



Florescimiento de Emprendimientos en pandemia COVID19 (Entrepreneurship flourishing in COVID19 pandemic)

Moises Carmona Serrano¹; Armando Ortiz Guzmán² y Remigio Marin Ibarra³

¹ Universidad Autónoma de Guerrero - Facultad de Contaduría y Administración (México),
moisescarmona2511@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-5916-7153>

² Universidad Autónoma de Nuevo León - Facultad de Contaduría Pública y Administración (México),
aortizg51@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-3065-0085>

³ Universidad Autónoma de Guerrero - Facultad de Contaduría y Administración (México),
rmi9b289@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-8329-3328>

Información del artículo revisado por pares

Fecha de aceptación: junio 2022

Fecha de publicación en línea: Enero-2023

DOI: <https://doi.org/10.29105/vtga9.1-302>

Resumen

El objetivo de la investigación es saber qué estrategia utilizaron algunos mexicanos para sobrevivir el periodo de la pandemia del covid19 existiendo bajo nivel de circulante en el mercado, con problemas de despidos por freno en la economía, y en la presente investigación se aplicaron encuestas por el método no probabilístico llamado bola de nieve a ciudadanos mexicanos que aceptaron contestar la encuesta y se obtuvo un universo de 358 encuestas donde el tipo de investigación utilizada es descriptiva, transversal, no experimental, En el presente estudio se tomó como universo LA POBLACION que se encuentran operando en el puerto de Acapulco y se aplica el muestreo aleatorio no probabilístico llamado BOLA DE NIEVE, el cual se aplica abiertamente a los individuos que libremente desean participar en dar respuesta a la encuesta que se les pone a la vista o se les envía por medio electrónico y estos tienen la misma posibilidad de elegir a otros que son escogidos, se les pide nominar a otras personas y así pues se aplicaron 358 encuestas por este método a ciudadanos mexicanos del puerto de Acapulco, Guerrero, México, obteniendo resultados favorables para el emprendimiento y en conclusión observo que la población innova estrategias de ventas para mantener niveles de ingreso financiero necesarios para cubrir el nivel de vida en el que podían desarrollarse.

Palabras clave: Negocios, Emprender, Empresas
Códigos JEL: L26, D14, E24, M13

Abstract

The objective of the research is to know what strategy some Mexicans used to survive the period of the covid-19 pandemic, with a low level of circulating in the market, with problems of layoffs due to a slowdown in the economy, and in the present investigation surveys were applied by the non-probabilistic method called snowball to Mexican citizens who agreed to answer the survey and a universe of 358 surveys was obtained where the type of research used is descriptive, cross-sectional, non-experimental. operating in the port of Acapulco and the non-probabilistic random sampling called SNOWBALL is applied, which is applied openly to individuals who freely wish to participate in responding to the survey that is made visible to them or sent to them by means of email and they have the same chance to choose others who are chosen, they are asked to nominate other people and thus 358 surveys were applied by this method to Mexican citizens of the port of Acapulco, Guerrero, Mexico, obtaining favorable results for entrepreneurship and in conclusion I observe that the population innovated sales strategies to maintain levels of financial income necessary to cover the level of life in which they could develop.

Key words: Business, Undertake, Companies
JEL Codes: L26, D14, E24, M13

Introducción

La crisis económica generada por la enfermedad del coronavirus (COVID-19) tuvo un impacto importante en América Latina y el Caribe de diferente manera golpeando toda la estructura productiva y empresarial de los países antes mencionados, generando y acrecentando las debilidades que se han originado a lo largo de décadas en esta región del mundo.

La estructura productiva de tiene una gran heterogeneidad entre los sectores y entre las empresas y ello prevalencia en todo momento de la pandemia. Pocas actividades de producción y procesamiento de recursos naturales, algunos servicios de alta intensidad de capital (electricidad, telecomunicaciones y bancos) y pocas grandes empresas tienen altos niveles de valor agregado por trabajador, mientras que los demás alcanzan niveles muy bajos de productividad y generan empleos en los países antes señalados.

Esta estructura productiva es la base de las brechas externa e interna de productividad de la región de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010).

