el desarrollo de negocios locales vinculados a la producción y autoabastecimiento de productos de la canasta básica, incluso obteniendo procesos manufacturados que impriman valor agregado para el apoyo de los empresarios locales, los cuales también requieren de alfabetismo digital en ventas y logísticas mediante medios digitales para poder contrarrestar con eficiencia y eficacia los embates internos por parte del descontrol de la economía nacional.

Cabe señalar que, para la primera quincena de enero del 2023, el Índice Nacional de Precios al Consumidor llegó a 7.94% a tasa anual (INEGI, 2023), contribuyendo a la peor "cuesta de enero" en veintidós años, generando un panorama adverso combinado con aumento al salario mínimo a $207.4 pesos mexicanos y tendencia prolongada al alza de la inflación. A pesar del escenario inflacionario nacional y del fracaso en lograr las metas proyectadas con el PACIC, el 2 de marzo del 2023 el presidente mexicano (AMLO, 2023) anunció su intención de encabezar un frente común contra la inflación en América Latina, por lo que sostuvo conversaciones con Luiz Inácio Lula da Silva de Brasil, Gustavo Petro de Colombia, Alberto Fernández de Argentina y Miguel Díaz-Canel de Cuba. Argentina tuvo una inflación anual del 95%, Colombia del 11%, ambas mayores a las de México y cuyo ejemplo debiésemos evitar para los mexicanos.

Por último, el aumento de los precios de la canasta básica frena la economía, contribuye a la disminución en la inversión empresarial y en el crecimiento económico de los negocios locales, postergando escenarios positivos en lo económico y complicando la salida de los problemas económicos.

Referencias bibliográficas

Aguilar, A. (2015). Canasta básica y calidad de la alimentación en México. Problemas del Desarrollo. En *Revista Latinoamericana de Economía*, 46(182), 191-193, disponible en http://www.redalyc.org/pdf/118/11840300009.pdf (08 de noviembre de 2022).

Álvarez, M. (2014). Un dilema con trampa: intervención estatal versus libertad individual. De cómo Hayek sobrevivió a la era Keynesiana. En *Cuadernos de Pensamiento Político*, pp. 170-180.

Banco de México (2022). *Emisión monetaria*, disponible en https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=3&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF807&locale=es (08 de noviembre de 2022).

Cámara de diputados (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.* México, disponible en http://148.202.167.116:8080/jspui/handle/123456789/2295 (08 de noviembre de 2022).

Cámara de diputados (2019). *Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024.* México, disponible en http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/4540 (08 de noviembre de 2022).

Choudhury, S. Kim, *et al*. (2022). Effects of supply chain disruptions due to COVID-19 on shareholder value. En *International Journal of Operations & Production Management*, 42 (13), 482-505.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2022). *Precio de la canasta alimentaria y no alimentaria,* disponible en https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx (08 de noviembre de 2022).

Delgado, M. (2014). J. M. Keynes: Crecimiento económico y distribución del ingreso. En *Revista de Economía Institucional,* 16(30), 365-370.

Domash, A. y Summers, L. (2022). *Overheating conditions indicate high probability of a US recesión.* VoxEU.org, disponible en https://voxeu.org/article/overheating-conditions-indicate-high-probability-us-recession (08 de noviembre de 2022).

Federal Open Market Committee (2022). FOMC summary of economic projections, (16 Marzo de 2022).

Federal Reserve Bank of Philadelphia (2022). *First quarter 2022 survey of professional forecasters.* Research Department, Federal Reserve Bank of Philadelphia. 11 febrero.

Hopkins University, Johns (2022). *Novel Coronavirus* (COVID-19) Cases. Disponible en https://systems.jhu.edu/research/public-health/ncov/ (08 de noviembre de 2022)

INEGI (2018a). *Índice Nacional de Precios al Consumido*r. Documento metodológico: base segunda quincena de julio de 2018. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México.

INEGI (2018b). *Preguntas frecuentes.* Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México. Recuperado de https://www.INEGI.org.mx/programas/inpc/2018/PreguntasF/

INEGI (2020). *Producto Interno Bruto de México durante el cuarto trimestre de 2019.* Comunicado de prensa, 25 de febrero. Recuperado de https://www.INEGI.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/pib_pconst/pib_pconst2020_02.pdf (27 de mayo de 2020)

INEGI (2021). *Sistema de Cuentas nacionales de México. Producto Interno Bruto (PIB).* Recuperado de https://www.INEGI.org.mx/temas/pib/ (15 de diciembre de 2021).

INEGI (2022). *Censo de Población y vivienda 1990-2020.* Recuperado de https://www.INEGI.org.mx/ (08 de noviembre de 2022).

INEGI (2023). *Índice Nacional de Precios al Consumidor, enero 2023*. Recuperado de https://www.INEGI.org.mx/temas/inpc/#:~:text=%C3%8Dndices%20de%20precios.&text=En%20enero%20de%202023%2C%20el,con%20respecto%20al%20mes%20anterior (28 de febrero de 2023).

INEI. (2022). Variación de los indicadores de precio en la economía. INEI, Perú.

Instituto Mexicano del Seguro Social (2020). Informe al Ejecutivo Federal y al Congreso de la Unión sobre la situación financiera y los riesgos del Instituto Mexicano del Seguro Social 2019-2020. Instituto Mexicano del Seguro Social. México.

Keynes, John Maynard (1987). *Las consecuencias económicas de la paz.* Editorial Crítica/Grupo editorial Grijalbo, España.

Kringos, D., Carinci, F., *et al*. (2020). "Managing COVID-19 within and across health systems: why we need performance intelligence to coordinate a global response", *Health Research Policy and Systems*, 18(1), 80-90. Disponible en https://doi.org/10.1186/s12961-020-00593-x (08 de noviembre de 2022).

López Obrador, Andrés Manuel. (Miércoles 04 de Mayo 2022a). *Miércoles 04 de Mayo 2022 Conferencia presidente AMLO.* Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=20Xp4eLEm14 (05 de Mayo de 2022).

López Obrador, Andrés Manuel (AMLO). (Jueves 02 de marzo 2023). *El peso mexicano es la segunda moneda más fuerte en el mundo.* Conferencia presidente AMLO. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=rXHnnYdHAPA (02 de marzo de 2023).

López Obrador, Andrés Manuel (AMLO). (Miércoles 01 de junio 2022b). *Federación atiende a damnificados en Oaxaca por huracán Agatha.* Confe-

rencia presidente AMLO. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=kqU0hcL9Fyc&t=4470s (08 de noviembre de 2022).

Mises, Ludwig von (1934). *La teoría del dinero y el crédito.* Unión Editorial. España.

Mises, Ludwig von (1990). *Economic Freedom and Interventionism.* Foundation for Economic Education, New York.

Mises, Ludwig von (2011). *La acción humana.* Unión Editorial, España.

Powell, J H (2022). *House hearing on monetary policy and the state of the economy,* National Cable Satellite Corporation, USA.

Rodríguez, Mario (2022). *México y la interrupción en las cadenas de suministro. Seminario Permanente de Estudios Internacionales*. El Colegio de México A.C. Disponible en: https://sepei.colmex.mx/index.php/blog/cadenas-de-suministro-mexico

Santacreu, A. M. y La Belle, J. (2022). "Global Supply Chain Disruptions and Inflation During the COVID-19 Pandemic. Federal Reserve Bank". En *Louis REVIEW*, 104 (2), Second Quarter, USA, 78-91.

Schuettinger, R. y Butler, E. (1979). 4000 Años de Controles de Precios y Salarios. Atlántida, Buenos Aires.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2022). *Paquete contra la inflación y la carestía.* Disponible en: https://www.gob.mx/presidencia/documentos/paquete-contra-la-inflacion-y-la-carestia-pacic (8 de noviembre de 2022).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2022). *Renuncias Recaudatorias.* Disponible en https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/737332/DRR_2022.pdf (8 de noviembre de 2022).

Silva, M., *et al*. (2020). Temas de economía, gobierno y población para la gestión del desarrollo en el estado de Oaxaca, México. Analéctica, Buenos Aires.

Sowell, T. (18 de agosto del 2000). Wake up, parents: your rights are being eroded. South Florida Sun-Setinel. https://www.sun-sentinel.com/news/fl-xpm-2000-08-19-0008 180723-story.html/

Sowell, T. (2013). *Economía Básica.* Deusto, Barcelona.

Soyres, F., *et al*. (2023). *"Demand-Supply Imbalance during the COVID-19 Pandemic: The role of Fiscal Policy"*. Federal Rererve Bank". En *Louis REVIEW*, 105 (1), Second Quarter, USA.

Valencia, O. (2019). "Breve reflexión sobre aspectos teóricos del gobierno electrónico". En Analéctica. 5(34), 1-4.

Wood, R., *et al*. (2022). Resisting Lockdown: The Influence of COVID-19 Restrictions on Social Unrest. En *International Studies Quarterly*, 66 (2), June.

Zamudio, A., Cruz, C. A., *et al*. (2022). "Diferencias entre el discurso gubernamental y no gubernamental respecto a la política nacional de vacunación para covid-19 en México: un análisis de Twitter". En Comunicación Política, tecnologías y fact-checking. Tirant lo Blanch editorial.

Capítulo 8

El trabajo precario digital de los mexicanos en la crisis sanitaria

Marisol Cruz Cruz

Introducción

El presente documento se ocupa de las actividades generadoras de ingresos, ejecutadas por las mujeres y los hombres con apoyo fundamental en las aplicaciones y redes sociales, e incluso, sin este respaldo en las tecnologías, les sería imposible garantizar el sustento para el bienestar y el desarrollo de los integrantes de la familia, en el contexto de la crisis sanitaria por la covid-19.

La pandemia mostró que las actividades en los espacios laborales, dependen de la función desempeñada por las y los trabajadores, por lo tanto, están aquellos que deben acudir a los centros laborales como los jornaleros, los operarios, meseros, personal de salud y otros; aquellos cuya actividad es de cercanía pero en pandemia pueden trabajar vía remota desde la casa, como los profesores, los contadores, los directivos, otros, con el requisito necesario y esencial de saber manejar el correo electrónico, las tecnologías de la información asociado a un móvil o una computadora, la disponibilidad de equipo, con acceso a la fibra óptica para una óptima conectividad a la red de internet, escáner, servicio eléctrico adecuado e incluso las instalaciones, el mobiliario y el equipo con un espacio destinado al trabajo.

En el contexto de la pandemia, el nivel de ingresos también fue determinante en la ejecución de las actividades de forma remota, con Susana Distancia, en contacto o como acuñó la sociedad, con realización de home office.

En ese sentido, interesan los trabajadores de la precariedad (sin jornada laboral establecida, sin prestaciones, sin derechos a sindicalizarse, con ausencia de seguridad social), que intensificaron el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) que permita garantizar los ingresos para el sustento en la sociedad mexicana, caracterizada por sus trabajadores manuales/operarios, porque más del 80% de los ocupados registrados como asalariados realizan sus actividades en el contacto y cercanía, sea en el sector primario, secundario y sobre todo en el terciario.

En México, el acceso a las TIC, la radiodifusión y las telecomunicaciones es un derecho constitucional, plasmado en el Artículo 6to. En términos reales, implican procesos de desigualdad y marginación de las TIC porque si bien el 92.3% y 91.9% de los hogares con jefatura masculina y femenina respectivamente, disponen de teléfono celular y fijo y una proporción similar tienen televisión, el acceso a internet es sólo para el 53.2% de los hogares con jefatura masculina y el 52% de los hogares con jefatura femenina; la disponibilidad de una computadora, sólo es para el 45.9% y 42.3% de los hogares respectivamente por la insuficiencia de recursos para adquirirlo, falta de interés por la utilidad, no se necesita o está descompuesta (INEGI, 2019).

