

Perfil microempresario en el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec en contexto de pandemia por COVID-19

Microentrepreneur profile in the Interoceanic Corridor of the Isthmus of Tehuantepec in the context of the COVID-19 pandemic

Alex Josmar Galván Villanueva¹, Araceli Hernández Jiménez², Conrado Aguilar Cruz³,
Antonio Salazar Campos⁴, María Sánchez Zárate⁵

¹Universidad del Istmo. Licenciatura en Ciencias Empresariales. Ciudad Ixtepec, Oaxaca, México. alexjosmar10@hotmail.com

²Universidad Tecnológica de la Mixteca. Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades. Huajuapán de León, Oaxaca, México. araceli.hdezj@gmail.com

<https://doi.org/10.46589/riASF.vi41.657>

Recibido: 19 de febrero de 2024.

Aceptado: 18 de mayo de 2024.

Publicado: 20 de junio 2024.

CÓMO CITAR

Galván Villanueva, A. J., Hernández Jiménez, A., Aguilar Cruz, C., Salazar Campos, A., & Sánchez Zárate, M. (2024). Perfil microempresario en el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec en contexto de pandemia por COVID-19. *Revista de Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria de Ciencias Económicas Administrativas - Departamento de Ciencias Económico Administrativas-Campus Navojoa*, (41). <https://doi.org/10.46589/riASF.vi41.657>

Resumen

Las micro, pequeña y mediana empresa generan entre el 60% y 70% del empleo y el 50% al Producto Interno Bruto a nivel mundial. El papel que desempeñan los dirigentes de este tipo de empresas es primordial para su permanencia en el mercado. La presente investigación analiza el perfil del dirigente en la toma de decisiones durante la pandemia, desde la perspectiva de la teoría de agencia. Es un estudio cuantitativo basado en una muestra de 275 micro y pequeñas

1

1

empresas comerciales ubicadas en el Municipio de Ciudad Ixtepec, Oaxaca, México, considerado uno de los diez polos de desarrollo del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec. Del total de directivos entrevistados, 78% son dueños y 22% son administradores; 38% tienen más de 50 años; 64% son mujeres; 38% concluyeron preparatoria. Los resultados del análisis de regresión logística muestran que la edad y sexo del gerente, la antigüedad de la empresa y las decisiones tomadas debido a la pandemia son las principales variables que permitieron diferenciar las decisiones de los gerentes versus los dueños de las empresas y que en ambos casos estuvieron orientadas a tratar de mantener su funcionamiento y continuidad. Se concluye que, la condición de propiedad en combinación con el género fueron las principales variables que determinaron la supervivencia de la micro y pequeña empresa del sector comercial en Ciudad Ixtepec, Oaxaca en la región del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec durante el periodo de pandemia por Covid-19.

Palabras clave: Micro y pequeña empresa; Sector comercial; Covid-19; Teoría de Agencia. Códigos GEL: L25; D24

Abstract

Micro, small and medium-sized businesses generate between 60% and 70% of employment and 50% of the Gross Domestic Product worldwide. The role played by the leaders of this type of company is essential for their permanence in the market. This research analyzes the profile of the leader in decision-making during the pandemic, from the perspective of agency theory. It is a quantitative study based on a sample of 275 micro and small commercial companies located in the Municipality of Ciudad Ixtepec, Oaxaca, Mexico, considered one of the ten development poles of the Interoceanic Corridor of the Isthmus of Tehuantepec. Of the total managers interviewed, 78% are owners and 22% are administrators; 38% are over 50 years old; 64% are women; 38% completed high school. The results of the logistic regression analysis show that the age and sex of the manager, the age of the company and the decisions taken due to the

2

2

pandemic are the main variables that allowed differentiating the decisions of the managers versus the owners of the companies and that in both cases they were oriented to try to maintain their operation and continuity. It is concluded that property status in combination with gender were the main variables that determined the survival of micro and small businesses in the commercial sector in Ciudad Ixtepec, Oaxaca in the region of the Interoceanic Corridor of the Isthmus of Tehuantepec during the pandemic period. by Covid-19.

KEYWORDS: Micro and Small Business; Commercial Sector; Covid-19; Agency Theory.
GEL Codes: L25; D24

Introducción

El papel de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) en el logro de los objetivos de desarrollo sostenible de la agenda 2030 mediante su contribución a al crecimiento económico y al desarrollo regional. Representan el 90% de las empresas a nivel mundial, generan entre el 60% y el 70% del empleo y contribuyen con el 50% del Producto Interno Bruto (PIB) (Naciones Unidas, 2022). Sin embargo, en América Latina, su aporte es solo del 25%, mientras que en los países de la Unión Europea alcanza un promedio del 56% (CEPAL, 2020). Durante el año 2020, América Latina y el Caribe experimentaron la mayor contracción económica de los últimos 120 años, convirtiéndose en la región con el peor desempeño entre todas las regiones en desarrollo, con una caída del 6.8% en su (PIB).

La crisis económica desencadenada por la pandemia de Covid-19 afectó a todos los países del mundo con diferentes niveles de intensidad. Esta crisis llevó al cierre a un gran número de pequeñas y medianas empresas (PYMES), exacerbando la heterogeneidad productiva de la región, sumándose los bajos niveles de inversión (CEPAL, 2021a). Durante la pandemia, las políticas de defensa de la competencia permitieron acuerdos temporales entre empresas de menor tamaño, con el objetivo de combinar conocimientos técnicos y recursos para contener la quiebra de empresas, apoyar la continuidad de las cadenas de suministro y potenciar la recuperación económica. De los siete países analizados, cinco adoptaron medidas de esta naturaleza: Brasil, Chile, Colombia, Perú y México (CEPAL, 2021a). Sin embargo, en el caso de México, los flujos de capital se vieron gravemente afectados, lo que aumentó los costos de financiamiento para las empresas. Además, el crédito destinado a las PYMES se deterioró en más del 12% en comparación con los niveles anteriores a la pandemia (BANXICO, 2021). En 2018, México contaba con un total de 4.9 millones de empresas, de las cuales el 95% fueron micro y el 3.6% pequeñas empresas, en suma, 99% Micro y Pequeñas Empresas (MYPES). Estas empresas han desempeñado un papel fundamental en la economía, sin embargo, suelen carecer de una estructura financiera y administrativa sólida, lo que ha dificultado encontrar soluciones durante una crisis. Durante el periodo 2019-2021, se registró un mayor número de empresas que desaparecieron en comparación con las nuevas empresas creadas, alcanzando un total de 396,760 empresas desaparecidas, Oaxaca, fue una de las entidades con menor proporción de cierres, con un 13.7% en 2020 y un 26.6% en 2021, mientras que Quintana Roo

registró la mayor proporción, con un 31.8% y un 46.5% respectivamente. Por sectores económicos, se observó la mayor proporción de cierres definitivos de MIPYMES en los servicios privados no financieros, con un 38.16%, seguido del comercio con un 29.88% y las manufacturas con un 25.69% (INEGI, 2021). Como consecuencia de la pandemia, en 2020, el PIB de México se contrajo en un promedio anual del 8.2% (Banco Mundial, 2022).