La primera o sea la externa mide la diferencia entre la productividad laboral de América Latina y la de los Estados Unidos, que se adopta como referencia de la frontera tecnológica internacional, la cual se aprecia con una gran diferencia y se visualizó en la época de la pandemia de covid 19, donde los países de América Latina sufrieron más afectaciones económicas que la unión americana.

La segunda o sea la Interna, registra la diferencia que existe, dentro de cada país, entre la productividad laboral de las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes) y la de las grandes empresas de la región de América Latina, en donde la pandemia de Covid19 causó mayor afectación económica y generó endeudamiento de varios países de la región.

En cuanto a la brecha externa, en 1980 la productividad laboral latinoamericana alcanzaba el 36,6% de la de los Estados Unidos. Después de una abrupta caída en esa década y, en menor medida, en los años noventa, la productividad relativa de la región llegó a ser de apenas un quinto de la de los Estados Unidos entre 1999 y 2018. En términos absolutos, la productividad laboral de la región creció un 0,6% anual entre 2008 y 2018

El virus covid19 causó problemas de salud pública y afectaciones a la micro y macroeconomía a nivel mundial desde que se presentó el primer caso de COVID19, de acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2019), el primer brote fue en Wuhan (China) el 31 de diciembre de 2019 y en México El primer caso de COVID-19 se detectó en México el 27 de febrero de 2020 (Suarez, V. 2020) y esta pandemia ha creado afectaciones de: Gasto/Consumo, Uso de Tarjetas de Débito y Crédito, Impacto sobre el empleo y el Impacto sobre la pobreza, como lo describe Esquivel, G (2020).

En México la pandemia inicialmente se administró con la aplicación de semáforos de

contagios, que se median entre el sector salud y el representante del poder ejecutivo del nivel de gobierno que se tratara, es decir, podía ser el representante de la secretaria de salud y el presidente municipal, o con el Gobernador del Estado o con el Presidente de la República Mexicana, los cuales de acuerdo al número de contagios señalaban que color de semáforo epidemiológico se aplicaría para determinada región y de aplicaba con la vigilancia de la autoridad territorial.

Ya que se empezaron a aplicar las vacunas por rangos de edad, se continuo con la semaforización y poco a poco se fueron liberando actividades esenciales o básicas que debían funcionar de manera más común cuidando y cumpliendo con los protocolos de seguridad en salud que se tienen establecidos (tabla 1) buscando la reactivación económica para el bienestar de la población.

Tabla 1. *Protocolos de seguridad en salud*

| Recomendaciones para la población |
|--|
| Lavarte continuamente las manos con agua y jabón, al menos durante 20 segundos |
| Mantener tu casa ventilada y limpia |
| Uso correcto de cubrebocas |
| Estornudar o toser en el ángulo interno del codo |
| Desinfectar los utensilios y superficies de uso común |
| Sana Distancia |

Al reactivarse la economía se observó que varios mexicanos que fueron afectados en sus fuentes de empleo formal emprendieron algún negocio con el uso de las redes sociales que les permitió tener ingresos para subsistir y lamentablemente algunos otros negocios pequeños cerraron sus puertas al no poder con los compromisos tributarios y de nómina.

Método

El tipo de investigación utilizada en el presente caso es descriptiva, transversal, no experimental, ya que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes y para describir cada uno de los conceptos antes mencionados se invoca a:

Sabino, C. (1992) define los estudios descriptivos: “la investigación descriptiva, consiste en describir algunas características fundamentales en conjunto homogéneo de fenómenos utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento.

En lo relativo a la transversalidad, se considera así, porque se realizó una sola vez, en un solo momento y espacio único, Hernández, S. (1988)

La investigación no experimental es también conocida como investigación Ex Post Facto, término que proviene del latín y significa después de ocurridos los hechos. De acuerdo con Kerlinger

(2002), la investigación Ex Post Facto es un tipo de independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables”.