Además, los usuarios más asiduos del internet, computadora y móviles son la población joven, para acceder a internet, entretenimiento y labores escolares. Sólo el 40.9% lo usa para la actividad laboral (37% mujeres y 44.8% varones), un 18% para capacitación; el 69.8% usa la computadora en casa (70.4% mujeres y 69.2% varones). El equipo más usado para conectarse a internet es el teléfono móvil inteligente con 92.7%; en menor medida el portátil o laptop, la computadora de escritorio, tablet, televisión y consola de videojuego (datos tomados de la ENUT-INEGI, 2019; Cruz *et al.*, 2020).

En la emergencia sanitaria, un sector de la población trabajadora modificó el uso del internet y el móvil, al pasar del *like* (me gusta) y el chequeo de mensajes a las actividades digitales o electrónicas no reguladas, feminizadas en las redes sociales (Facebook) o en las aplicaciones como UBER, DIDI, WhatsApp, generadoras de ingresos, pero en el distanciamiento social parcial, porque el trabajo necesariamente demanda contacto o proximidad. En esta dinámica, destacan las actividades de comercio al menudeo de alimentos, calzado, vestuario, manualidades entre otros bienes y servicios, como respuesta a la precariedad durante la crisis sanitaria.

El trabajo está integrado en cuatro partes. En la primera se abordan los antecedentes del trabajo deslocalizado del centro laboral, conformada en cuatro etapas como detonantes de las tecnologías digitales. Posteriormente se hace un recorrido por el concepto de trabajo digital. Luego, se muestra el contexto mexicano en torno a las actividades que la población desempeña según su función. En cuarto lugar, se presentan las características del trabajo digital en los pobres, haciendo énfasis en las ocupaciones generadoras de ingreso en las redes sociales. Se concluye que un segmento de población ha ingresado a la precariedad con el manejo de las aplicaciones y redes sociales.

Antecedentes del trabajo deslocalizado del centro laboral

El trabajo digital tiene su origen en las actividades productivas de bienes y servicios realizados de forma remota, que se pueden sintetizar en cuatro etapas. La primera, la ubicamos en los países desarrollados, vinculada a los procesos económicos de 1860 cuando se encaminaron a buscar formas de abaratamiento en los costos de los procesos productivos mediante la división del trabajo; una de sus formas no sólo es aprovechar la mano de obra barata de las mujeres y los niños, también se basó en la industria domiciliaría o trabajo a domicilio como una forma de trabajo remoto, que reconoce la propiedad de las materias primas del empresario otorgadas al trabajador domiciliario por el cual recibe una remuneración.

Esta labor es considerada como "[…] una forma desvergonzada de explotación, que compite en todas partes, priva al obrero de las condiciones de trabajo más imprescindibles, espacio, luz, ventilación, entre otros, en un contexto de acrecentamiento de la inestabilidad de la ocupación, de uso del trabajo femenino e infantil, el trabajo barato cheap labour" (Marx, 1975b, pp. 562-581; Lafosse, 1982, pp. 83-89).

La actividad domiciliaria fue reconocida como "trabajo externo" o "trabajo a domicilio", para referirse a la transformación de la materia prima, propiedad del empresario fuera de la fábrica, con garantía de retorno por el reconocimiento de la propiedad de los bienes transformados por un empleado externo, generalmente en el domicilio de éste, por el escaso desarrollo tecnológico, que oscila entre lo artesanal y lo manufacturero. Es así que el trabajo a domicilio o remoto se convierte en una extensión o prolongación de la fábrica o la manufactura (Clapham, 1926 en Lafosse, 1982, p. 83).

La segunda etapa se refiere a la adopción del trabajo a domicilio en los países subdesarrollados. En general las características son similares, por tratarse de una industria escasamente desarrollada cuyos procesos de transformación de la materia prima descansan en la mano de obra contratada por un empleador, que labora en el hogar propio, en el cual carece de condiciones de trabajo, adapta e invade espacios de la vivienda para poder realizar el proceso productivo, los costos de la electricidad diurna y nocturna, la depreciación de la maquinaria, los hijos, y otros materiales son asumidas por el trabajador al amparo de la Ley laboral (Lafosse, 1982, pp. 85-87).

El trabajo a domicilio estudiado por Marx en El Capital, es producto del tránsito de la producción artesanal a la organización industrial, el paso de la subsunción formal a subsunción real, que culmina con la generación de las propias necesidades del capital, con la masa de mano de obra para los procesos productivos supeditado al crecimiento de los medios de producción, marcada por la manera de operar del capital, que se libera de las ataduras en el trabajo y genera su propia ley de población, hasta lograr que la riqueza de una nación

deje de sustentarse en el número de trabajadores y se sostenga en una pequeña población productiva (Figueroa, 1986).

El trabajo a domicilio cobró relevancia en diversos países de América Latina en la década de los 30 del siglo pasado, al grado de que diversos países poseen una legislación laboral específica; destacan Chile, Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, México y España (Lacavex, 2009).

La tercera etapa, basada en el avance tecnológico o las TIC, caracterizadas por mantener el control sobre la necesidad de la mano de obra dentro o fuera de la fábrica, adquiere relevancia en la década de los 70 del siglo pasado, adoptada en Estados Unidos por la crisis mundial del petróleo, como energético principal que dota de combustible al desplazamiento de los trabajadores a los centros empleadores. Después de más de un siglo, vuelve al escenario de nueva cuenta como la forma de abaratar costos para no detener los procesos productivos (Nilesen *et al.*, 2002; Galluser, 2005; Escalante & Ugas, 2005; Martínez *et al.*, 2006; Rodríguez, M., 2007; Pérez & Gálvez, 2009; Lacavex, 2009; Castillo, 2010; Osio, 2010; Martínez, 2012; Camacho e Higuita, 2013; Osio, 2015; Valencia, 2018).

El terremoto de Los Ángeles en 1994, que destruyó las rutas de desplazamiento y afectó seriamente el transporte usado por los trabajadores, también ha marcado el trabajo a distancia. Otro determinante, propio del hombre, es el atentado del 11 de septiembre del 2001 a las torres gemelas en Estados Unidos que volcó a los trabajadores a realizar sus actividades en espacios alejados de los centros de los empleadores. En Argentina, la devaluación del peso-dólar en febrero del 2002 es otra muestra de ello (Galluser, 2005).

A nivel global, la oleada de las PC y el uso generalizado del correo electrónico, el desarrollo de las redes virtuales en la década de los 90 del siglo pasado, facilitaron la proliferación del trabajo remoto que hasta ese momento era exclusivo de los directivos (Pérez, 2010).

La accesibilidad del internet, la facilidad en el manejo de móviles y los portátiles convertidos en una cotidianidad para las perso-

nas en sociedad facilitaría aún más las actividades a distancia desde cualquier lugar. Un estudio de los países de la Unión Europea muestra que aún es común entre los directivos y profesionales, pero se ha ampliado y es significativo entre los administrativos y empleados de ventas. En cuanto al género, es más probable que los varones realicen teletrabajo remoto del tipo Teletrabajo Móvil (T/TICM) pero las mujeres realizan más trabajo remoto en el hogar que los varones, lo que configura la vida laboral y familiar de los roles de género (OIT, 2019).

La cuarta etapa, si bien no es detonante, sin duda ha quedado marcada no sólo por el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones, por los teléfonos inteligentes, tabletas, laptops y ordenadores de sobremesa para trabajar fuera de las instalaciones del empleador, concretamente en el hogar. Está motivado por la incertidumbre y la presión de un agente externo, la pandemia; es decir, el último fenómeno natural determinante del trabajo remoto es la covid-19.

Del trabajo digital, podemos inferir que existen diversas investigaciones que versan en dos sentidos: el trabajo remoto que coloca en el centro el uso de las TIC y que demanda una previa negociación entre el patrón y el trabajador para determinar la realización de las actividades deslocalizadas del centro laboral, con capacidad de autoorganización, autocontrol, planeación, con prestaciones.

Los trabajadores digitales se caracterizan por sus conocimientos en el manejo de las TIC y AP, de estar en conectividad, estar en un entorno digital y flexibles, no demanda títulos, especialidades, más bien está "[…] medido por su capacidad de hacer, de crear, de innovar y de adaptarse a los requerimientos de las nuevas formas de trabajar" (Cedrola, 2017, p. 114) en un entorno de smartphones, tablets y *Big Data*, porque la innovación tecnológica no se detiene y los procesos del trabajo se realizan fuera del cara a cara, mediados por lo digital.

Del otro extremo están las aportaciones respecto a los trabajadores digitales como nuevos trabajadores precarios, trabajadores in-

formales que no son homogéneos en la sociedad. Participan los hombres y las mujeres. En el caso mexicano están agrupados en la informalidad donde alrededor de 6 de cada 10 trabajadores de ambos sexos en edad de producir bienes y servicios se dedican a una actividad precaria (STyPS, 2021).

Los trabajadores digitales son agrupados en la informalidad como en México, Ecuador y otros países de la sociedad latinoamericana.

La falta de regulación del trabajo digital por parte del gobierno es una característica de algunas sociedades, en algunos casos como España existen algunos avances con la otorgación de licencias de transporte de pasajeros; en Italia el desconocimiento sobre el empleado con el trabajo en plataformas digitales ha generado una alteración en los impuestos del trabajo de un generador de servicios real; en Estados Unidos, empresas de transporte digital han buscado una resolución debido a su impacto, donde los empleados digitales han sido regulados en diez ciudades. En países de América Latina como México el transporte digital ha generado intensas protestas por el transporte y ha evidenciado la situación legal de las empresas (sólo Jalisco aprobó la Ley UBER); en Chile se han realizado diversas acciones para el funcionamiento de las plataformas, sobre los salarios, derechos de los trabajadores y la revisión a las plataformas; Uruguay ha emitido diversos decretos y leyes grabándolos en los impuestos; en Argentina también se han realizado diversas acciones pensando en los trabajadores; se reconocen los esfuerzos de Colombia por desviación de los consumidores por parte de las plataformas (Arias *et al*., 2020).

Del trabajo digital, también existen las aportaciones sobre la pertinencia de la tecnología como elemento esencial en la organización y soporte del trabajo durante la pandemia del covid-19 para empleadores y empresas (Camacho, 2021).

De resaltar están contribuciones como la de Ferrer (2021) en las cuales resalta los cambios de las transformaciones tecnológicas en

la producción de bienes y servicios, con una retórica de más libertad, autocontrol, autonomía que ha profundizado la precarización.

En México, el trabajo docente en el caso del profesor de asignatura es considerado precario. Barbosa-Bonola y Ávila-Carreto (2022) resaltan que esta precariedad en pandemia por la covid-19 está presente en las instituciones de educación superior porque minimiza al profesional de la educación.

Por su parte, Feregrino (2021) retrata la precariedad del gremio artístico durante la pandemia. Conocido como un trabajo "por amor al arte", que refleja la falta de garantías laborales de este segmento de la población.

Los efectos de la emergencia sanitaria no son exclusivos de México. En Argentina, Donza (2020) documenta que la cuarentena alteró el escenario laboral, generando precariedad, desigualdad y exclusión en varios segmentos de población. Por su parte, Carrillo (2021) muestra que en el caso de Argentina la pandemia cesó las actividades, dejando a una considerable población sin ingresos, sumándose a los desocupados. Para compensar la falta de ingresos, la población joven considerada como un segmento con mayores índices de precarización, tomaron a las plataformas como una opción laboral, donde se articulan el cliente y el trabajador, estableciendo un acuerdo para la prestación de un servicio. Adelantó que se trata de un trabajo temporal, de cuenta propia, considerado autoempleo, trabajo informal, que abarca actividades profesionales de desarrollo de software, transporte de personas y otros bienes de consumo humano.