De acuerdo con el Censo Económico del 2019, en Ciudad Ixtepec, municipio perteneciente a la región del Istmo de Tehuantepec, Oaxaca, existen 896 unidades económicas de comercio al por menor (microempresas) equivalente al 40.8 por ciento del total de los negocios; 493 unidades de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas equivalente a 22.4 por ciento del total de los negocios; y 426 unidades de industria manufacturera equivalente al 19.4 por ciento al total de los negocios. El resto los conforman servicios gubernamentales y de salud (Data México, 2022).

Por la importancia que tienen las MYPES dentro de la economía del país tal como en la región, su impacto en el PIB, así como ser una gran generadora de empleos, la presente investigación pretende analizar desde la perspectiva de la teoría de agencia, el papel determinante que tiene el tipo de dirigente, para implementar estrategias de supervivencia durante la pandemia del Covid-19. En este sentido, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Hay diferencia en la toma de decisiones entre el propietario y el administrador de una micro y pequeña empresa en la región del Istmo de Tehuantepec?

La teoría de la agencia.

El papel determinante del dirigente de las MYPES desde la perspectiva de la teoría de agencia, permite conocer el perfil de los dos actores centrales, el agente y el principal, para comprender mejor la realidad de las empresas. Cabe resaltar que, la teoría de agencia es común aplicarla en gobiernos corporativos (Ganga, Quiroz y Maluk, 2015), sin embargo, hay escasos estudios que se apliquen a las MYPES. La teoría de agencia es un marco conceptual desarrollado en economía y finanzas que se centra en las relaciones entre los agentes principales (principal) y los agentes subordinados (agente). En este contexto, el principal delega la autoridad y toma decisiones a través del agente para llevar a cabo ciertas tareas o actividades en su nombre (Ganga, Quiroz y Maluk, 2015). Empero, debido a la divergencia de intereses y la asimetría de información, pueden surgir conflictos entre el principal y el agente. Su objetivo es analizar y comprender los problemas que afectan las decisiones y el comportamiento de los agentes, así como en la selección de incentivos, monitoreo de los contratos y los mecanismos de gobernanza corporativa.

Ganga, Quiroz y Maluk (2015), mencionan que la teoría de agencia permite a las organizaciones analizar, explicar y entender dos actores centrales como el agente y el principal, es decir, analizan nuevos elementos para comprender mejor la realidad de las empresas. Eisenhardt (1989) señala los fundamentos de la teoría de agencia, incluyendo los conceptos clave como los problemas de información asimétrica, los costos de agencia y los mecanismos de control, explica cómo se han aplicado los conceptos en diversos contextos organizacionales, como la gobernanza corporativa, los contratos de empleo y las relaciones cliente-proveedor.

Jensen y Meckling (1976) argumentan que los costos de agencia, como los costos de monitoreo y los costos de elaboración de contratos, surgen como resultado de esta divergencia de intereses. Los costos de agencia representan los recursos que se utilizan para mitigar los conflictos y garantizar que los directivos actúen en beneficio de los accionistas. Por otro lado, Fama y Jensen (1983), discuten cómo la separación de propiedad y control puede conducir a problemas de agencia, ya que los directivos pueden tener incentivos para actuar en su propio interés en lugar de maximizar el valor de la empresa para los accionistas, de esta forma, se exploran los mecanismos de control y gobernanza corporativa que pueden mitigar los problemas de agencia y mejorar el alineamiento de intereses entre los accionistas y los directivos. Estos mecanismos incluyen la estructura del consejo de administración, la compensación basada en acciones, el mercado de control, la disciplina del mercado y la transparencia en la divulgación de información.

Ross (1973) analiza el problema fundamental de la agencia desde la perspectiva del principal, quien delega la toma de decisiones a un agente para actuar en su nombre. El principal se enfrenta al desafío de diseñar incentivos que motiven al agente a actuar en beneficio del principal y no en sus propios intereses por lo que introduce el concepto de "riesgo moral" en la relación principal-agente, que surge cuando el agente tiene información privada y puede tomar acciones que afecten al principal pero no sean observables por este último. Este riesgo moral crea un conflicto de intereses y puede llevar a comportamientos no deseados por parte del agente, además muestra cómo la estructura de incentivos y los contratos pueden influir en el

comportamiento del agente, estableciendo la forma en cómo el principal puede diseñar contratos que alineen los intereses del agente con los suyos propios, considerando aspectos como la remuneración, los bonos y las penalizaciones.

La teoría de agencia representa un enfoque próximo a los costos de transacción, en donde se identifican actores en la gestión administrativa dentro de un gobierno como son los dueños, gerentes, ejecutivos y administradores que se denomina "agente", con el que se compartirá información asimétrica y otros tipos de funciones. Ahora bien, dentro del gobierno de una organización el desarrollo de normas e incentivos, así como contratos permitirán asegurar un comportamiento coherente de acuerdo a sus expectativas e intereses en condiciones de incertidumbre (Holmström, 1979). La teoría de agencia destaca la relación entre los agentes mediante variables que son la información, motivación y riesgo (Jensen y Mecling, 1976) y aportando claves relevantes del comportamiento humano en las organizaciones (Ganga, Ramos, Leal y Valdiviezo, 2015).