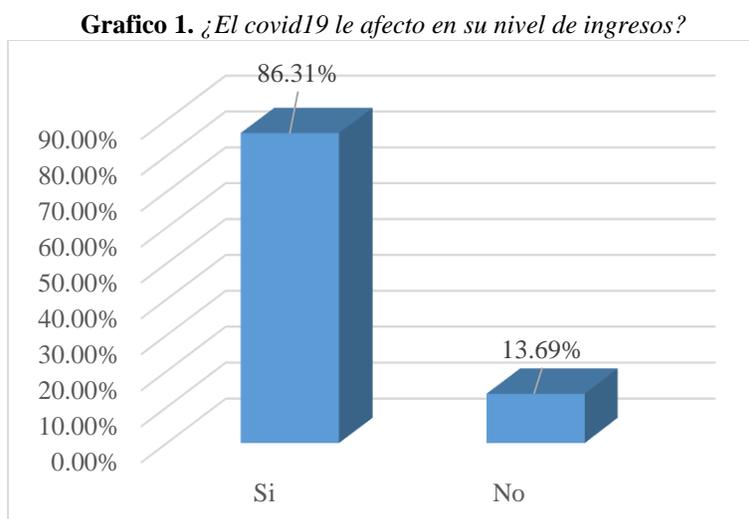
En el presente estudio se tomó como universo los negocios que se encuentran operando en el puerto de Acapulco y se aplica el muestreo no probabilístico denominado BOLA DE NIEVE, ¿En qué Consiste?

La idea central es que cada individuo en la población puede nominar a otros individuos, los cuales tienen la misma probabilidad de ser seleccionados. A los individuos que son escogidos, se les pide nominar a otras personas.

La presente investigación tiene sus bases en la realidad que se vive en el puerto de Acapulco, Guerrero en cuanto al movimiento económico que se genera por el comercio de bienes o servicios que demanda la población, lo anterior se ha visto disminuido al cerrar diversos establecimientos en varias partes del puerto y estos se han aperturado paulatinamente con la vacunación por rangos de edades y se aprecia que se crearon varios negocios informales como parte del emprendimiento, los cuales pueden ser regularizados como contribuyentes, persona física y cumplir con sus obligaciones tributarias, lo cual motivo a realizar esta investigación, ya que él hay muchos análisis sobre el tema y deseamos dejar de manifiesto lo que se obtuvo de la aplicación de la encuesta que se llevó a cabo por parte del Cuerpo Académico UAGro-CA-210 de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Guerrero del 15 al 30 de Agosto 2020 y se obtuvo la información que se muestra en el apartado de resultados

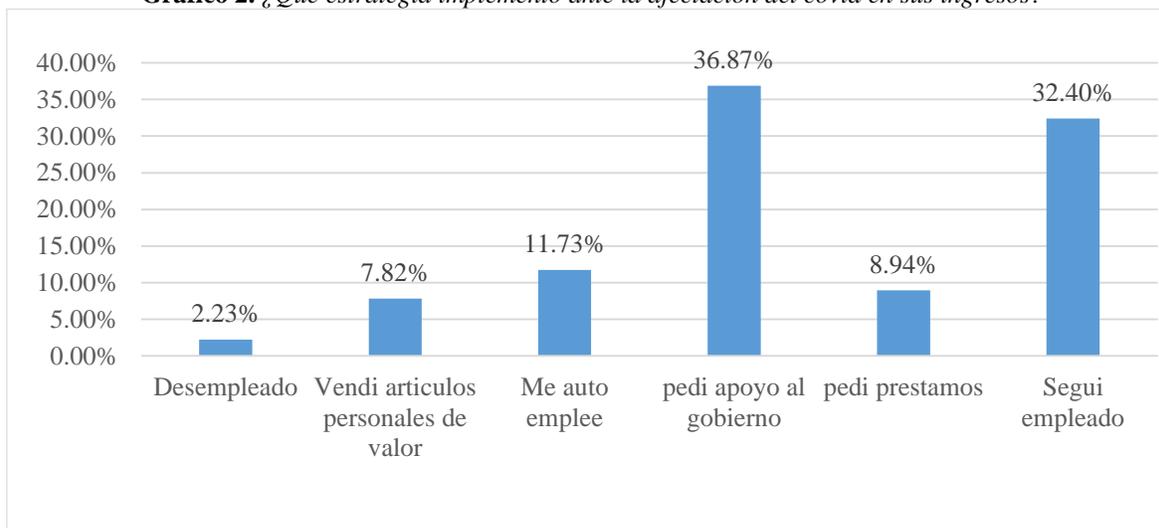
Resultados

De la aplicación de las encuestas se obtuvieron los siguientes datos:



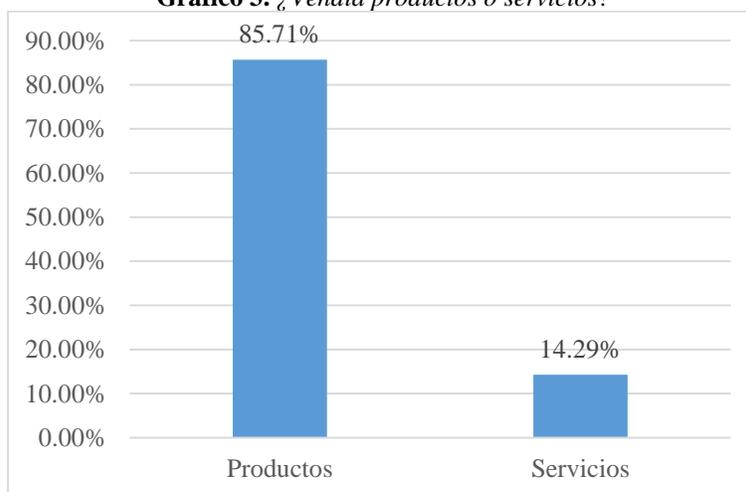
En el grafico 1 se aprecia que la pandemia del covid19 afecto en un 86.32% de la población encuestada, por lo que veremos a continuación que es lo que hizo la población para resolver la situación.

Grafico 2. *¿Qué estrategia implemento ante la afectacion del covid en sus ingresos?*



Los ciudadanos que fueron afectados en la pandemia de COVID19 el 36.87% pidió apoyo al gobierno y el 32.40% conservo su empleo y solo el 11.73% se auto empleo o sea emprendieron alguna actividad que les generaba ingresos financieros para atender la situación imperante, esta representación se puede ver más claramente en el grafico 2.

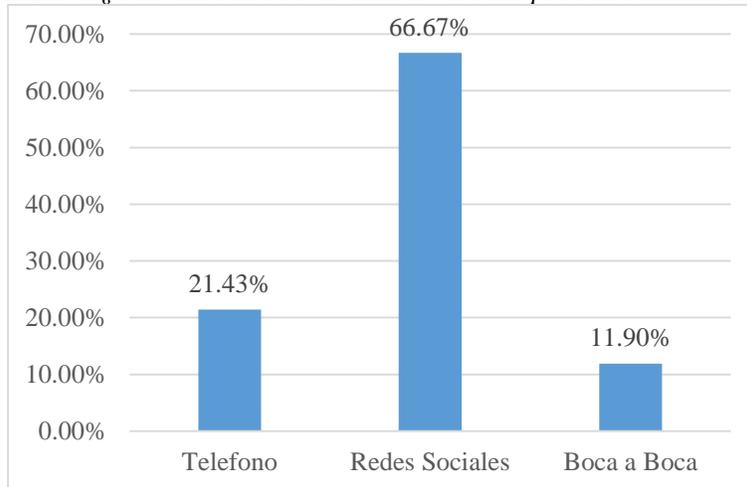
Grafico 3. *¿Vendía productos o servicios?*



En la pandemia florecieron negocios formales e informales, en la gráfica 3 podemos observar que la población señala que se dedicó a vender producto el 85.71% y el 14.29% vendió servicios, los

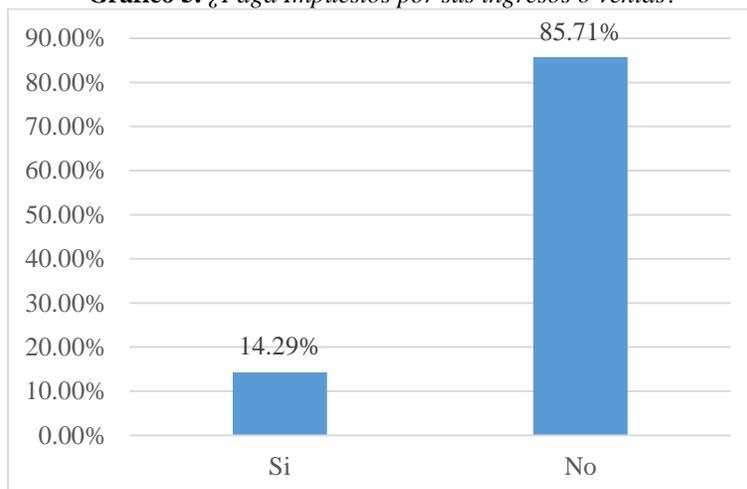
cuales le solventaron la necesidad financiera antes la falta de un empleo, emigraron al emprendimiento empresarial, por la necesidad existente