A nivel internacional existen países como España, Italia y Estados Unidos, que se han planteado la regulación de las plataformas, pero en todos los casos, se ha reducido a obligaciones tributarias para las arcas gubernamentales y se ha dejado en la marginación cambios en la legislación que permita regular la jornada laboral, las prestaciones, los derechos sindicales, las obligaciones de los patrones y los trabajadores, entre otros (Arias *et al*., 2020).

Dichas características, permiten observar que se trata de una nueva forma de precariedad que se ha extendido, es de contrato inde-

finido de los autónomos propios (Malo, 2018). En sociedades subdesarrolladas como la mexicana, la precariedad está asociada a la incapacidad de la estructura productiva para propiciar los puestos de trabajo suficientes en cantidad y calidad de la población en edad de trabajar (Figueroa, 1986). Sin embargo, las mejoras e innovaciones tecnológicas propician los cambios en los centros de trabajo, sin perder de vista el propósito de la realización de las mercancías en el mercado.

Aunque en México los datos no son claros, las plataformas y redes sociales como elementos generadores de ingreso son usados por la población en edad productiva, que son usuarios de internet y se ocupan en la entrega de diversas mercancías como empleados o como auto emprendedores (en el caso de entrega, ver Alba *et al.*, 2021).

Base teórica-metodológica para comprender el trabajo digital precario

No existe una definición del trabajo digital precario. Lo que existe, grosso modo, es una definición de trabajo remoto acuñado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que se remite a la producción de bienes y servicios deslocalizados del centro de trabajo, con énfasis, a condición sólo sí y siempre que exista la previa negociación y acuerdo entre el trabajador y el empleador, para laborar desde la casa o en algún otro espacio público con uso de las TIC, e incluso demanda ciertas propiedades del trabajador para efectuar una labor aislada, sin contacto con los compañeros, con disciplina propia para administrar sus tiempos (OIT, 2019).

El trabajo entendido como una actividad de los seres humanos en sociedad para producir bienes y servicios destinados al consumo (de Luna, 2017) toma forma remunerada o impago, generalmente realizado en las instalaciones del empleador o en entornos naturales o desde el domicilio (Marx, 1975b; Lafosse, 1982).

El trabajo remunerado se ha transformado a lo largo de la historia y desde la década de los 70 del siglo pasado, ha sentado sus bases en las TIC o tecnologías de la información y la comunicación; in-

cluso se les ha incorporado mejoras a los celulares inteligentes/móviles, la computadora de escritorio, los proyectores, el portátil o laptop, la tablet (Fabregat, *et al.*, 2002).

Abarca de igual forma la fibra óptica, la red de internet, los ordenadores, centrales telefónicas especiales, uso de intranets, extranets, sistemas de información, dispositivos de almacenamiento —el extinto fax, sustituido por el escáner como parte de la impresora y el teléfono que era necesario adquirirlo con el servicio de internet, se encuentra en pleno proceso de sustitución por el móvil y la red de internet sin conexión telefónica— que interrelacionados permiten concretar actividades desde la generación, conversión, gestión, procesamiento, transferencia, difusión, acceso y colaboración de la información de forma remota, por sujetos racionales con conocimiento del manejo y uso de las tecnologías para concretar diversos procesos productivos como las tareas administrativas, de la organización, los servicios de traducción, la programación y el diseño (Escalante & Ugas, 2005).

Los aprovechadores de las herramientas tecnológicas trasladan la información de un soporte a otro e ingresan bases de datos. Lo usan los traductores, los educadores, los diseñadores gráficos, los agentes de seguros, los abogados, los contadores, los periodistas, los informadores, los analistas, los programadores, los comunicadores, los que tienen clientes locales como las oficinas de información, ventas por correspondencia y por teléfono, porque flexibiliza la ubicación física de las personas que deben entregar resultados (Galluser, 2005; Pérez & Gálvez, 2009; Pérez, 2010).

La postura que se asume en la presente investigación es que de la misma manera los transportistas usan TIC, los vendedores al menudeo para lograr la realización de las mercancías en todas las sociedades desarrolladas y subdesarrolladas, desde bienes de primera necesidad como alimentos, textiles, ropa, zapatos, hasta el traslado de trabajadores en tanto venden su fuerza de trabajo y actividades de otra índole.

Las y los trabajadores de aplicaciones y redes sociales realizan sus actividades de forma remota, conocido como teletrabajo, entendiéndose como la actividad desarrollada a distancia, deslocalizada del centro laboral, "[…] un modo de empleo en que el trabajador está localizado remotamente de una oficina central o un centro de producción con o sin contacto cara a cara con co-trabajadores, pero se permite la comunicación vía el uso de alta tecnología del sistema de comunicación" (Conner *et al*., 1994 en Fabregat y Cifre, 2002, p. 55).

Es considerado una estrategia funcional del trabajo realizado en cualquier parte, como flexibilidad de los recursos humanos, modelos organizativos de los trabajadores desde casa a tiempo parcial o completo y adopta diversas formas, puede ser teletrabajador combinado porque el lugar de trabajo varía entre la oficina y el hogar; o teletrabajo móvil en cualquier espacio y se comunica con su compañía o cliente al ir a las TIC y los Centros de Trabajo como oficinas satélite, centros de trabajo vecindades y oficinas en el extranjero; incluso un teleempleado con relación contractual con la empresa; también un *freelance* o teleautoempleado y/o un combinado entre la relación contractual de la empresa y el trabajo por encargo, pero debe cubrir el criterio de trabajar en un espacio diferente al del empleador y usar TIC.

El perfil del teletrabajador es de "[…] una persona disciplinada, constante, con gran capacidad de adaptación en la velocidad de los cambios tecnológicos, con aptitud para trabajar en un medio de escaso contacto social, sin *feedback* de compañeros, con alto autocontrol para organizarse sin apenas supervisión exterior, con la formación y preparación adecuada a la actividad que va a desempeñar, con capacidad para saberse automotivar y no desanimarse, con facilidad en la toma de decisiones y resolución de problemas, con habilidades tecnológicas más allá de las necesarias para su trabajo, capaz de realizar una buena planificación, cumpliendo horarios y fechas de entrega con alta autosuficiencia; incorpora a las mujeres y a la población con discapacidad (Martínez *et al*., 2006; Rodríguez, M., 2007; SENA, 2008 en Castillo, 2010).

El trabajo remoto basado en TIC recibe varios nombres. En Estados Unidos se le conoce como *telecommuting* como antónimo a *to commute* que implica un desplazamiento diario del hogar al centro del empleador, así se enfatiza en evitar la movilidad laboral. En cambio, la expresión teletrabajo o *telework* tiende a usarse más en Europa; su origen conceptual significa trabajo a distancia, tele es distancia. La Asociación Española del Trabajo define el término *e-work* como una oficina virtual y se desarrolla en el hogar para reducir costos y aprovechar los tiempos libres; de acuerdo al tiempo y horario, la clasificación incluye a los teletrabajadores marginales que trabajan lo suficiente para estar en esta categoría pero la frecuencia o regularidad resulta insuficiente en el aspecto rutinario; también están los teletrabajadores sustanciales, que tienen teletrabajo regular y frecuencia como aspecto rutinario de su forma de trabajar en casa, aunque tengan las oficinas de la empresa como su lugar principal de trabajo; los teletrabajadores primarios, son teletrabajadores *full-time* y es su única forma laboral, con visitas esporádicas a la oficina pero la casa es el centro de la actividad laboral (Osio, 2010).

Por estatus de empleo, existen teletrabajadores por cuenta ajena o teleempleados con contrato, que contempla la casa del empleado como el lugar de trabajo y las oficinas de la empresa; teletrabajadores autónomos son los que trabajan en casa, serían básicamente los e-emprendedores como microempresarios, amas de casa o personas con discapacidad; los teletrabajadores informales, que adopta un acuerdo entre el jefe y empleados sin ser formalmente parte del contrato de trabajo. El teletrabajo adopta su forma individual cuando se realiza en el hogar para una sola empresa, para varias empresas o es móvil; es colectivo cuando existe una redistribución de funciones de apoyo al trabajo de oficina en otras regiones o países, son subcontratados de apoyo, es trabajo en equipo y en colaboración (Martínez, 2012).

El trabajo remoto con predominio de las TIC es definido por la OIT como "cualquier trabajo efectuado en un lugar donde, lejos

de las oficinas o talleres centrales, el trabajador no mantiene contacto personal con sus colegas, pero puede comunicarse con ellos a través de las nuevas tecnologías" (OIT tomado de Morales & Romanik, 2011; 11 en Osio, 2015, p. 411); es una modalidad especial de prestación de servicios donde se utilizan medios informáticos y de telecomunicaciones, surge de un contrato de trabajo pero, las actividades se realizan en un lugar distinto a las instalaciones del empleador, generalmente el domicilio o residencia del teletrabajador asistido por equipos tecnológicos para reportar sus labores; también puede trabajar desde otros lugares con conexión con el destinatario; supone un cambio en la organización de la unidad empresarial, puede realizarse fuera del centro físico de trabajo habitual con el uso de las TIC pero se cumple con las cargas laborales asignadas, pues es una forma de organización/realización del trabajo con beneficios para las empresas, porque promueven la inclusión laboral y los trabajadores con discapacidad y mujeres que realizan labores del hogar (Valencia, 2018).

El trabajo basado en las TIC entendido "como el trabajo de tecnologías de la información y las comunicaciones (teléfonos inteligentes, tabletas, laptops y ordenadores de sobremesa) fuera de las instalaciones del empleador" han sido agrupadas en diversas categorías por la OIT según los lugares de labor de los empleados, como el hogar, oficina u otra ubicación, a la intensidad y frecuencia en el uso de las TIC fuera del lugar de los empleadores, orientado por una decisión propia sin que presione un agente externo. Se clasifican en teletrabajadores regulares de casa; teletrabajadores T/TICM ocasionales, con una movilidad y frecuencia de trabajo fuera de las instalaciones de la empresa de nivel medio o bajo; y T/TICM de elevada movilidad, con alta frecuencia de trabajadores desde distintas ubicaciones incluido la casa (OIT, 2019).

Sin embargo, es necesario hacer algunas precisiones. El trabajo remoto al que se refiere la OIT (2019), asume que los empleados tienen un empleador, es decir, identifican la figura del patrón, hay flexibilidad en la duración de la jornada laboral, disponen de un contrato, con prestaciones, seguridad social y existe una negociación pre-

via para laborar de forma remota, pero, ¿qué particularidades asume el trabajo digital de los trabajadores precarios?

El trabajo digital son actividades de producción de bienes y servicios propias del sistema económico, efectuadas por usuarios de TIC, considerados "[…] usuarios o consumidores de redes, plataformas y servicios de internet" (Rodríguez, Á., 2018, p. 160) y contempla la colaboración entre sujetos, se conjugan algoritmos para conectar a las personas usuarias para concretar la realización de mercancías del sistema económico. Se trata de un proceso en el cual, un sujeto demanda un servicio que proporciona otro sujeto, ambos usuarios de TIC y se concreta con el uso de redes sociales como WhatsApp, Facebook, aplicaciones como Uber, Uber Eats y DiDi.

Si bien las redes sociales y aplicaciones digitales diversas ya eran usados previo a la pandemia, durante ésta han cobrado importancia "[…] para posicionar, vender y promocionar empresas, dedicadas a la gastronomía" (Durán *et al.*, 2021, pp. 95-96) y otros giros económicos. Destaca el uso de las redes y las plataformas por la población joven, emprendedores, dueños diversos de negocios, resaltando la posibilidad de manejarla desde cualquier lugar, pero obligados a mejorar con la pandemia, en enlace con las redes sociales y aplicaciones para ofertar y concretar la realización de las mercancías o bienes y servicios.