Existen otros puntos que inciden en la relación entre agentes que es la información basada en sus intereses además de la formación en competencias básicas, si el colaborador no tiene las competencias necesarias la selección del agente será adversa (Holmström, 1979; Milgrom y Roberts, 1992; Usategui, 1999; Cárcaba, 2001). La selección adversa implica que es una elección equivocada que afecta por no tener los conocimientos necesarios en la tarea asignada. Milgrom y Roberts (1988), identifican los problemas de asignación de toma decisiones en relación al agente, siendo el comportamiento de los intereses personales que provoca una

disminución de la productividad en las tareas asignadas. Por otra parte, el principal interés de una firma organizacional es maximizar beneficios y el valor agregado hacia la comunidad y no el conflicto de interés entre los agentes (Jensen, 1994). De lo anterior, se destaca que existen patrones donde se busca el progreso mediante la maximización de valor de la firma, así como el hecho de que los inversionistas deben involucrarse en las decisiones entre agente y principal para evitar el conflicto de intereses promoviendo armonía en la gestión organizacional (Raelin y Bondy, 2013).

Para responder la pregunta de investigación sobre la existencia de diferencias en la toma de decisiones entre el propietario o administrador de las micro y pequeñas empresas en la región del Corredor del Istmo de Tehuantepec, se plantea la siguiente hipótesis de investigación: H1: Existen diferencias en las decisiones entre el propietario y el administrador de una MYPE comercial en el periodo de la pandemia del Covid-19. En contraposición la hipótesis nula establece. H0: No existen diferencias en las decisiones entre el propietario y el administrador de una MYPE comercial en el periodo de la pandemia del Covid-19.

Metodología

La población de interés son las MYPES del sector comercial ubicadas en Ciudad Ixtepec Oaxaca. De acuerdo con el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE, 2019), había 965 comercio o establecimientos de este sector en la población, de los cuales 933 eran comercios al por menor y 32 comercio al por mayor. Para la presente investigación, se considera la clasificación de las MYPES conforme a la clasificación del INEGI (2019a).

Para el cálculo del tamaño de la muestra se tomó como base la fórmula de Murray y Larry (2005, citado por Bolaños, 2012):

$$n = \frac{Z_a^2 * N * p * q}{i^2(N - 1) + Z_a^2 * p * q}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra, N = Tamaño de la población o universo (965), q = probabilidad en contra (0.5), p = probabilidad de éxito (0.5), i = error que se prevé cometer (0.05), z = Nivel de confianza (95% o puntuación Z = 1.96).

Aplicando la fórmula, la muestra es de 275 gerentes.

$$n = \frac{1.96_a^2 * 965 * 0.5 * 0.5}{0.05^2(965 - 1) + 1.96_a^2 * 0.5 * 0.5} = 275$$

El sector comercial cuenta con distintos tipos de comercios, según el DENU (2019), en Ciudad Ixtepec existen 73 tipos de comercios, de los cuales 14 son al por mayor y 59 al por menor. Con la finalidad de abarcar los distintos tipos de comercios que existen en Ciudad Ixtepec, se procede a calcular el tamaño de muestra de cada tipo de comercio, esto mediante el método de muestreo estratificado, que se aplica cuando una población tiene diferentes subgrupos o estratos. Cabe mencionar, que existen más establecimientos de comercio al por menor en tiendas de abarrotes, ultramarinos y misceláneas; comercio al por menor de frutas y verduras frescas; y comercio al por menor de cerveza.

Se utilizó la técnica de la encuesta mediante un cuestionario que contiene 17 ítems, el cual se fundamentó en una investigación que realizó el INEGI (2020), sobre el impacto económico generado por COVID-19 a las empresas. Para analizar cómo afectan las variables independientes a la probabilidad de que las decisiones sean diferentes entre los directivos de una empresa versus las decisiones que toman los dueños, se ha considerado como variable dependiente (y) el tipo de dirigente, y como variables independientes (x) la antigüedad de la empresa, tamaño, edad, sexo y estudios del dirigente, tiempo de recuperación, despidos, ventas, costos, rendimientos, motivos de emprendimiento, cambios en la empresa, decisiones, problemas, problemas financieros, apoyos recibidos y medidas tecnológicas, “u” los residuos y “b” los coeficientes estimados del efecto marginal entre cada “x” e “y”. Las variables utilizadas se sustituyen en el modelo de Hair, Anderson, Tatham y Black (1999):

$$y_i^* = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{ij} + u_i$$

Al sustituir las variables independientes, la ecuación quedaría de la siguiente forma:

$$\begin{aligned} y_i^* = & \beta_0 + B_1 \text{Antigüedad} + B_2 \text{Tamaño} + B_3 \text{Edadir} + B_4 \text{Sexodir} + B_5 \text{Estudios} + B_6 \text{Tiemprecup} \\ & + B_7 \text{Despidos} + B_8 \text{Ventas} + B_9 \text{Costos} + B_{10} \text{Rendimientos} + B_{11} \text{MotivosEmpren} \\ & + B_{12} \text{Cambios_emp} + B_{13} \text{Decisiones} + B_{14} \text{Problemas} + B_{15} \text{Problemas_Finan} \\ & + B_{16} \text{Apoyo} + B_{17} \text{Medidas} + u_i \end{aligned}$$

Perfil del dirigente y la micro y pequeña empresa.

Las microempresas en México son todas aquellas que tienen de 0 a 10 trabajadores, sea del sector industrial, comercial y de servicios, con ventas anuales de hasta 4 millones de pesos, en tanto la pequeña empresa, el número de trabajadores es de 11 a 50 en el sector industrial y de servicios, con respecto al sector comercial el número de trabajadores es de 11 a 30, con ventas desde 4.01 hasta 100 millones en los 3 sectores (INEGI, 2019a). El sector comercial se divide en dos, comercio al por mayor y comercio al por menor. El comercio al por mayor consiste en vender bienes a gran escala, abastecimiento de mercancía en grandes volúmenes, que por lo general venden a otras empresas para que estas las revendan, en esta clasificación se puede encontrar importadores y exportadores, por otra parte, el comercio al por menor consiste

en ventas a menor escala, que por lo general son micros y pequeñas empresas que venden sus productos directamente al público o consumidor final o los revenden, estos pueden ser propios o adquiridos, además de que, pueden comercializar mediante la venta por internet (SCIAN, 2018b). Asimismo, el sector comercial cuenta con subsectores, ramas, sub ramas, y clase, esto para una correcta clasificación e identificación de los tipos de sectores comerciales en México (SCIAN, 2018a). El sector comercial en México ocupó el 46.8% del total de los negocios, concentrando el 83.2% del total del personal ocupado, siendo una importante fuente de empleo en el país (INEGI, 2019a).