Grafico 4. *¿Cuál era su medio de contacto con sus posibles consumidores?*

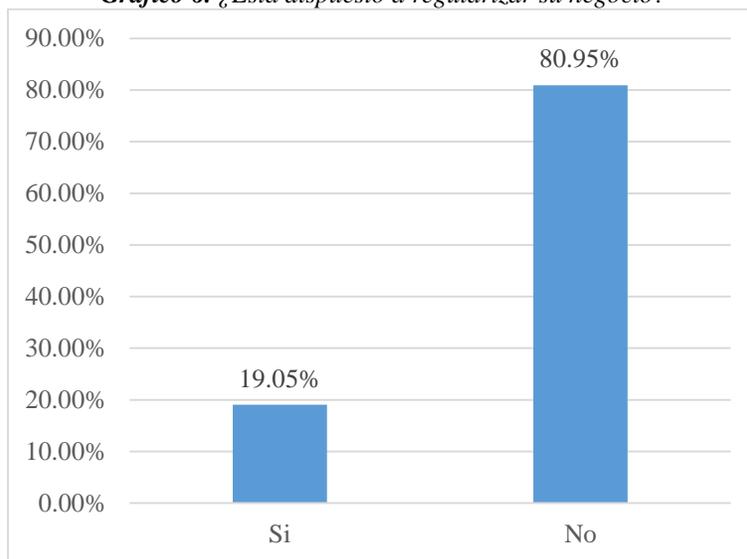


Las redes sociales fueron su medio de comunicación para su mercado potencial, así lo señaló el 66.67% de los emprendedores, el 21.43% utilizó el teléfono para realizar las negociaciones de ventas

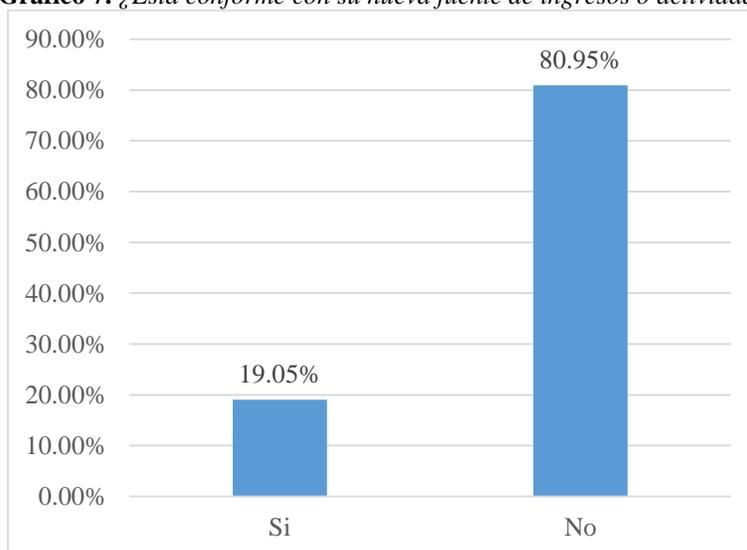
Grafico 5. *¿Paga Impuestos por sus ingresos o ventas?*



El grafico 5 muestra que el 85.71% de los emprendedores en época de covid19 no pagan impuestos por lo que se considera como comercio informal, mientras que el 14.29% de los negocios si pagan impuestos, por lo que es necesario impulsar el asesoramiento a los emprendedores para que se regularicen bajo el esquema que les permita el Sistema de Administración Tributaria SAT

Grafico 6. ¿Está dispuesto a regularizar su negocio?