El presente trabajo es cualitativo porque se asumen como verdades el lenguaje escrito en torno al trabajo remoto en tanto acepción cercana al trabajo digital precario. A partir de estos aspectos, se revisan los datos del primer trimestre de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI en 2020 con el programa estadístico SPSS (*Social Package for the Social Sciences*), específicamente las funciones principales en el primer empleo, por sexo para reflejar los rasgos del trabajo ante la covid-19. También el Banco de Información Económica del INEGI y de la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO) para los mismos fines.

Se recurre al mensajero de la red social de Facebook, para conversar con trabajadores de las redes sociales de Facebook y apli-

caciones como Uber, Uber Eats y DiDi y WhatsApp para comprender no sólo su funcionamiento, regulación, sino ante todo las particularidades de los jornaleros digitales, en tanto trabajadores relativos, porque se vinculan de forma indirecta con el sistema económico. En este punto, se asume al mensajero de Facebook como una herramienta para la construcción de datos.

En el caso de los trabajadores digitales, por estar deslocalizados de un centro laboral, y a fin de no interrumpir sus actividades, se les facilitó conversar mediante el mensajero de Facebook y el WhatsApp. En ese sentido, la ventaja es que se evita el contacto cara a cara en situaciones de alto riesgo para los investigadores involucrados en la generación del conocimiento, lo cual minimiza los contagios por enfermedades de transmisión por cercanía o contacto. También disminuye los costos económicos para efectuar el trabajo de campo tradicional de cara a cara y buscar a los posibles entrevistados. Pese a que la limitante del trabajo de campo virtual/digital es la no apreciación de los gestos de los poseedores de la información, su necesaria condición de estar en un lugar cómodo y relajado, los trabajadores digitales/virtuales respondieron al instrumento con rapidez y fluidez (Pérez, 2020).

Las preguntas están enfocado a identificar las particularidades del trabajo digital de los hombres y las mujeres mayores de edad voluntarios, que estuvieron activos durante la pandemia por covid-19, desde las formas de inserción, funciones, duración de la jornada laboral, uso de tecnologías, disponibilidad de prestaciones, autocontrol, autodisciplina, identificación del centro laboral y patronal, entre otros.

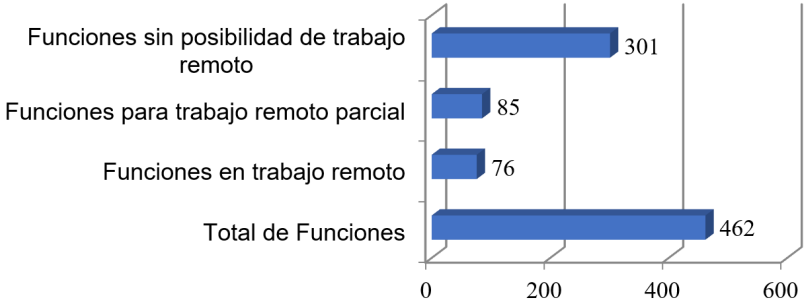
El contexto mexicano

De acuerdo con los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI del primer trimestre del 2020, esto es a la llegada de la pandemia en México, los trabajadores asalariados estaban agrupados para desempeñar más de 400 funciones. Los que pueden trabajar en el distanciamiento social, son los centrados en el

procesamiento de datos, como los informáticos, los periodistas, los ejecutivos de bancos, los directivos o gerentes, los funcionarios públicos, el personal dedicado a la enseñanza, aunque deben administrar la duración de la jornada laboral, hacerse cargo del pago de la red de internet, la depreciación del equipo, disponer o adaptar un espacio de la vivienda (estos trabajadores representan el 10.11% del total de asalariados que pueden laborar en distanciamiento social) (ver Gráfica 8.1).

Gráfica 8.1

México: total de funciones de los ocupados en México, según posibilidad de realizar trabajo remoto en el hogar por covid-19 (valores absolutos)

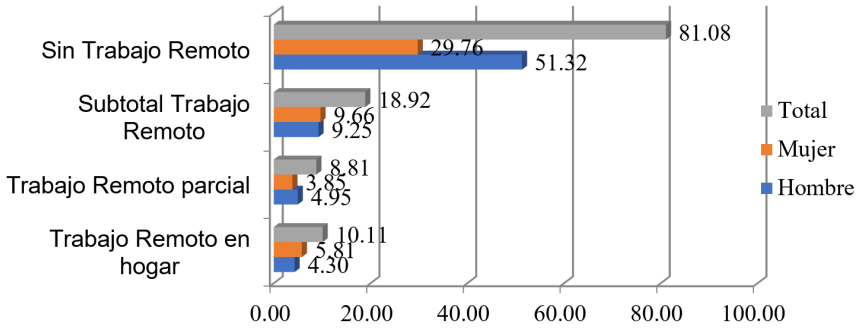


Fuente: Elaboración con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), INEGI, Primer Trimestre del 2020.

Los trabajadores asalariados, que pueden efectuar las actividades con distanciamiento social parcial y de proximidad, son el 8.81%; ejemplos son los abogados, los contadores, coordinadores, recursos humanos que oscilan entre la casa y los centros laborales para diversas operaciones propias a sus funciones (ver Gráfica 8.2).

Gráfica 8.2

México: Población ocupada con posibilidad de realizar trabajo remoto en el hogar por covid-19, según función por sexo (valores relativos)



Fuente: Elaboración con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), INEGI, Primer Trimestre del 2020.

El 81.08% de las funciones son imposibles de realizarse en el distanciamiento social porque la naturaleza productiva es operativa, de oficios y precarios (ver Gráfica 8.3); son posibles de efectuarse guardando cierta proximidad como los jornaleros, agricultores, la construcción y otros obreros; otros son imposibles de distanciamiento social y son desarrollados mediante contacto como los cuidadores, empleo doméstico asalariado, meseros en restaurantes, recolección de basura, las ventas al mayoreo y predominantemente menudeo de diversos productos (la informalidad). Un estudio ilustrativo sobre las particularidades de las actividades en la crisis sanitaria está en Guntin (2020) que retrata el caso uruguayo.

Gráfica 8.3

México: Población ocupada con posibilidad de realizar trabajo remoto según función por sexo (valores absolutos)

Fuente: Elaboración con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), INEGI, Primer Trimestre del 2020.

En tiempos de pandemia, el número de socios que utilizaron la aplicación para hacer llegar esos bienes y servicios a los consumidores se incrementó de manera considerable, a pesar de que no se conocen de manera puntual su número, un acercamiento general es mostrado por los datos proporcionados de la ENOE (2020). En ella, se observan los altibajos generales que muestran los trabajadores independientes, entre los que se encuentran las personas que se dedican a transportar bienes de consumo alimenticio principalmente, sin dejar de lado los servicios de traslado mediante la utilización de la AP.

El punto de partida es el cuarto trimestre de 2019, en el que se observa una participación relevante de las mujeres como trabajadoras independientes frente a los hombres. Sin embargo, dentro del primer trimestre de 2020 se redujo de manera importante la participación de ellas en alrededor de 17 mil mujeres. En tanto los hombres lo hacen en poco más de 12 mil. En cambio, la disminución de mayor relevancia se presenta en el tercer trimestre de 2020, es decir el que comprende julio-septiembre, al mostrar una disminución de 17% en la participación de las mujeres con relación al primer trimestre de ese año.

En cambio, los hombres aumentaron su participación en este rubro en 5.3% del mismo periodo. A partir de aquí, la participación de los hombres disminuye de manera permanente hasta el primer trimestre del 2021, para iniciar su recuperación a partir del tercer trimestre de 2021 y permanecer sin modificaciones relevantes hasta el incremento del tercer trimestre de 2022, es decir, un año después de la cresta del confinamiento que inició en marzo de 2020 (INEGI, 2022).

La generación del conocimiento con aplicación productiva y total distanciamiento social se concentra en sociedades como Estados Unidos, en México y en escasa medida en entidades como la Ciudad de México y Nuevo León (Monroy, 2020).

También está el trabajo reproductivo no asalariado para el hogar propio, feminizado porque 8 de cada 10 mujeres se encuentran al frente de las actividades domésticas, los cuidados, la provisión de

afecto para los integrantes de la familia, son de los más riesgosos para las mujeres, porque si bien la población más joven de la familia (primera y segunda infancia) demandan mayor tiempo, contacto y proximidad, es la población adolescente, joven y en edad productiva con independencia los que colocan en riesgo al resto de los integrantes de la familia, por la elevada movilidad de trabajo y actividades diversas.

Con base en los datos de la ENUT 2019 del INEGI, una mujer puede realizar más de 100 actividades por semana para beneficio de los integrantes de la familia; su labor entra en el distanciamiento social, pero en términos reales está abrumadoramente alejada de *Susana Distancia*. De todas las actividades que realizan las mujeres para el hogar propio y sin remuneración, prácticamente el 50% son realizadas sin distanciamiento social y con contacto, es el caso de las compras de la despensa (por ejemplo, frutas, verduras, ir a la tiendita, salir a las tortillas) y las salidas, traslado, acompañamiento, asistencia, esperar al médico para los integrantes de la familia; además sólo el 1.2% se realiza sin distanciamiento social pero es de proximidad, como ir al pago de los servicios y los trámites diversos.

Las actividades con distanciamiento social suman también casi 50%; de éstas, el 35.45% de las actividades se realizan sí, con distanciamiento social, pero peligrosamente de contacto, como ejemplo está bañar a los integrantes de la familia, que por su condición requieren asistencia (niños de primera y segunda infancia, adultos mayores o personas con discapacidad), servir y dar alimentación; y un 13.6% se realiza con distancia social pero son de proximidad como la limpieza de la vivienda, lavar ropa, lavar baños, preparar alimentos, mantenimiento a los utensilios.

Incluso, la provisión de afecto que implica escuchar atentamente, reconfortar ante alguna situación compleja o de tensión es de contacto y es realizado por las mujeres hacia los integrantes de la familia, como la segunda infancia, los adolescentes, los jóvenes y los adultos cuyas actividades se ejecutan fuera de casa. Resulta complejo para las mujeres y los hombres trabajar, sea remunerada o no asa-

lariada en el distanciamiento social, pero es posible evitar el contacto, es posible trabajar en proximidad.

Las características del trabajo digital de los pobres durante la pandemia por covid-19

Con el anunció de los primeros muertos en China, por un virus, en diciembre de 2019, se marcaría un cambio drástico en la vida de toda la población en el mundo. Pronto, los argumentos de que la tecnología sería un aliado en los procesos del trabajo durante la pandemia aparecieron, la cuestión es que sólo menos del 10% del total de trabajadores, en México, pudieron trabajar desde la casa, conservando el salario, las prestaciones, el derecho de organización sindical, aunque se les transfirieron determinados costos de trabajo desde la casa, como el internet, los equipos utilizados, la electricidad, y la necesaria adaptación de un espacio para laborar si ésta no se encontraba disponible (Cruz *et al*., 2020).

La antonomasia de los trabajadores domiciliares con TIC en la crisis sanitaria, son un grueso de población, a quienes identificamos como trabajadores digitales precarios. Se caracterizan por carecer de un patrón y/o empleador, están ausentes prestaciones laborales esenciales como la seguridad social, las vacaciones, los bonos de productividad, sin jornada laboral establecida, sin salario definido (incluso la percepción no se le puede llamar salario), pero resalta el uso de las redes sociales (Facebook y WhatsApp) y las aplicaciones (Uber, Uber Eats y DiDi).

Estas formas de realizar las actividades requieren de un equipo específico para trabajar, se demanda previa descarga e instalación de una aplicación con apoyo del internet, para algún equipo (generalmente teléfono inteligente), registro, condiciones de aceptación en el uso y posterior manejo.

De acuerdo con el giro en que se concentren, pueden laborar exclusivamente en la zona urbana o zona urbana-rural.