Las MYPES son organizaciones administradas por un dueño o más personas, dicho dueño o encargado dirige a la empresa de manera simple el cual se acopla a los cambios y necesidades de su interés, dado que manejan un nivel de inventario bajo y su mercado puede cambiar de un momento a otro (Gomero, 2015; Martínez, 2018; INEGI 2019a). De acuerdo a INEGI (2019b), el 36.6% de los propietarios de las MYPES mexicanas fueron mujeres, 35.8% hombres, 18.3% no reportaron propietario y el 9.3% tenían propiedad mixta. Sin embargo, el porcentaje es aún mayor en las MYPES comerciales, donde más de la mitad de las empresas la propietaria es una mujer, sobresaliendo en comercios de regalos, ropa, abarrotes, calzados y bisuterías.

En relación al nivel de estudios, la mayoría de los propietarios tenían educación básica, seguido de la educación media superior y la educación superior (INEGI, 2019b). Arce (2021) menciona que el 32% de los propietarios de las PYMES tienen una edad de 41 a 50 años. Asimismo, Ortiz, Picazzo y Alvarado (2020), señalan que, en promedio tienen una edad de 46

años y una escolaridad de nueve años. En relación a las competencias gerenciales, Chiatchoua (2021) destaca la importancia de considerar el perfil del ejecutivo, mientras que Solís et al. (2022) señalan que tanto la edad como el género del propietario pueden influir en el crecimiento de las empresas.

En México, la esperanza de vida promedio de una empresa al nacer es de 8.4 años, mientras que en Oaxaca es de 11.4 años, siendo el estado con mayor esperanza de vida al nacer (INEGI, 2019c). En 2018, el 16.3 por ciento de las MYPES llevaban hasta dos años operando en el mercado; 14.4 por ciento de tres a cinco años; 23.7 por ciento, seis a diez años; y 45.65 por ciento, con más de diez años (INEGI, 2019a).

Las MYPES en el contexto de la pandemia del Covid-19.

Las MYPES, tienen gran relevancia para el desarrollo económico en las regiones donde se ubican, ya que generan empleos en esas zonas. Pero este tipo de negocios enfrentan obstáculos que limitan a sobrevivir durante largo tiempo en el mercado, ya que su tiempo de vida es corto. Santiago, Martínez, Alcaraz y Córdova (2021), mencionan que el 77% de las MIPYMES se vieron afectadas por el Covid-19, las cuales presentaron problemas como disminución de los ingresos, disminución de la demanda y pedidos, ajuste en el horario de atención, desabasto de productos, suspensión temporal de actividades, problemas operativos, como disminución de pedidos e incapacidad para entregar los pedidos existentes.

En la investigación de Heredia, Aguilar y Sainz (2020), argumenta que, una de cada tres PYMES tuvo problemas financieros durante la pandemia por lo que, fue necesario adaptar

nuevas estrategias de gestión empresarial, específicamente, en la gestión administrativa y financiera, considerando los cambios encaminados al desarrollo e inversión de sus negocios (Durán, 2020). Según la CEPAL (2021b), algunas MIPYMES lograron acceder a financiamientos para enfrentar la pandemia, aunque para este tipo de empresas, el adquirir un financiamiento es más difícil, al ser discriminadas por operar en un mercado distinto, al obtener ganancias o ingresos variables o inciertos, por lo que su nivel de riesgo para pagar el préstamo es alto y por ende también su costo, al no disponer de garantías, contar con un alto nivel de endeudamiento y un mal historial crediticio, entre otros (Uc, Duarte y Bojórquez, 2017).

Para Yan (2021), la crisis provocó un mal funcionamiento, poco acceso a un financiamiento, interrupción en sus actividades, aumento de desempleo, disminución de ingresos, entre otros, a pesar de que el Gobierno y las entidades financieras tanto nacionales como internacionales brindaron créditos especialmente a los micronegocios, fue difícil sobrevivir para muchos micronegocios, por lo que algunos utilizaron como estrategia la digitalización (ventas por internet) y la entrega a domicilio.

En Latinoamérica resaltó la venta en plataformas digitales, esto con el fin de promover el comercio local. Además, mediante la venta en línea, los encargados de los negocios brindaban información de sus productos y la entrega a domicilio fue un factor estratégico. El uso de las plataformas digitales fue bien aprovechado por las MIPYMES durante la pandemia, ya que crearon un ambiente de interacción sana con los clientes y proveedores (CEPAL, 2021b). Algunas decisiones que tomaron las MIPYMES fueron: entregas a domicilio, manejar

promociones especiales (descuentos, rebajas, pagos diferidos, etc.), ventas de bienes y servicios por internet o plataformas digitales, así como trabajar desde casa, pero hubo muchas MIPYMES que no tomaron acciones ante la pandemia (Santiago, Martínez, Alcaraz y Córdova, 2021).

En México, al inicio de la pandemia hubo restricciones de distanciamientos y cambios en la demanda de bienes y servicios, cierre de negocios, despidos, pérdidas en ingresos (Chiatchoua y Lozano, 2021), modificación a las normas de contratación, reducción de horas y suspensión temporal de trabajo (CEPAL, 2021b). En relación al impacto financiero, 86% de las PYMES vieron reducidas sus ventas y sus ingresos; 69.5 % aumentó sus costos de insumos; la plantilla laboral disminuyó hasta en 25%; 76.5% no accedió a algún crédito y 78.3% no consideró cerrar su negocio de manera definitiva (Gaspar, Rodríguez, Sánchez, Cruz y Torres, 2021). Robles y Hurtado (2022), señalan que, las mujeres empresarias de las MIPYMES de Sonora tuvieron mayor impacto por la pandemia, tanto en empleos, nivel de ingresos, actividades esenciales, entre otros problemas de producción por causa de la pandemia.

