

Capítulo IV

El comportamiento de las MiPyME familiares ante el COVID-19: un estudio empírico en Quintana Roo

José Luis Esparza Aguilar

José Luis Zapata Sánchez

Argentina Soto Maciel

Introducción

La empresa familiar ha sido el principal motor de las economías en diversos países, porque contribuye en gran medida al producto interno bruto y a la generación de empleo (Anderson y Reeb, 2003; Astrachan y Shanker, 2003; IFERA, 2003; Lagos, Betancourt y Gómez, 2018; KPMG, 2016). La importancia de estas empresas se puede observar con cifras similares en diferentes contextos geográficos; por ejemplo, de acuerdo con información de la *Family Business Network* en su informe *Family Business International Monitor*, en Europa las empresas familiares representan, del total de empresas, el 91%; en Finlandia, el 85%; en España, 83%; en Francia, 79%; en Alemania y Suecia, 73%; en Italia, 65%; en Reino Unido y Holanda, 61% (FBN, 2008). En Estados Unidos, las empresas familiares representan el 60% (Astrachan y Shanker, 2003). En Latinoamérica representan, de acuerdo con Tàpies (2011), en Argentina el 65%; en Brasil el 90%; en Chile el 75%; y, en Colombia el 46% (Lagos, Betancourt y Gómez, 2018).

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME), constituyen el principal motor de la economía. De acuerdo con el Censo Económico de 2019 (INEGI, 2019), representan el 99.08 % del total de las empresas, de las cuales se estima que el 83 % son empresas familiares; y el 97 % son MiPyME. De ellas, el 57 % son microempresas contando con menos de 10 empleados; el 29 % son pequeñas empresas, tienen entre 11 y 50 empleados; mientras que el 11 % son empresas medianas, y cuentan entre 51 y 250 empleados (San Martín y Duran, 2017). A la empresa familiar se le reconocen características organizacionales diferenciadas, en comparación con las empresas no familiares, en las que trabajos de investigación muestran una mayor capacidad de adaptarse a las contingencias (Chrisman et al., 2011).

Es importante mencionar que, a raíz de la presencia del COVID-19, éste se ha manifestado de manera negativa sobre los principales indicadores económicos globales. En México, el impacto negativo podría ser de mayores consecuencias, debido a la dependencia económica que se tiene en las exportaciones manufactureras, en el petróleo y el sector turístico (Harrup,

2020). Los datos del INEGI (2020) sobre los resultados del Producto Interno Bruto (PIB) indican que, en el primer trimestre del presente año, respecto al anterior, se señala una disminución de 1.2 % en términos reales, con cifras ajustadas por estacionalidad.

Algunos analistas opinan que el Producto Interno Bruto (PIB) de México, registrará la caída más pronunciada (6.6 %) en 2020, como consecuencia directa de la pandemia del COVID-19; se proyecta también un escenario optimista, con una recuperación en forma de V (Morales, 2020). Al haber contracción de la actividad económica, varios negocios han visto incrementada la demanda, y han movilizadado trabajadores para suplirla (Bender y Dalton, 2020). Esta crisis económica que se está viviendo por la pandemia, es fundamental para el diseño de políticas públicas que fomenten la recuperación en México, como lo han hecho en otros países.

Por lo relevante y actual del estudio y, para efectos del presente trabajo, se ha planteado la siguiente pregunta de investigación como eje principal: ¿cuál ha sido el comportamiento de las MiPyME familiares y no familiares en el estado de Quintana Roo ante la presencia del COVID-19?

Con base en lo anterior, se establece el objetivo del presente trabajo de investigación, que consiste en analizar el comportamiento de una muestra de empresas familiares y no familiares del estado de Quintana Roo, México, ante la presencia del COVID-19 respecto a sus ventas, el porcentaje de disminución en ventas, el impacto económico en pérdidas y otros impactos relevantes, así como con respecto a las medidas implementadas para cuidar a su personal, además de las medidas futuras a implementar ante esta contingencia.

Este capítulo se ha organizado como sigue: en el primer apartado se aborda el marco teórico sobre el comportamiento de las MiPyME en México ante contingencias sanitarias; en seguida se menciona la metodología utilizada; posteriormente se analizan y muestran los principales resultados; y, finalmente, se mencionan las conclusiones del trabajo, así como las referencias bibliográficas.