A diferencia de las aportaciones existentes en México y otros territorios, el trabajo digital precario del presente documento, se cen-

tra en las mujeres y los hombres que se mantuvieron activos con la generación de ingresos durante la pandemia por covid-19 mediante el uso de AP, red social y/o plataforma, mayores de edad, sin importar su escolaridad ni estado civil, pese a no identificar su patrón, y carecer de prestaciones.

En México, los trabajadores digitales precarios están asociados a las actividades económicas electrónicas y del comercio digital. En general son identificados como productores de bienes y servicios que dinamizan la economía.

Se trata de sujetos racionales que guían sus actos con el objetivo de satisfacer las necesidades de la población en tanto clientes que buscan satisfacer una necesidad. Al satisfacer la necesidad de la comunidad consumidora, satisfacen la necesidad propia de obtener un ingreso que garantice el bienestar y el desarrollo de los integrantes de las familias.

Se estima que en México, los trabajadores digitales precarios, en tanto repartidores de alimentos, bebidas y movilidad de personas principalmente, suman alrededor de medio millón (López, 2021), mientras que los autoempleados en redes sociales de WhatsApp y Facebook permanecen en la invisibilidad.

En ese sentido, el trabajador digital precario se desagrega en cinco subcategorías: el repartidor digital de bienes y servicios para el consumo humano; en trabajador digital precario para la movilidad de personas; el trabajador digital precario que moviliza personas, también alimentos y bebidas; el trabajador digital precario dedicado a diversos servicios y el trabajador digital precario que genera condiciones para facilitar la compra-venta de diversos productos, esto es conecta a vendedores y consumidores. Todos concentrados mayormente en las zonas urbanas.

I) Los trabajadores digitales repartidores de bienes y servicios

Los repartidores digitales precarios se consideran autoempleados, intermediarios en la realización de las mercancías. Se caracterizan por dotar a las zonas urbanas de un paisaje de bicicletas y motocicletas de hombres principalmente, en la cual el celular y el medio de trans-

porte propio son sus medios de trabajo indispensable, con mochilas de colores encendidos anunciando la aplicación a la cual prestan sus servicios (Uber, Uber Eats, DiDi y Rappi o alguna aplicación local). También porque el patrón es una APP, flexible en horarios, en la duración de la jornada laboral y con prestaciones sociales transferidas al trabajador (IMSS, 2021).

Estos pequeños contribuyentes se arriesgan a la inseguridad que impera en el país, a la infraestructura carretera diseñado para los automóviles y por lo tanto a los accidentes viales, enfrentan el riesgo de ser desactivados (despedidos) por los clientes, quienes califican o sancionan el servicio (UBER, 2022).

Se trata de un trabajo de cercanía y contacto durante la recolección y entrega del pedido, lo cual pone en riesgo la salud, al contraer enfermedades como la covid-19.

Los hallazgos nos indican que las horas trabajadas son heterogéneas, no establecidas. Las TIC más empleadas son los móviles, red de internet eficiente, Google maps y en general, los entrevistados voluntarios coinciden en que las horas trabajadas no necesariamente superan las ocho horas.

> Durante la pandemia tuve que tomar la decisión de trabajar. En realidad, con la pandemia había más trabajo, por el cierre de los negocios. De hecho, enfermé cuando visité a un amigo y no mientras trabajaba con las aplicaciones. Como digo, la pandemia hizo crecer el trabajo y entonces transité de usar moto a usar un vehículo, eso es posible por un crédito que una empresa automotriz otorga a quienes deseamos trabajar con una aplicación. (Repartidor de alimentos y bebidas de 29 años, con educación superior)

Las actividades con las aplicaciones están enfocadas a generar un ingreso como segundo empleo, pero superiores o mientras se entra a laborar con empleador que otorgue prestaciones.

> Supe que las aplicaciones entraron aquí a la zona urbana y entonces probé. Primero sólo le dedicaba dos horas, porque estudiaba, pero vi que son servicios muy demandados y al egresar me dediqué a trabajar más horas. Pasé de 2 a 8 horas. La ventaja es que uno mismo decide cuántas horas trabajar y aprovechar el tiempo de me-

> jor manera. (Repartidor de alimentos y bebidas de 30 años, con educación superior)

Estas actividades demandan responsabilidad, capacidad de autonomía, autocontrol y disciplina, esenciales en la relación entre el demandante de un bien o un servicio y quien lo ofrece.

> Como en todo trabajo uno es amable con el cliente y encuentras de todo. No hay una experiencia única, pero esta forma de trabajo permite organizarte en el tiempo, el detalle es que no tienes prestaciones, de hecho, somos socios, no trabajadores. (Repartidor de alimentos y bebidas de 28 años, con educación superior)

Ser socio de una APP implica que el usuario ponga un capital. En este caso, la motocicleta, la bicicleta, el móvil, descargar e instalar las aplicaciones a utilizar como la de Uber, DiDi, Maps, WhatsApp, y por supuesto asumir los costos de todas estas herramientas de trabajo.

II) Movilidad de personas

El segundo tipo de trabajadores digitales precarios son aquellos que se dedican a la movilidad de personas, esto es, de desplazar de un punto a otro a quienes demandan este servicio mediante una aplicación.

Estos se caracterizan por el uso de un automóvil, e incluso pueden pasar desapercibidos como transporte alquilado.

La movilidad de personas es heterogénea, sea por trabajo, recreación, pago de servicios, entre otros. Las horas trabajadas superan las ocho horas y aunque predominan aquellos que lo consideran como segundo empleo y una fuente de ingresos complementarios, también están aquellos que lo consideran como primer empleo.

> En mi caso, supe de la aplicación de UBER mediante un familiar joven, estudiante, que después de clases trabaja como repartidor de alimentos en la misma aplicación. Para poder trabajar, conseguí un crédito para auto por cinco años, porque un requisito de UBER es tener los vehículos al cien, en buenas condiciones. Es mi único empleo y complementa los ingresos de mi esposo. La ventaja es que trabajas por el tiempo que quieras o por el monto de dinero que

> quieras ganar por día. Una característica es que debes conducir bajo presión, porque debemos estar en el tiempo marcado en la aplicación, esencial para recoger al usuario y llevarlo a su destino. Por supuesto, la AP contempla el tráfico en el tiempo. No tengo prestaciones, ni horario, ni centro de trabajo, pero suelo trabajar de 12 a 14 horas por día, dejando dos horas para las comidas. O sea, por las mañanas, acompaño a mis hijos o los encamino para que se vayan a la escuela, regreso, desayuno tranquilamente, despido a mi esposo, atiendo mis quehaceres y activo la aplicación y comienzo a trabajar. Algo que se requiere es el internet y lamentablemente, la empresa falla en la conectividad. (Mujer dedicada a la movilidad de personas, de 39 años y con educación superior)

El trabajo en la movilidad de personas demanda autocontrol, autodisciplina, con capacidad para relacionarse con otras personas en un espacio diferente a los centros laborales, que suelen estar localizados en un determinado territorio.

> La disciplina, la capacidad para cumplir las metas trazadas para un día, tener paciencia, en la pandemia por la covid-19, no era suficiente. En ese tiempo y aún ahora, los trabajadores de la aplicación, sí debemos tener un auto en excelentes condiciones, pero debe estar limpio, disponer de sanitizante, gel y cubrebocas. Algo importante que debo mencionar, es que el combustible, el mantenimiento del automóvil y el costo de la limpieza, corren por cuenta nuestra. (Mujer dedicada a la movilidad de personas de 46 años, con estudios de técnico superior)

Asumir los costos de trabajar con una aplicación, resulta una opción de generación de un ingreso extra, es decir, es considerado como un segundo empleo.

> De día trabajo en una fábrica, pero al ser un ingreso insuficiente para la familia, de noche trabajo moviendo personas con una aplicación. Si es pesado y aunque no tengo prestaciones ni horarios, ni lugar de trabajo, el ingreso complementa y cubre las necesidades. (Varón dedicado a la movilidad de personas de 41 años, con estudios de nivel medio superior)

Los bajos salarios obligan a los trabajadores a buscar un segundo empleo y las aplicaciones les resultan una opción flexible, pero

en la movilidad de personas se enfrentan a problemas de inseguridad desde el momento en que inician sus labores con la AP. Otra característica es que no son visibles como las motocicletas y las bicicletas.

Es necesario resaltar que existen trabajadores digitales precarios que se dedican a la movilidad de personas y a la repartición de alimentos y bebidas. Para lo cual disponen de una motocicleta y un vehículo.

> Cuando te dedicas a mover personas te das cuenta de que es un buen trabajo y pruebas en la repartición o entrega de alimentos. Lo que hago es combinar. En la movilidad de personas me dedico a recorrer grandes distancias, incluso a otras ciudades o a otros estados. Aunque los ingresos son buenos y uno decide las horas a trabajar, los días, la falta de prestaciones, de certidumbre, me ha inclinado a no renunciar a la posibilidad encontrar un empleo en una empresa establecida, mientras llega, trabajo en esto a tiempo parcial y por cuenta propia. (Varón de 32 años, Movilizador de personas y repartidor de alimentos, con estudios superiores)

III) Autoempleo en redes sociales

Otros dos grupos de trabajadores digitales precarios lo integran los autoempleados individuales o como grupos de Facebook, que concretan los procesos económicos o transacciones comerciales con apoyo del WhatsApp. A diferencia de los grupos anteriores, éstos se encuentran totalmente invisibles del sistema económico y el grueso lo integran las mujeres que en perfiles de Facebook ofertan ropa, calzado, tecnología, muebles, línea blanca, textiles, artesanías, terrenos, casas, entre otros.

Destacan las ventas individuales en los perfiles personales, lo cual, inicia con la publicación de una foto del artículo, los potenciales consumidores o compradores observan, comentan, preguntan y se realiza un acuerdo para un punto de encuentro cara a cara, de cercanía y contacto, en la zona que concreta la compraventa de productos al menudeo.

> La idea surgió a raíz de que me quedo sin trabajo y como tenía algunas cosas que no ocupaba decidí ofrecerlas en venta en las redes sociales. La cuestión es que en mi caso ya tenía un móvil, el internet

> es de la casa, vivo con mis padres. Además de Facebook ocupo WhatsApp, Instagram y en ocasiones mercado libre. En el espacio de las redes y las aplicaciones mi principal función es ofrecer servicios de venta, limpieza de vehículos y otras chacharas. Mi negocio es mientras encontraba un empleo, como sí es demandante me programo para ser responsable en ambas ocupaciones. (Vendedor individual de red social, de 29 años)

Las actividades de vendedor en las redes sociales también tienen un carácter heterogéneo, incluso las estafas o fraudes son más comunes, particularmente en el comercio al por menor e incluso puede ser estudiado de forma separada como comercio electrónico (Hernández, 2022) o como modelo de negocio. En este caso, sólo se requiere del celular para trabajar, disponer de un perfil de Facebook, instalar el WhatsApp y ofertar algún producto.

A raíz de la pandemia, en Facebook podemos encontrar una incontable cantidad de vendedores no regulados. El trabajo en la red social no se reduce a la zona urbana, abarca las zonas marginadas y rurales, sólo basta con disponer de conectividad, un móvil, estar dados de alta en las aplicaciones y ofrecer un bien o servicio.

> Ya había visto publicaciones en el Marketplace, lo revisé y me di cuenta de que mi producto podría ser ofertado por este medio. Con la pandemia se convirtió en una opción de ingresos. Mi hogar se convirtió en mi centro de estudios y de trabajo para generar un ingreso extra produciendo y comercializando mermeladas. En esto suelo trabajar cuatro horas, requiero de una computadora, un móvil y por supuesto el equipo para la preparación de las mermeladas. Para mí, es un trabajo complementario de ingresos, antes como estudiante y ahora como trabajador de una institución. No lo he dejado, pero sí es cuando uno quiera, es flexible. (Vendedor de red social, con estudios de posgrado de 28 años)

Un aspecto de las ventas electrónicas que ya ha sido documentado es que incluyen "pequeños establecimientos de barrio, hasta grandes almacenes y plataformas que ofrecen productos en línea", esto representa mejoras e innovación de los minoristas que crecieron 12% durante la pandemia (Rosas y Carrasco, 2021). Éstos también

se anuncian de forma individual, incluso creando sus propias páginas en la red social de Facebook.