Cabe resaltar que, mediante el programa sectorial de economía 2020-2024, se incentivó la creación y consolidación de las MIPYMES productivas para una mayor inclusión productiva, fomentando la igualdad económica entre regiones y sectores (SEGOB, 2022). Por otra parte, los programas de apoyo que resultaron efectivos para que las PYMES sobrevivieran durante la pandemia del Covid-19 fueron únicamente los dirigidos a microempresas familiares, con no más de 4 empleados (Valencia y Chiatchoua, 2021). Por tal situación, las PYMES, consideraron

otras alternativas para mejorar la resiliencia cuando se producen eventos inciertos, como el ahorro preventivo (Cowling, Brown, y Rocha, 2020).

Durante la pandemia (2020-2021), Oaxaca fue el estado donde menos negocios cerraron, siendo el segundo con menor tasa de cierres en el país (INEGI, 2021). De acuerdo con Téllez (2021), las MYPES del sector de construcción y comercio fueron los que más rápidamente se recuperaron, esto se debe a que existió un mejor entorno para este tipo de negocios.

Programa para el desarrollo del Istmo de Tehuantepec.

En junio de 2019, el gobierno mexicano creó el organismo público descentralizado denominado Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec (CIIT), bajo cuya responsabilidad quedó el diseño, planeación e instrumentación del programa para el desarrollo del Istmo de Tehuantepec (PDIT). Mediante el programa de coordinación interinstitucional se establece una estrategia de desarrollo para la región del Istmo de Tehuantepec. Dicha estrategia se consolida en 5 objetivos, 13 estrategias, 49 acciones puntuales, 5 metas para el bienestar y 10 parámetros. El programa regional tiene una cobertura sobre un total de 79 municipios: 46 municipios pertenecen al estado de Oaxaca y 33 al estado de Veracruz (DOF, 2023)

Los 79 municipios fueron elegidos por la proximidad a la vía del FIT, por su pertinencia cultural, relaciones productivas históricas, por su relevancia logística y potencial productivo para hacer competitiva a la región.

Datos oficiales indican que en la región del Istmo de Tehuantepec habitan 2,380,164 personas, de éstas, 14.1% (335,974) hablan alguna lengua indígena. De un total de 79 localidades, 99% son rurales y concentran 60% de la población (INEGI, 2020).

Según su nivel de ingresos, 60% de la población se encuentra en condiciones de pobreza, con ingresos que no alcanzan para adquirir la canasta alimentaria y no alimentaria y enfrentan al menos una carencia social. El 16% de la población total se encuentran en pobreza extrema, lo cual implica que sus ingresos no alcanzan para adquirir la canasta básica alimentaria y cuentan con más de tres carencias sociales (INEGI, 2020). Tomando en cuenta las características descritas, el gobierno federal planea promover el desarrollo de las actividades del sector agroalimentario y forestal, que cuentan con potencial para crecer y detonar el impacto en la economía de los habitantes del Istmo de Tehuantepec.

El proyecto contempla el desarrollo de la actividad empresarial, en los siguientes términos: en una franja de 303 kilómetros de longitud se espera que contará con dos puertos de altura, ferrocarril, carreteras, tres aeropuertos (Minatitlán, Ixtepec y Huatulco), así como un gasoducto y una red de fibra óptica. Tendrá capacidad para transportar de puerto a puerto 1.4 millones de contenedores anualmente en un trayecto de menos de seis horas. Se estiman beneficios a 79 municipios, proyecta hacia 2050, 1.6% del PIB nacional, 50,000 millones de dólares de inversión y 550 mil empleos en los parques industriales que serán instalados a lo largo de toda la ruta (DOF,2023).

Resultados

En la presente investigación, se llevó a cabo un análisis estadístico de regresión logística, lo cual permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa planteada debido a que, de las 17 variables que se evaluaron (Tabla 5), solo cuatro resultaron ser estadísticamente significativas: antigüedad, edad, sexo y las decisiones.

En la Tabla 1 se observa el número de casos analizados, el cual corresponde al tamaño de la muestra estudiada.

Tabla 1.

Resumen de procesamiento de casos

Casos sin ponderar ^a		N	Porcentaje
Casos seleccionados	Incluido en el análisis	275	100.0
	Casos perdidos	0	0.0
	Total	275	100.0
Casos no seleccionados		0	0.0
Total		275	100.0

Nota: a. Si la ponderación está en vigor, consulte la Tabla de clasificación para el número total de casos. Fuente:

Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

La Tabla 2 permite evaluar el ajuste del modelo de regresión logística. En este paso el modelo ha clasificado correctamente a 77.5% de todos los casos.

Tabla 2.

Porcentaje global de clasificación correcta

Observado	Pronosticado		Porcentaje correcto
	Dirigente		
	1.00	2.00	
<i>Dirigente</i>	1.00	213	0
	2.00	62	0
<i>Porcentaje global</i>			77.5

a. La constante se incluye en el modelo.

b. El valor de corte es .500

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

En la Tabla 3 se presentan los estadísticos R^2 de Cox y Snell y R^2 de Nagelkerke tienen 0.196 y 0.299, que equivalen a 19.6% y 29.9% respectivamente, explicando hasta el 19.9% de la variabilidad de las decisiones de los diferentes dirigentes.

Tabla 3.

Indicadores del modelo

Paso	Logaritmo de la verosimilitud -2	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	233.549 ^a	0.196	0.299

Nota: a. La estimación ha terminado en el número de iteración 20 porque se ha alcanzado el máximo de iteraciones. La solución final no se puede encontrar.

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

En la Tabla 4 se puede ver el resultado de la prueba de Hosmer y Lemeshow = 0.105 > 0.05, debido a que p valor > 0.05 lo que implica que lo observado se ajusta suficientemente a lo esperado bajo el modelo.

Tabla 4.

Prueba de Hosmes y Lemeshow

Paso	Chi-cuadrado	G1	Sig.
1	13.195	8	0.105

En la Tabla 5 se observan todas las variables analizadas para diferenciar las decisiones de los dueños versus administradores de las empresas.

Tabla 5.