El grafico 6 muestra que el 80.95% de la población encuestada no está dispuesta a regularizar su situación del negocio y el 19.05% si está dispuesta a hacerlo, por lo que corresponde a la autoridad el hacer una estrategia de concientización para la regularización de los negocios informales

Grafico 7. ¿Está conforme con su nueva fuente de ingresos o actividad?

En el grafico 7 se aprecia que el 80.95% de los emprendedores al parecer consideran la posibilidad de iniciar la búsqueda de un nuevo empleo y dejar de hacer la actividad que están haciendo hasta ahora, mientras que el 19.05% de la población considera la posibilidad de seguir con su negocio

Discusión

Se aprecia que la afectación a la población por la pandemia de covid19 fue al 86.31% de la población encuestada en esta investigación y que cada individuo aplico estrategias diferentes para salir adelante, como son: Vender artículos personales de valor, auto emplearse, pedir apoyo al gobierno, pedir préstamos a instituciones de crédito, donde destaca que los emprendedores empresariales el 85.71% comercializo bienes y el 17.29% oferto servicios, también se considera el impulso que se le dio al uso de las redes sociales para la comercialización, ya que el 66.67% de los emprendedores utilizaron ese medio de comunicación, y el 21.43% utilizo el teléfono.

Lo anterior muestra que los seres humanos buscan la manera de satisfacer sus necesidades básicas aun en situaciones adversas como se vivió la etapa de la pandemia de covid19 y hubo afectaciones que se recuperaron gracias a las habilidades de la población para poderse adaptar a la nueva realidad.

Bibliografía

- Esquivel, G. (2020). Los impactos económicos de la pandemia en México. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/articulos-y-otras-publicaciones/%7BD442A596-6F43-D1B5-6686-64A2CF2F371B%7D.pdf>
- Hernández, S. (1998). Metodología de la Investigación. Colombia. Edit. Mc Graw Hill.
- Kerlinger, F (2002). Investigación del comportamiento, Editorial Mc Graw Hill
- Organización Mundial de la Salud. (2019). Brote de enfermedad por coronavirus (COVID-19) Recuperado de: https://www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019?adgroupsurvey={adgroupsurvey}&gclid=Cj0KCCQjwg7KJBhDyARIsAHRAXaF6bkbzpNGZoC7rPzWSKfEBPOtJ8vzCJAfgG8Vy13S-g3xIjdvQTnEaAmQ-EALw_wcB
- Sabino, C. (1992). El proceso de Investigación. Caracas. Editorial Panal
- Suárez, V., Suarez Quezada, Suarez Quezada, M., Oros Ruiz, S. y Ronquillo De Jesús, E. (2020). Epidemiología de COVID-19 en México: del 27 de febrero al 30 de abril de 2020. Rev Clin Esp. 2020 Nov; 220(8):463-471. <https://doi.org/10.1016/j.rce.2020.05.007>



CUERPO ACADÉMICO DE INVESTIGACION UAGro-CA-210



Encuesta realizada por el cuerpo académico de investigación UAGro-CA-210 de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Guerrero, para poder saber el Florescimiento de Emprendimiento en pandemia COVID19.

Dicha encuesta es confidencial y aplicada bajo el método no probabilístico llamado BOLA DE NIEVE, es decir, cada participante, recomendó a otra persona para que se le aplique la encuesta, hasta que ya no haya nadie a quien se le aplique por sugerencia de otra persona

Acapulco, Guerrero Agosto 2020

1. ¿El covid19 le afecto en su nivel de ingresos? Si No

2. ¿Qué estrategia implemento ante la afectación del COVID19 en sus ingresos?

| | | |
|------------------------|-------------------------------------|----------------|
| Desempleado | Vendí artículos personales de valor | Me auto emplee |
| Pedí apoyo al gobierno | Pedí préstamos | Seguí empleado |

3. ¿Vendía productos o servicios? Productos Servicios

4. ¿Cuál era su medio de contacto con sus posibles consumidores?

| | | |
|----------|----------------|-------------|
| Teléfono | Redes Sociales | Boca a boca |
|----------|----------------|-------------|

5. ¿Paga Impuestos por sus ingresos o ventas?

6. ¿Está dispuesto a regularizar su negocio?

7. ¿Está conforme con su nueva fuente de ingresos o actividad?