Sin embargo, existe otro grupo de trabajadores digitales precarios, necesarios de mencionar. Se trata de aquellos que facilitan el vínculo entre los vendedores y consumidores.

> Somos una comunidad, que ofrecemos un espacio favorecedor para el comercio. Acercamos a compradores y vendedores. A diferencia de los centros laborales físicos las operaciones son 100% digitales. Nuestra función es crear y administrar contenidos en las comunidades y monitorearlos. Considero que la inteligencia artificial se está volviendo indispensable en la sociedad, aunque aún le damos un uso ocasional. (Administradora de grupo de ventas en red social de 30 años con estudios superiores)

En estos casos de segundo empleo, las actividades superan las ocho horas, se pueden hacer las actividades a cualquier hora del día o de la noche.

> Las ventas en comunidades digitales tienen una cobertura geográfica más amplia, lo que permite llegar a muchos más clientes potenciales y a cualquier parte del mundo. También se puede tener un acceso más fácil para recolectar información sobre los clientes, lo que lo hace más rentable y eficiente que la venta cara a cara. No hay una jornada de trabajo fijo, pero es un ingreso extra para personas autónomas, auto disciplinadas, con capacidad de interacción, de disposición las 24 horas del día, disponibilidad de operadores de internet con mejores recepciones y coberturas de telefonía. (Administradora de grupo de ventas en red social de 30 años con estudios superiores)

Las comunidades de ventas en la red social deben cubrir una serie de aspectos, las cuales implican explicar de manera específica qué trabaja y que vende. Las condiciones para el trabajo social, rifas y apoyos económicos, las condiciones para no mostrar al público algún producto, eliminar a los vendedores con más de tres reportes por transgredir las reglas, también está restringido el uso de comentarios ofensivos, lenguaje inapropiado, no se permite la venta de animales, bebidas alcohólicas, medicamentos, armas y drogas, se prohíbe el spam y limitaciones en los *me gusta* para otras publicaciones.

Las medidas tomadas para la prevención del covid-19 por las empresas, son las mismas que adoptaron los trabajadores digitales, en las que destaca no saludar de mano o de beso, usar alcohol gel, desinfectar, suspender reuniones y/o eventos, cancelar viajes, realizar teletrabajo, entregar mascarillas y permanecer en cuarentena. La mayor actividad se registró con el surtimiento de los alimentos que en la semana 12 de la pandemia reportaron un crecimiento del 15% respecto a otros rubros como juguetes con 10%, libros con 4%, sin ser compras pero sí búsqueda un 39% de crecimiento en sitios de música, 7% en software, flores y regalos 12%, fragancias y cosméticos 6% (AMVO, 2019).

La presencia de la covid-19 incrementaron las actividades económicas electrónicas. En lo general, los vendedores en internet y digitales atendieron a consumidores que decidieron no salir de casa debido a la pandemia (55%), vinculado a la crisis sanitaria, porque querían evitar aglomeraciones en las tiendas físicas 48%, otros aspectos son las relacionadas con promociones, variedad, formas de pago, facilidad y localización de productos (AMVO, 2019).

Después de las vacunas, las actividades del comercio electrónico crecieron 27%. Esto es, en el 2020 el valor del comercio electrónico (que incluyó, ropa, calzado, muebles y hogar, electrónicos, viajes, alimentos y bebidas, deportes, servicios financieros, belleza, automotriz, farmacia, mascotas, entretenimiento, infantil, lujo, telefonía, excluye movilidad de personas) fue de 316,000,000,000 y en el 2021 de 401,000,000,000 de pesos, respectivamente (AMVO, 2022).

A manera de reflexión

La pandemia por la covid-19 evidenció un proceso de transformación que ha vivido la sociedad desde la década de los 60 del siglo pasado, la cual consiste en la flexibilidad en el trabajo, gestiones en modo remoto, digitalización de los procesos de los empleadores tanto en lo interno como en los servicios al cliente, eficiencia en el gasto y diversificación de las actividades.

Durante la pandemia las tecnologías permitieron a un segmento de la población en edad de trabajar, realizar actividades generadoras de ingresos con medidas de sanidad, pero a dos años del inicio de la crisis sanitaria por covid-19, se aprecia un proceso de precarización del trabajo de una población sobrante, que no ha podido ingresar al mercado laboral formal.

Conocidos como trabajadores digitales precarios, son una heterogeneidad, están aquellos que movilizan personas, los que reparten alimentos y bebidas, los que se dedican a ambas actividades con uso predominante de aplicaciones, móviles y transporte motorizado; los que ofertan bienes y servicios de forma individual y/o colectiva en redes sociales, con el uso de tecnologías que se centra en internet, computadoras o laptop, móvil, red social, WhatsApp.

Se trata de una mano de obra disponible, en edad productiva, mayores de edad, predominantemente de hombres y en menor medida mujeres, de escolaridad diversa (dominan los que tienen estudios universitarios como segundo empleo e ingreso complementario, también está la población con educación media superior), ya que el uso del espacio digital demanda conocimiento sobre el uso de los elementos que convergen y hacen posible las transacciones económicas.

Los trabajadores digitales precarios se caracterizan por ser sujetos racionales masculinos y femeninos, auto disciplinados, responsables, empáticos, autónomos, que en la pandemia buscaron mantener e incluso mejorar los ingresos para garantizar el bienestar y el desarrollo de los integrantes de la familia.

También tienen en común ser parte de la población en edad productiva, carecer de un patrón claramente identificado, con ausencia de centro del empleador, sin jornada laboral, sin salario fijado, sin prestaciones, sin horario, con uso de tecnologías (redes sociales, particularmente Facebook, aplicaciones como WhatsApp, Maps de Google, Uber, DiDi).

Al fin sujetos racionales dispuestos a satisfacer las necesidades de la población en comunidad, y al satisfacerlas, garantizar las propias con la generación de un ingreso en un contexto complejo, de

crisis sanitaria y por lo tanto de vulneración en la salud. Al fin sujetos con hasta escolaridad superior, disciplinados, autónomos, empáticos pero precarios.

Resta decir que existen más aplicaciones para realizar trabajo digital, sin embargo, las mencionadas son las que predominaron en las entrevistas realizadas a los voluntarios que accedieron a brindar información, pero en escenarios similares, representan y reflejan las condiciones de millones de trabajadores y trabajadoras de este segmento poblacional.

Referencias bibliográficas

Alba, C., *et al*. (6 de abril 2021). *El trabajo del futuro con derechos laborales.* Diagnóstico y estrategia de política pública para el reconocimiento de derechos laborales de trabajadores de plataformas digitales. El Colegio de México, 16 p.

AMVO, (2019). Estudio de venta online. *El consumidor digital mexicano 2022.* Versión pública.

AMVO, (2022). Estudio de venta online. *El consumidor digital mexicano 2022.* Versión pública. Tomado de https://www.amvo.org.mx/estudios/estudio-sobre-venta-online-en-mexico-2022/

Arias, *et al*. (2020). Análisis del sector informal y discusiones sobre la regulación del trabajo en plataformas digitales el Ecuador, Documentos de proyectos. Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Barbosa, V. y A. Ávila (2022). "El teletrabajo docente ante la covid-19: un acercamiento desde la precariedad laboral del profesor de asignatura". En *Revista de Investigación Educativa de la REDIECH*, vol. 13, Red de Investigadores Chihuahua A. C.

Camacho, J. I. (2021). El teletrabajo, la utilidad digital por la pandemia del covid-19. En *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, Núm. 32, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, pp. 125-155.

Camacho, R. H. Y D. Higuita (2013). Teletrabajo con calidad de vida laboral y productividad. Una aproximación al modelo en una empresa del sector energético. En *Revista Pensamiento & Gestión*, núm. 35, Julio-Diciembre, Universidad del Norte de Colombia, Colombia, pp. 87-118.

Carrillo, C. (2021). *Pandemia y precarización laboral en Argentina*, O Social em Questáo, núm. 49, Pontificia Universidad Católica do Río de Janeiro, pp. 89-110.

Castillo, E. (2010). Teletrabajo, una opción de productividad y eficiencia real para las organizaciones. En *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, Núm. 31, septiembre-diciembre, Fundación Universidad Católica del Norte, Medellín, Colombia, pp. 1-5.

Cedrola. G. (2017). El trabajo en la era digital: reflexiones sobre el impacto de la digitalización en el trabajo, la regulación laboral y las relaciones laborales. En *Revista de Derecho de la Universidad de Montevideo,* Núm. 31, pp. 103-122.

Cruz, M., de Luna, H. y S. Félix, S. (2020). *Más del 80% de las actividades realizadas por zacatecanos son complejas de hacerse a distancia*. La jornada Zacatecas, Sección y Justicia, México. Tomado de https://ljz.mx/27/12/2020/mas-del-80-de-las-actividades-realizadas-por-zacatecanos-son-complejas-de-hacerse-a-distancia/

De Luna, H. (2017). *De la lumbre al fogón. La campesina de Zacatecas en el neoliberalismo*. Ed. Fontamara México, D. F.

Donza, E. (2020). La incidencia de la cuarentena en el escenario laboral del Área Metropolitana de Buenos Aires. En *Revista Trabajo y sociedad*, Vol. XXII, Núm. 36, Enero-Junio, Universidad Nacional de Santiago de Estero, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Instituto de Estudios para el Desarrollo Social, pp. 29-53.

Durán, *et al*. (2021). "Redes sociales y emprendimiento en tiempos de covid-19: Experiencia de Ocaña – Colombia". En *Revista de Ciencias Sociales* (Ve), XXVII (Especial 4), 94-107.

Escalante, Z. y L. Ugas (2005). "El teletrabajo y sus implicaciones legales en el Estado Zulia". En *Revista Electrónica de Estudios Telemáticos*, Vol. 4, Edición 1, Universidad Rafael Belloso Chacín, Venezuela, pp. 1-28.

Fabregat, *et al*. (2002), "Teletrabajo y salud: un nuevo reto para la psicología". En *Revista Papeles del Psicólogo*, Núm. 83, España, pp. 55-61.

Feregrino, M. A. (2021). "La batalla detrás del escenario: de la precariedad a la emergencia", Iberoforum, en *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, Vol.1, Núm. 2, Ciudad de México, pp. 1-29.

Ferrer, S. (2021). *Las plataformas y la nueva precariedad.* En *Revista de Política y Cultura,* núm. 56, Julio-diciembre, pp. 87-104. Disponible en https://polcul.xoc.uam.mx/index.php/polcul/article/view/1462/1418

Figueroa, V. M. (1986). *Reinterpretando el subdesarrollo*. Editorial Siglo XXI, México.

Galluser, P. (2005), *"Creciente avance del teletrabajo como modalidad laboral",* La trama de la Comunicación, Vol. 10, Universidad Nacional del Rosario, Argentina, pp.1-15.

Guntin, R., (abril, 26, 2020). *Trabajo a distancia y con contacto en Uruguay*, disponible en: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwip8YT-0s_9AhW9LEQIHe3GBmQQFnoECAgQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.rguntin.com%2Fresearch%2Femployment_uru_COVID_new.pdf&usg=AOvVaw2T_zfQ6plgkKwENCicXQFY

Hernández, O. (2022). *El comercio electrónico en México (2010-2022)*. Tesis de Maestría en Economía Regional y Sectorial, UAZ, México.