Modelo Logit

	B	Error estándar	Wald	G1	Sig.	Exp(B)
Antigüedad	0.649	0.241	7.266	1	0.007	1.913
Tamaño	23.230	40193.169	0.000	1	1.000	12270524945.223
Edadir	-1.055	0.195	29.362	1	0.000	0.348
Sexodir	0.959	0.392	5.991	1	0.014	2.608
Estudios	-0.090	0.155	0.335	1	0.563	0.914
Tiemporecup	-0.008	0.105	0.006	1	0.938	0.992
Despidos	0.024	0.100	0.059	1	0.809	1.025
Ventas	0.107	0.133	0.646	1	0.422	1.113
Costos	0.075	0.148	0.256	1	0.613	1.078

Rendimientos	0.437	0.445	0.963	1	0.326	1.548
MotivosEmpren	0.030	0.119	0.063	1	0.802	1.030
Cambios_emp	-0.026	0.070	0.135	1	0.714	0.975
Decisiones	-0.123	0.069	3.160	1	0.075	0.884
Problemas	-0.250	0.158	2.492	1	0.114	0.779
Problema Finan	-0.019	0.096	0.038	1	0.846	0.982
Apoyo	0.047	0.178	0.070	1	0.792	1.048
Medidas	-0.024	0.099	0.058	1	0.810	0.976
Constante	-25.689	40193.169	0.000	1	0.999	0.000

a. Variables especificadas en el paso 1: Antigüedad, Tamaño, Edadir, Sexodir, Estudios, Tiemporecup, Despidos, Ventas, Costos, Rendimientos, MotivosEmpren, Cambios_emp, Decisiones, Problemas, Problema_Finan, Apoyo, Medidas.

Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de la investigación.

Discusión

El perfil del gerente de la micro y pequeña empresa en el corredor interoceánico del istmo de Tehuantepec corresponde con lo que la teoría de la agencia propone como un proceso de toma de decisiones entre agentes: dueño y directivo (

De acuerdo a Solis, et al., (2022), la edad y el género del propietario pueden influir en el crecimiento de la empresa, no obstante, los propietarios de mayor edad lo limitan. En Ciudad Ixtepec, las personas mayores de 30 años generalmente son dueños de los negocios, mientras que las personas dentro del rango de 20 a 29 años, son administradores. Es notable la presencia de mujeres dueñas o

propietarias involucradas en los negocios del sector comercial, lo cual es acorde con los datos del INEGI (2019b).

En relación a la antigüedad, el 35.6 por ciento son empresas de 3 a 5 años porcentaje similar de las que tienen más de 10 años, el resto son empresas entre 6 a 10 años de actividad. Oaxaca es el estado con mayor esperanza de vida al nacer y durante la pandemia fue el lugar donde menos negocios murieron, siendo el segundo estado con menor muerte en el país (INEGI, 2019c, 2021).

Entre las decisiones más destacadas que implementaron los gerentes de las MYPES de Ixtepec durante la pandemia fueron las siguientes: solicitud de créditos o financiamiento de emergencia, reducción del personal y de sus remuneraciones y/o prestaciones, entrega de pedidos a domicilio, lanzar nuevos productos al mercado, realizar ventas a través de plataformas digitales o internet y ser más creativo o innovador. Cabe señalar que, más de la mitad de las empresas encuestadas tomaron por lo menos una decisión por motivo de la pandemia.

De acuerdo a la literatura, la MYPE por lo general es administrada por el dueño de la empresa, sin embargo, a medida que va creciendo va delegando la gestión al encargado o agente, el cual sino se incentiva puede actuar en beneficio propio en lugar de maximizar el valor de la empresa como lo argumenta Fama y Jensen (1983) y Ross (1973). Por otra parte, es importante considerar que, al delegar la administración del negocio al agente, éste tenga los conocimientos necesarios en las tareas asignadas (Chiatchoua, 2021), por lo contrario, provocará una disminución en la productividad de la empresa (Milgron y Roberts, 1988).

El análisis de las variables examinadas desde la perspectiva de la teoría de agencia, permitió conocer que solo la antigüedad, edad, sexo y las decisiones permitieron marcar la diferencia en las decisiones entre el propietario y el administrador de la MYPE comercial de Ixtepec, Oaxaca, en el

periodo de la pandemia del Covid-19. Sin embargo, es importante destacar que las estrategias implementadas pudieron variar en función de las características y circunstancias específicas de cada empresa, así como de las capacidades y recursos disponibles para hacer frente a la situación.

Conclusión

Con relación a la antigüedad, el 35.6% corresponden a establecimientos de 3 a 5 años de actividad, el 28.7% de 6 a 10 años y el 35.6% más de 10 años. De acuerdo a la cantidad de empleados, el 48.4% tienen 2 empleados, el 32.7% a un solo encargado y estos comúnmente son los mismos dueños quienes atienden sus propios negocios. Los establecimientos que tienen 1 a 2 empleados por lo general son abarrotes, papelerías, tiendas de ropa, comercios de calzados, entre otros, y los establecimientos que tienen más de 3 empleados, son verdulerías, carnicerías, cervecerías, ferreterías, entre otros.

Respecto a los dirigentes, el 77% son dueños y el 23% son administradores/encargados con mínimo 3 años en sus puestos. El 38% tienen 50 años o más, el 24 por ciento tienen 40 a 49 años, al igual para los que tienen 30 a 39 años; y el 14% tienen 20 a 29 años. Por lo general, las personas mayores de 30 años son dueños de los negocios, mientras que las personas de 20 a 29 son administradores.

En cuanto al sexo, el 64 por ciento son mujeres, lo cual indica que están más involucradas en los negocios del sector comercial. El 44 por ciento tienen un nivel máximo de estudio de educación básica (primaria y secundaria); el 38 por ciento tiene educación media superior; y sólo el 16 por ciento tiene educación superior.

Durante la pandemia, los ingresos por ventas en 2021 con respecto a 2019, el 60% del total de los encuestados mencionaron que sus ventas disminuyeron más del 20% con respecto a las ventas del año 2019 (antes de la pandemia); el 13% señaló una disminución en las ventas de entre 10 y 20%; el 7%

mencionó que las ventas disminuyeron, pero no menor a 10%; de esta manera se puede decir que, el 80% de las MYPES del sector comercial en Ciudad Ixtepec tuvieron una disminución en sus ingresos por ventas. Los comercios que se vieron más afectados, fueron las papelerías, tiendas de ropas, calzados, pinturas, bisuterías, entre otros, al considerarse negocios no esenciales o de primera necesidad y por lo tanto las personas evitaron consumir ese tipo de productos y centrar sus compras en productos indispensables. En relación a las verdulerías, carnicerías y abarrotes, el 14 por ciento mencionó que sus ventas permanecieron iguales.

Por otra parte, los costos de los productos en 2021 con respecto a 2019, el 47% mencionó que aumentó más del 20% durante la pandemia; el 28% que aumentó entre 10 y 20 %; el 11% aumentaron menos del 10%; es decir que, durante la pandemia el 86% consideró que los costos de los productos aumentaron. Los comercios como abarrotes, verdulerías, carnicerías, tienda de refacciones, entre otros fueron los más afectados, esto se debe a que los proveedores tenían problemas de desabasto de productos, debido a que la producción disminuyó porque muchas fábricas dejaron de trabajar, por lo que hubo problemas en la cadena de comercialización.

Los rendimientos en 2021 con respecto a 2019, el 54% indica que sus ingresos disminuyeron más del 20% durante la pandemia; el 12% sus rendimientos disminuyeron entre 10 y 20%; el 9% disminuyeron menos del 10%; es decir, el 75% mencionaron que sus rendimientos disminuyeron durante la pandemia. Las ventas disminuyeron drásticamente porque solo compraban productos necesarios o indispensables y los costos de los productos aumentaron, por lo que, algunos propietarios sacrificaban su margen de utilidad y por ende obtenían menos ingresos.

Durante la pandemia, 77.7% del total de encuestados hicieron algún cambio en su modelo de negocio para sobrevivir y evitar que su negocio desapareciera, por ejemplo, la entrega de productos a domicilio (22.7%), lanzamiento de nuevos productos (17.3%), ventas por internet (12%) e incorporando mayor creatividad (11.3%).

Los establecimientos que hicieron pocos cambios fueron los abarrotes, las carnicerías y las verdulerías, mientras los establecimientos que realizaron más cambios, como la venta por internet y entrega a domicilio, fueron las tiendas de ropa, bisutería, regalos, calzados.

Las decisiones que se tomaron por motivo de la pandemia sobresale que, el 20.1% solicitó un crédito o financiamiento de emergencia, para cubrir con sus obligaciones y evitar que el negocio desapareciera. El 11.5%, redujo el monto total de las remuneraciones del personal, es decir, para evitar despedir al personal los propietarios optaron por reducir sus prestaciones durante un periodo determinado a cambio de reducir el horario de su trabajo. El 10.4%, optó por despedir a su personal por tener ventas bajas y no poder sostener las remuneraciones de los empleados. Otros optaron por cerrar temporalmente sus establecimientos, reducir sus gastos o evitar gastos innecesarios. Sobresale que, el 39.4% no tomó ninguna decisión durante la pandemia, prefiriendo mantener el negocio como mejor consideraban que les funcionaba.

Los problemas que enfrentaron al momento de acceder a un financiamiento, el 34.8% mencionó que las tasas de interés elevadas fueron el principal problema, mientras que, el 17% indicó que existe un riesgo alto para cumplir con los pagos de la deuda, otros mencionaron que no cuentan con la garantía que les piden o no tienen un buen historial crediticio y los proveedores están menos dispuestos a otorgar crédito a los micronegocios. Al respecto, sobresale que el 23.9% nunca han tenido la necesidad de

solicitar un financiamiento, pero otros no acceden porque al momento de tener una deuda disminuye sus ingresos y es un compromiso que no están dispuestos a sobrellevar.

Futuras investigaciones orientadas a demostrar la resiliencia de género como una variable determinante en la supervivencia de la micro y pequeñas empresas comerciales de Ciudad Ixtepec, Oaxaca durante el periodo de pandemia por Covid-19, así como en este programa para el desarrollo del Istmo de Tehuantepec.

Referencias bibliográficas

- Arce, I. (2021). Impacto del COVID-19 en las PYMES de Tejupilco. [Tesis, Universidad Autónoma del Estado de México]. <https://acortar.link/8tZVTa>
- Banco Mundial (2022). Crecimiento del PIB (% anual) – México. <https://acortar.link/b6xfeB>
- BANXICO. Banco de México. (2021). Reporte de Estabilidad Financiera, diciembre 2021. <https://acortar.link/1yQV8m>
- Bolaños, E. (2012). Muestra y muestreo. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. <https://repositorio.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/14620/muestraMuestreo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cárcaba, A. (2002). Los Usuarios de la Información Contable en la Administración Local: Un Enfoque de Agencia. *Revista de Contabilidad - Spanish Accounting Review*, 5(10), 19-46.
- CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2020). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf
- CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021a). Elementos para la innovación de las políticas dirigidas a las MIPYMES y para la defensa de la competencia a la luz de los desafíos impuestos por la pandemia y la recuperación económica. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46735/1/S2100112_es.pdf

- CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2021b). Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46743/S2100104_es.pdf
- Chiatchoua, C. (2021). Construcción de un modelo de competencias gerenciales para la competitividad de las MYPES. *Paradigma Económico, Revista de economía regional y sectorial*, 13(1), pp. 35-63. <https://www.redalyc.org/journal/4315/431566320002/html/>
- Chiatchoua, C. Y Lozano, C. (2021). El impacto del COVID-19 en las micro y pequeñas empresas de la Ciudad de México. *Boletín Científico Sapiens Research*. 11(2), pp. 3-11. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8249089>
- Cowling, M., Brown, R., Y Rocha, A. (2020). Did you save some cash for a rainy COVID-19 day? The crisis and SMEs. *International Small Business Journal*, 38(7), pp. 593–604. <https://doi.org/10.1177/0266242620945102>
- Data México. (2022). Ciudad Ixtepec. URL: <https://datamexico.org/es/profile/geo/ciudad-ixtepec>
- DENUE. Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. (2019). Sistemas de Consulta. URL: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- Diario Oficial de la Federación (2023). Programa Institucional del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec 2023-2024. <https://acortar.link/WPWERZ>
- Durán, M. (2020). El impacto de la crisis sanitaria generada por COVID-19 en las finanzas de las Pequeñas y medianas empresa (Pymes) de Hermosillo, Sonora. *Revista de Investigación Académica sin Frontera*, 34(13), pp. 1-21. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi34.357>
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, 14(1), pp. 57-74. <https://doi.org/10.2307/258191>
- Fama, E. F., Y Jensen, M. C. (1983). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*, 26(2), pp. 301-325. <http://www.jstor.org/stable/725104>
- Ganga, F. A., Ramos, M. E., Leal, A. G., Y Valdivieso, P. E. (2015). Teoría de agencia (TA): supuestos teóricos aplicables a la gestión universitaria. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 25(57), pp. 11-25. <https://doi.org/10.15446/innovar.v25n57.50324>