IMSS, (30 de septiembre 2021). "IMSS firma convenios con plataformas de servicios digitales para promover la incorporación voluntaria de trabajadores independientes", La Prensa, Sección Salud. https://www.imss.gob.mx/

prensa/archivo/202109/432#:~:text=El%20Seguro%20Social%20y%20las,incorporaci%C3%B3n%20de%20personas%20trabajadoras%20independientes

INEGI, (2019). *Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT).* https://www.inegi.org.mx/programas/enut/2019/

INEGI, (2020). *El INEGI presenta resultados del impacto del covid-19 en la actividad económica y el mercado labora*l, Comunicado de Prensa Núm., 346/20, 23 de julio del 2020, 3 p. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/COVID-ActEco.pdf

INEGI, (2020). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Primer Trimestre.

INEGI, (2022). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo* (ENOE), Tercer Trimestre.

Lacavex, M. A de la C. (2009). "¿Es el teletrabajo, trabajo a domicilio? Una revisión Hispanoamericana". En *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, Núm. 9, julio-diciembre, UNAM, México, pp. 89-118.

Lafosse, V. S. (1982). "El trabajo a domicilio: antecedentes generales y análisis del caso de las confeccionistas". En *Revista Debates en Sociología*, Núm. 7, Perú, pp. 83-98.

López, N. G. (06 de octubre de 2021). *500, 000 repartidores y conductores de Didi, Uber y Rappi, meta de afiliación del IMSS*, El Economista, Sección Mercados. https://www.eleconomista.com.mx/capitalhumano/500000-repartidores-y-conductores-de-Didi-Uber-y-Rappi-meta-de-afiliacion-del-IMSS-20211005-0141.html

Malo, M. Á. (2018). "Nuevas formas de empleo: del empleo atípico a las plataformas digitales". En *Revista Papeles de Economía Española*, núm. 156, pp. 146-158. http://grupo.us.es/iwpr/wp-content/uploads/2018/07/Del-trabajo-atipico-al-trabajo-en-plataformas.pdf

Martínez, Á., *et al*. (2006). "Teletrabajo y flexibilidad: efecto moderador sobre resultados de la empresa". En *Revista Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, núm. 29, Asociación Científica de Economía y Dirección de Empresas, Madrid-España, pp. 229-262.

Martínez, R. (2012). "El teletrabajo como tendencia del mercado laboral", Retos, en *Revista de Ciencias de la Administración y Economía,* Vol. 2, Núm. 4, julio-diciembre, Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca, Ecuador, pp. 143-156.

Marx, K. (1975). El Capital, Tomo I/Vol. 2, Libro Primero. *El proceso de reproducción del capital,* séptima edición, editorial Siglo XXI, México.

Monroy, L. (abril 2020). *¿Quién puede trabajar desde casa? Evidencia desde México,* Documento de Trabajo 06/2020, ESRU, 17p, disponible en https://ceey.org.mx/wp-content/uploads/2020/05/06-Monroy-G%C3%B3mez-Franco-2020.pdf

OIT. (2019). *Trabajar en cualquier momento y en cualquier lugar: consecuencias en el ámbito laboral.* Informe conjunto OIT-Eurofoud. En https://www.ilo.org/wcm-

sp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_723962.pdf

Osio, L. (2010). "El teletrabajo: una opción en la era digital". Observatorio Laboral, en *Revista Venezolana,* Vol. 3, núm. 5, enero-junio, Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela, pp. 93-109.

Osio, L. (2015). *Salud y seguridad en el teletrabajo, Caso: Argentina,* en *Visión Gerencial*, núm. 2, julio-diciembre, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela, pp. 410-426.

Pérez, C. (2010). "El teletrabajo: ¿Más libertad o una nueva forma de esclavitud para los teletrabajadores?", en *Revista de Internet, Derecho y Política*, núm. 11, Universidad Oberta de Catalunya, Barcelona, España, pp. 24-33.

Pérez, C. y A. M. Gálvez (2009). "Teletrabajo y vida cotidiana: ventajas y dificultades para la conciliación de la vida laboral, personal y familiar", en *Revista Athenea Digital*, núm. 15, pp. 57-79.

Pérez, M. E. (24/02/2020). *Herramientas digitales para la Investigación Social*, en Segunda sesión del Seminario Metodologías Virtuales para hacer Investigación Social, UNAM. Disponible en www.youtube.com/watch?v=ui-Q441Mz_0

Rodríguez, Á. (2018). "Facework: Trabajo digital, redes sociales y nueva servidumbre". En *Sociología del trabajo*, 93, 159-180.

Rodríguez, M. (2007). "El teletrabajo en el mundo y Colombia", en *Revista Gaceta Laboral*, Vol. 3, núm. 1, Enero-Abril, Universidad del Zulia, Maracaibo, Venezuela, pp. 29-42.

Rosas, S. y L. Carrasco, (2021). *Acelera la pandemia el comercio electrónico,* Boletín UNAM-DGCS-215. 11 de marzo. https://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2021_215.html

STyPS, (2021). Zacatecas. *Información Laboral*. 28 p. Disponible en https://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/pdf/perfiles/perfil%20zacatecas.pdf

UBER, (2022). *Aviso de privacidad de UBER,* 26 de diciembre. https://www.uber.com/legal/de/document/?country=spain&lang=es-es&name=privacy-notice

Valencia, A. M. C. (2018). "Aspectos regulatorios del teletrabajo en el Perú", análisis y perspectivas, en *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla* A. C. Vol. 12, núm. 41, enero-junio, Puebla, México, pp. 203-226.

Epílogo

La presente obra reúne el análisis de 18 autores y autoras, quienes aplican un sentido agudo, personal y transdisciplinario para presentar resultados de investigación relativos a las secuelas económicas que dejó la pandemia por covid-19, entre 2020 y 2022, en particular a las micro y pequeñas empresas de México.

El lector encontrará la aplicación de un diverso uso de diversos métodos cuantitativos y cualitativos para estudiar la repercusión económica del covid-19 en los negocios ubicados en los sectores agropecuario, industrial y de servicios, destacando la relación de causalidad de los contagios con la economía, a través de análisis de Panel Var, de la evolución de datos arrojados por el IMSS (riesgo patronal, asegurados sin empleo y puesto de trabajo en el ámbito urbano-rural), de la diferenciación por tamaño de empresa, con énfasis en el precepto de adaptación tecnológica en el ámbito de la mercadotecnia, la socialización organizacional para calcular el abandono laboral y los efectos de la asistencia remota al trabajo-deslocalizado, además del uso de la teoría de la contingencia y de fuentes de información oficial, las cuales serán de utilidad para acreditar este tipo de investigaciones.

En ese orden de ideas, invito al lector a que se sumerja al contenido de este libro en el que se resaltan los análisis para dimensionar los efectos del covid-19 en materia de pérdida de empleos y de cierre de empresas, de las estrategias y políticas públicas implementadas por el gobierno para incidir en la reducción de los impactos, mediante la toma decisiones y medidas sanitarias, de la clasificación de negocios esenciales y no esenciales, de la puesta en marcha de em-

préstitos, con el objeto de buscar ampliar la liquidez de las empresas y mejorar las condiciones salariales y de reducción de los empleos en las mismas, dejando como lecciones: la necesidad de adaptarse adecuadamente al comercio digital, a las ventas a domicilio, al papel que juega la economía informal, así como al desarrollo permanente de las micros y pequeñas empresas en el rubro de capacitación, de acceso a tecnologías, equipamiento, créditos y estrategias de mercadotecnia y de seguridad laboral.

Villa de Álvarez, Colima, a 8 de julio de 2023
José Manuel Orozco Plascencia
Facultad de Economía de la Universidad de Colima.

Coordinadores | Coordinadoras[1]

Claudia M. Prado-Meza

Profesora-investigadora en la Facultad de Economía de la Universidad de Colima, México, desde 2013. Doctorada en Agricultura Sostenible, con un certificado en Justicia Social en Educación Superior por la Universidad Estatal de Iowa. Sus áreas de interés abarcan la sostenibilidad, los métodos cualitativos en la investigación empresarial y el género. Cuenta con perfil PRODEP, es nivel 1 del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) y es la líder del Cuerpo Académico 109 "Estudios Transdisciplinarios de los Negocios".
Orcid: 0000-0002-9820-7995

Karina Orozco-Rocha

Doctora en Estudios de Población por El Colegio de México. Economista y Maestra en Ciencias, área Finanzas, por la Universidad de Colima. Sus líneas de investigación y publicaciones examinan el bienestar económico y las redes de protección en las edades avanzadas de los mexicanos. Su publicación más reciente es "Health Shocks to the Aging and Long Term Economic Well-being: Evidence from a Developing Country" (Journal of Population Ageing). Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Nivel 1. Actualmente es profesora en la Facultad de Economía de la Universidad de Colima. Dirección electrónica: korozco9@ucol.mx
Orcid: 0000-0002-7748-6198

[1] Integrantes del Cuerpo Académico UCOL-CA109 "Estudios Transdisciplinarios de los Negocios" de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima.

Ricardo Castellanos-Curiel

Maestro en Finanzas por la Universidad de Colima en 2009, donde imparte cátedra en materias relacionadas a las finanzas y los negocios. Participó en el diseño e implementación de la primera licenciatura dictada totalmente en inglés en una universidad pública mexicana y ha participado en colaboraciones internacionales en el programa Columbus-Hub Academy. Sus áreas de interés son las finanzas, en particular las relacionadas a las finanzas personales y las Pequeñas y Medianas Empresas. Pertenece al Cuerpo académico CA-UCOL-109 *Estudios Transdisciplinarios de los Negocios*, en el que participó en proyectos sobre trazabilidad y sobre el uso del inglés como medio de instrucción (EMI). Como parte de la vinculación con el sector productivo, ha elaborado estudios de costos (CBA), y ha impartido cursos relacionados a las finanzas para empresarios.
Orcid: 0000-0003-2494-4033

Autores | Autoras

Adriana López García

Doctora en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Baja California. Maestra en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Baja California. Licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad de la Sierra Sur. Actualmente es profesora investigadora independiente. Sus líneas de investigación son: organización industrial, empresa y recurso humano para el desarrollo local y economía y desarrollo empresarial. Candidato a Investigador Nacional. Entre sus publicaciones más recientes, se encuentran: "Competitividad y desarrollo: el caso de las Mipymes Oaxaqueñas"; "Emprendimiento femenino en Oaxaca en el contexto covid-19" y "Empresas en tiempos de pandemia, su incursión en la nueva modalidad del marketing digital: el caso de las microempresas oaxaqueñas.

Alma Ruth Rebolledo Mendoza

Doctora en Gobernabilidad y Gestión Pública. Maestra en Ciencias con especialidad en Alta Dirección. Licenciada en Administración de Empresas. Profesora-Investigadora de Tiempo Completo. Escuela de Mercadotecnia, Universidad de Colima, México. UCOL CA-59: La Mercadotecnia y su relación con las ciencias sociales. Publicaciones: Calidad del servicio hotelero, lealtad e intención de compra en *Investigación administrativa,* 49(125). Análisis de la medición psicométrica del Teletrabajo: revisión metodológica-bibliográfica bilingüe, en *Gestión del conocimiento. Perspectiva Multidisciplinaria.* (pp. 367-382). Venezuela: Fondo Editorial de la Universidad Nacional Experimental Sur del Lago Jesús María Semprúm (UNESUR).

Análisis psicográfico de los factores que influyen en la intención de viaje de las personas de la tercera edad de Colima, México, en *Caderno Profissional de Marketing*. *UNIMEP*, 4-30.
Correo electrónico: almaruth_rebolledo@ucol.mx
Orcid: 0000-0002-0687-3641

Benjamín Vallejo Jiménez

Profesor investigador de la facultad de economía de la universidad de Colima. Estudió la licenciatura en matemáticas y la maestría en finanzas en la universidad de Colima. El doctorado en ciencias económicas en el Instituto Politécnico Nacional. Cuenta con perfil prodep, así como SNI nivel 1. Además de profesor, ha laborado en la contraloría social de la universidad de Colima, así como en consultorías relacionadas al sector rural. Es miembro del CA UCOL 109 y cuenta con premios regionales y nacionales relacionadas al área cuantitativa.
Orcid: 0000-0002-7449-2939

Blanca Lilia Avendaño Vargas

Doctora en Ciencias Económicas por el Instituto Politécnico Nacional (IPN). Maestra en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de Puebla y Licenciada en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP). Profesora investigadora de tiempo completo de la Facultad de Economía de la BUAP en sus programas de Licenciatura en Economía, Licenciatura en Finanzas y Maestría en Economía. Línea de investigación: crecimiento y desarrollo económico y financiero. Pertenece al Cuerpo Académico en Formación Problemas Contermporáneos del Desarrollo Económico y Financiero. Correo electrónico: blanca.avendano@correo.buap.mx

César González González

Universidad de Colima, Facultad de Trabajo Social. Colima, México. Maestro en Demografía por el Colegio de la Frontera Norte y Doctor en Estudios de Población por el Colegio de México. Entre sus

publicaciones recientes destacan "Adultos mayores en riesgo de Covid-19 y sus vulnerabilidades socioeconómicas y familiares: un análisis con el ENASEM" (Papeles de Población, 2021); "Trabajo de cuidado en las fuentes de información estadística de México" (Realidad, Datos y Espacio. Revista Internacional de Estadística y Geografía). Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) Nivel 2 del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Nacionalidad: mexicana. Correo electrónico: cgonzalez31@ucol.mx
Orcid: 0000-0001-7156-3220

Iván Ulianov Jiménez Macías

Pedagogo, Maestro en educación, Doctor en Socioformación y Sociedad del Conocimiento. Líneas de investigación: estrés académico, formación docente, habilidades socioemocionales y salud mental. Asesor de la Dirección General de Desarrollo del Personal Académico y Profesor por horas de la Facultad de Enfermería de la Universidad de Colima, México. Distinción de Candidato a Investigador Nacional, CONACYT (Candidato SNI) 2023; árbitro de revistas nacionales e internacionales. Productos académicos: *El estrés. Una aproximación teórica como problemática de salud*; *Estrés en Estudiantes de Licenciatura*; *¿Qué quieren los estudiantes universitarios? Perspectivas de las generaciones actuales* y *Habilidades socioemocionales y salud mental en profesores de instituciones de educación superior*.
Orcid: 0000-0003-3333-8107

Jorge Ricardo Vásquez Sánchez

Doctor en Ciencias Administrativas. Maestro en Administración de Negocios. Licenciado en Mercadotecnia. Profesor-Investigador de Tiempo Completo. Escuela de Mercadotecnia, Universidad de Colima, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores-Nivel I (2023-2027). Publicaciones recientes: "Análisis psicográfico de los factores que influyen en la intención de viaje de las personas de la tercera edad de Colima, México". *Caderno Profissional de Marketing UNIMEP*, 4-30. "Retos y oportunidades de los negocios en la nue-

va normalidad: Estrategias de Marketing en tiempos de covid-19", en *Clima laboral, estrategias de medición de la calidad, sostenibilidad y cultura de innovación ante la nueva normalidad en las organizaciones* (pp. 37-50). México: CASIA Creaciones, S.A. de C.V. "El valor estratégico del deportista de élite como personalidad de marca política" en Latin American Journal of Sports Management—Revista Gerencia Deportiva ALGEDE, 5(2).
Líneas de investigación: Gestión del conocimiento en marketing. Branding (gestión estratégica en la creación, construcción y desarrollo de marcas). Gestión y planeación estratégica del marketing, publicidad, relaciones públicas e imagen. Emprendimiento.
Correo electrónico: ricardo_vasquez@ucol.mx
Orcid: 0000-00027653-475X

José Luis Calderón Mafud

Licenciado en Psicología por la Universidad de Colima, y Maestro en Desarrollo Organizacional por la Universidad de Guanajuato. Realizó estudios de Doctorado enfocándose en Socialización, Cultura y Compromiso Organizacional, en las Universidades de Colima, Guadalajara, Michoacana, Aguascalientes y de Guanajuato, obteniendo el Título de Doctor en Psicología con Mención Honorífica en 2015. Post Doctorado en Liderazgo y Salud Mental Positiva en el Trabajo y el segundo en Organizaciones Saludables y Modelo de Coaching Cognitivo Conductual para el Bienestar obteniendo el grado en 2018 y 2019 (Universidad de Guadalajara). Ha ejercido diversos puestos relacionados con el Desarrollo Organizacional y la Gestión de Recursos Humanos en empresas públicas y privadas, así como en funciones de consultor asesorando a empresas en materia de desarrollo en Desarrollo Organizacional en México y Latinoamérica. Cuenta con especializaciones en el área de Seguridad Industrial, Calidad y Productividad, además de Cultura Organizacional.
Profesor investigador en la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima, en el Doctorado en Ciencias de la Salud Ocupacional de la Universidad de Guadalajara, en el Doctora-

do Interinstitucional en Psicología y en la carrera de Psicología de la Universidad de Colima, con cátedras de Gestión Estratégica de Capital Humano, Liderazgo y Salud Mental, Gestión de Riesgos Laborales, Intervención Psicosocial en Organizaciones, Intervención Organizacional y Desarrollo Organizacional con publicaciones en revistas indexadas y arbitradas, así como libros, capítulos de libros sobre Cultura Organizacional, Liderazgo y Bienestar Laboral en el Trabajo. Es miembro del Comité Científico de la OMS (ICOH) para Riesgos Psicosociales en el Trabajo, del Programa de Investigación en Salud Ocupacional (Pienso) y de la Red Mexicana de Investigación en Estudios Organizacionales.

Marisol Cruz Cruz

Docente-investigadora. Licenciada en Economía, Maestría en Ciencia Política, por la Universidad Autónoma de Zacatecas, respectivamente. Doctora en Ciencias Sociales y Humanidades por la Universidad Autónoma de Aguascalientes. Además de la docencia y la investigación, también realiza gestión, vinculación y aporta a la atención de los problemas públicos locales. Sus contribuciones surgen de los segmentos de población rural, revisando sus actividades, sus emprendimientos y sus éxitos aterrizados en las LGyAC de Género y Políticas Públicas; Problemas socioeconómicos de las mujeres y los hombres de los territorios latinoamericanos y Desarrollo Regional. Sus contribuciones más recientes se refieren a las desigualdades en el trabajo remunerado y no remunerado durante la pandemia, ejemplo es La reorganización del trabajo de cercanía y contacto en lo digital por la covid-19: la Benemérita Universidad Autónoma de Zacatecas "Francisco García Salinas" en Panorama actual de las estrategias institucionales de las universidades en el desarrollo del estudiante y su contexto (Alma Jessica Velázquez Gallardo y Lucio Flores Payán, Coords.) en el 2022.

Miguel Ángel Tinoco Zermeño

Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima, en donde realizó sus estudios de Licenciatura en Economía. Posteriormente, hizo una Maestría en Economía Internacional y Finanzas en Brandeis University en Estados Unidos. Cuenta con un Doctorado en Ciencias Económicas con especialidad en Economía Financiera por el Instituto Politécnico Nacional. Ha impartido cursos y conferencias en diversas universidades de México, Estados Unidos y Europa. Posee la distinción de Investigador Nacional Nivel I por el Conacyt. Su línea de investigación trata sobre el rol de las instituciones financieras en el crecimiento económico y la economía de la energía.

Omar Alejandro Pérez Cruz

Posdoctorado en Escenarios Internacionales y Prospectiva Social. Doctor en Ciencias Sociales. Profesor visitante en el Doctorado en Territorio, Sociedad y Desarrollo de la Escuela en Altos Estudios en Ciencias Sociales con sede en París, Francia. Profesor-investigador de la Facultad de Contabilidad y Administración de la Universidad de Colima. Desde 2016 es miembro del Sistema Nacional de investigadores, nivel I; de CONACyT. Sus líneas de investigación son: investigación de mercados en ambientes competitivos y análisis de escenarios internacionales. Cuenta con publicaciones indexadas en Scopus, Web of Science (WoS) y Emerging Sources Citation Index (ESCI).

Oscar David Valencia López

Es Doctor en Economía Política del Desarrollo por el Centro de Estudios del Desarrollo Económico y Social de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Maestro en Ciencias Políticas por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y Licenciado en Relaciones Internacionales por la Universidad de las Américas Puebla, México. Cuenta con Perfil Deseable PRODEP y es nivel Candida-

to en el SNI. Se desempeñó como Director del Instituto de Estudios Municipales en la Universidad de la Sierra Sur. Es miembro del Cuerpo Académico "Gobierno digital, economía y sociedad" y Profesor-Investigador de tiempo completo en la División de Estudios de Posgrado en la Universidad de la Sierra Sur, Oaxaca. Su línea de investigación es Gobierno Digital y Economía. Correo electrónico: institutointernacionaldeinvest@gmail.com

Renato Francisco González Sánchez

Doctor en Ciencias en Economía Agrícola por la Universidad Autónoma Chapingo y Maestro en Ciencias en Economía por el Colegio de Posgraduados. Se ha desempeñado laboralmente en el Gobierno Federal, en Asuntos internacionales de la SAGARPA (1996-1999); así como el sector privado con evaluaciones externas de la política de fomento agropecuario en los estados de Aguascalientes, Colima, Zacatecas, Guerrero, y Querétaro (1999-2003). También fue Director General de Vinculación de la Universidad de Colima (2004-2017). Actualmente es Profesor Investigador de Tiempo Completo en la Facultad de Economía de la Universidad de Colima. Perfil PRODEP y SNI I. Sus líneas de investigación están relacionadas con la microeconomía aplicada, tales como evaluación de política pública al sector agropecuario, extensión universitaria, desempeño de MYPIMES y comportamiento del consumidor. Ha dirigido tesis de licenciatura y posgrado, y publicado artículos científicos y capítulos de libro sobre estos temas.

Susana Berenice Vidrio Barón

Doctora en Educación. Maestra en Comercio Electrónico. Licenciada en Mercadotecnia. Profesora-Investigadora de Tiempo Completo. Escuela de Mercadotecnia, Universidad de Colima, México. UCOL CA-59: La Mercadotecnia y su relación con las ciencias sociales. Publicaciones: "Calidad del servicio hotelero, lealtad e intención de compra", en *Investigación administrativa*, *49*(125). "Teletrabajo: Desambiguación a través de una Revisión Bibliográfico-Epis-

temológica Bilingüe". *ISLA 2020 Proceedings*. "Análisis psicográfico de los factores que influyen en la intención de viaje de las personas de la tercera edad de Colima, México", en *Caderno Profissional de Marketing UNIMEP*, 4-30.
Correo electrónico: svidrio@ucol.mx
Orcid: 0000-0002-3609-1501

Las secuelas de la pandemia por covid-19. Un estudio desde la transdisciplinariedad de los negocios, de Ricardo Castellanos-Curiel, Karina Orozco-Rocha, y Claudia M. Prado-Meza (coordinadores), fue editado en la Dirección General de Publicaciones de la Universidad de Colima, avenida Universidad 333, Colima, Colima, México, www.ucol.mx. La edición digital se terminó en octubre de 2024. En la composición tipográfica se utilizó la familia Century Gothic y Caslon. Programa Editorial no periódico: Eréndira Cortés Ventura. Gestión administrativa: María Inés Sandoval Venegas. Cuidado de la edición y diseño digital: José Augusto Estrella.