- Ganga, F., Quiroz, J. Y Maluk, S.A. (2015). ¿Qué hay de nuevo en la teoría de agencia (TA)? Algunos trabajos teóricos y empíricos aplicados a las organizaciones. *Prisma Social*, (15), pp. 685-707. <https://acortar.link/w99Ltl>
- Gaspar, A., Rodríguez, M., Sánchez, C., Cruz, D. Y Torres, E. (2021). *Análisis del impacto financiero por COVID-19 en las Pymes de Cd. Victoria, Tamaulipas, En J. Neri, R. Medina, M. Medina, y P. González, Efectos sociales, económicos y de la salud ocasionados por la pandemia del COVID19*. México: Ed. Plaza y Valdés.
- Gomero, N. (2015). Concentración de las Mypes y su impacto en el crecimiento económico. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 23(43), pp. 29-39. <https://doi.org/10.15381/quipu.v23i43.11597>
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. Y Black, W. C. (1999). *Análisis multivariante*, Madrid: Ed. Prentice Hall.
- Heredia, A., Aguilar, P. Y Sainz, N. (2020). Situación de las Pymes de Hermosillo, Sonora ante la crisis presentada COVID-19. *Revista de Investigación Académica sin Frontera*. (32), pp. 1-22. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi32.311>
- Holmström, B. (1979). Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, 10(1), pp. 74-91. <https://doi.org/10.2307/3003320> <http://hdl.handle.net/10201/92165>
- INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019a). *Censos económicos 2019; micros, pequeñas, medianas y gran empresa*. <https://n9.cl/v3xce>
- INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019b). *Características de los establecimientos de propietarios y propietarias*. URL: <https://acortar.link/7rfV4I>
- INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019c). *Esperanza de vida*. URL: <https://www.inegi.org.mx/temas/dn/>
- INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). *Encuesta Sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas, (ECOVID-IE)*. <https://acortar.link/7rfV4I>
- INEGI. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2021). *Estudio sobre la demografía de los negocios: EDN 2021*. <https://n9.cl/jlygs>
- Jensen, M. (1994). Self-Interest, Altruism, Incentives, and Agency Theory. *Journal of Applied Corporate Finance*, 7 (2), pp. 40-45. <https://acortar.link/6GMqZB>

- Jensen, M. C., y Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), pp. 305-360. <https://acortar.link/vWxWzt>
- Milgrom, P. y Roberts, J. (1992). *Economics, Organization, and Management*, New York: Ed. Prentice Hall.
- Milgrom, P., y Roberts, J. (1988). An Economic Approach to Influence Activities in Organizations. *American Journal of Sociology*, 94, pp. 154–179. <http://www.jstor.org/stable/2780245>
- Murat, A. (). Más Oaxaca en el mundo. Las bases del corredor interoceánico. México: Planeta Naciones Unidas (2022). Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 27 de junio. <https://acortar.link/4J4feA>
- Ortiz, J., Picazzo, E. y Alvarado, E. (2020). Diferencias entre hombres y mujeres en los determinantes de las intenciones de continuidad de los micronegocios en México. *Acta Universitaria*, 30, e2655. <https://acortar.link/7vBTE6>
- Raelin, J. D. y Bondy, K. (2013). Putting the Good Back in Good Corporate Governance: The Presence and Problems of Double-Layered Agency Theory. *Corporate Governance: An International Review*, 21(5), pp. 420-435. <https://doi.org/10.1111/corg.12038>
- Robles, M. y Hurtado, B. (2022). MIPYMES sonorenses ante el COVID-19: una aproximación al impacto económico por género. *Estudios sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 32(59), e221183. <https://acortar.link/pSc2ma>
- Ross, S. A. (1973). The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *American Economic Review*, 63(2), pp.134-139. <http://www.jstor.org/stable/1817064>
- Santiago, V., Martínez, D., Alcaraz, M. y Córdova, A. (2021). Efecto del COVID-19 en las MiPymes de la región serrana del estado de Sonora. *Revista Mexicana de Agronegocios*. (49), pp. 19-33. <https://acortar.link/zcOLxa>
- SCIAN. Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. (2018a). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte SCIAN (2018)*. <https://n9.cl/r3m8>
- SCIAN. Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. (2018b). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México 2018, SCIAN México 2018- Clasificación Industrial Internacional Uniforme Rev. 4, CIU Rev.* <https://n9.cl/57ouu>
- SEGOB. Secretaría de Gobernación (2022). *Programa Sectorial de Economía 2020-2024*. <https://acortar.link/oR2Jvi>

- Solís C., Figueroa G., Lara, V. y Hernández M. (2022). Característica sistemática de las PYMES resilientes de Nuevo León para lograr su permanencia durante la crisis sanitaria (COVID-19). *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação*, (E48), pp. 450-466. <https://n9.cl/a61gb>
- Téllez, C. (2021). *Reabre 86% de las empresas que cerraron durante la pandemia*. *El financiero*. <https://n9.cl/9jic4>
- Uc, L.J., Duarte, L. G., y Bojórquez, A. L. (2017). *El financiamiento de las microempresas en México*. En Maldonado, G., Ojeda, J.F., Uc, L.J., Valdez, L.E. y Medina, M., *La microempresa en México: un diagnóstico de su situación actual*. Saltillo Coahuila: Ed. Universidad Autónoma de Coahuila.
- Usategui, J.M. (1999). Información asimétrica y mecanismos de mercado. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, 45, pp. 116–141. <https://n9.cl/ta0bt>
- Valencia, E., y Chiatchoua, C. (2021). Supervivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas frente al COVID-19. *Revista Latinoamericana de Investigación Social*, 4(1), pp. 1-17. <https://n9.cl/dpila>
- Yan, L. (2021). Reflexiones acerca del impacto de la crisis del coronavirus sobre las MIPYMES mexicanas. *Revista Orientando*, 21, pp. 1-22. <https://n9.cl/p6z5i>



[Neliti - Indonesia's Research Repository](#)