Marco teórico

El impacto económico del COVID-19

La enfermedad originada por el coronavirus SARS-CoV-2 apareció en 2019 en China. En diciembre del mismo año, la Organización Mundial de la Salud lo denominó oficialmente como COVID-19, y poco tiempo después lo consideró pandemia, por la rapidez de propagación y nivel de mortandad medio. En poco tiempo se convirtió en una crisis sincrónica. El impacto

económico mundial de esta crisis podrá dimensionarse hasta lograr su control. Sin embargo, las consecuencias son compartidas por todos los continentes, regiones y países, aunque son disimiles dependiendo de su nivel de desarrollo. Entre las consecuencias más destacadas, se encuentra la fuerte tendencia a la desglobalización y la fragmentación de la economía global, lo que conlleva a la aceleración del proteccionismo y el nacionalismo. Ello reducirá el comercio internacional, pero se intensificará el de proximidad, y restringirá la libre circulación de bienes, capitales, tecnología y personas. Además, en países emergentes como México, se espera una reducción de la inversión extranjera y de las remesas. Los precios de los insumos permanecerán bajos. Mientras que la población enfrenta pérdida o cambio laboral, reducción del ingreso y ahorro precario; se estima que su regreso al consumo será pausado. Todo lo anterior, pronostica una recuperación económica episódica, lenta y prolongada⁴ (CEPAL, 2020).

Por otra parte, el estudio de Barrero *et al.* (2020) proyectó que durante la crisis del COVID-19 se habría perdido un 42 % de los empleos hasta mediados de mayo del 2020, lo que se traduciría en despidos permanentes. Estos datos arrojan una perspectiva de lo relevante que representa la actual crisis económica para las personas, las empresas y el país.

En Quintana Roo, la economía se sustenta en los servicios turísticos, sin embargo, el paro de actividades “no esenciales” durante abril y mayo ha impactado negativamente en la actividad económica. Las pérdidas en su Producto Interno Bruto (PIB) alcanzaron un valor de 34 462 millones de pesos, equivalentes a 9.7 % del PIB obtenido en el año 2019. Tan sólo en los servicios de alojamiento y preparación de alimentos, están en riesgo de desaparecer 43,852 puestos de trabajo, formales e informales, y otro tanto (47 000) en el resto de las actividades económicas (Dávila y Valdés, 2020).

Las MiPyME en México y en el estado de Quintana Roo

En México, de acuerdo con los resultados obtenidos de los Censos Económicos de 2019 (INEGI, 2019a), existen 6 269 309 establecimientos; las micro representan el 95 % del total de unidades del país, las pequeñas el 4 %, y las medianas el 0.8 %. En conjunto aportan el 68.4 % al empleo, y el 52.2 % al producto interno bruto (PIB), ver tabla 1.

4

Según información del Banco Interamericano de Desarrollo, <https://www.iadb.org>

Tabla 1. Las MiPyME en México.

Tamaño de empresa	% establecimientos	% generación de empleo	% ingresos
Micro	95.0	37.8	14.2
Pequeña	4.0	14.7	16.1
Mediana	0.8	15.9	21.9
Total	99.8	68.4	52.2

Fuente: Censos Económicos 2019 (INEGI, 2019a).

En Quintana Roo, las MiPyME representan porcentajes similares, las micro representan 90.6 %, con 29.1% del personal ocupado total. Las pequeñas, 7.3 %, y las medianas, con 1.6 %, registran 16.8 y 18.3 % de personal ocupado, respectivamente (INEGI, 2019b), (ver tabla 2).

Tabla 2. Las MiPyME en Quintana Roo.

Tamaño de empresa	% establecimientos	% generación de empleo	% ingresos
Micro	90.6	29.1	22.9
Pequeña	7.3	16.8	23.5
Mediana	1.6	18.3	27.6
Total	99.5	64.2	74

Fuente: Censos Económicos 2019 (INEGI, 2019b).

La teoría de la contingencia

La teoría de la contingencia suscribe que las organizaciones funcionan como sistemas abiertos, y se limita a las interrelaciones entre organizaciones con el medio ambiente externo, aunque explica las estructuras o los tamaños de las organizaciones en un entorno de incertidumbre. Esta teoría supone que las operaciones de cualquier organización afectan el nivel de resiliencia ante crisis externas. Dentro de un entorno de crisis, la empresa como sistema, debe responder a las fluctuaciones externas para mantener sus actividades funcionando (Comfort et al., 2001). Una estructura de organización muy rígida puede conducir a funciones poco adaptativas a esas crisis. Por lo tanto, un enfoque de resiliencia permite a las empresas adoptar posibles circunstancias de riesgo (Bhamra, Dani y Burnard, 2011). La estructura óptima puede variar según ciertos elementos, como el contexto situacional, el tamaño o la propiedad de las tareas organizacionales (Donaldson, 1999).

Ante contingencias sanitarias, las empresas deben prepararse tanto interna como externamente para poder enfrentar las situaciones antes, durante y después de dichas contingencias. Para las empresas familiares la teoría de la contingencia es importante, porque estudia las relaciones entre

sus subsistemas: propiedad, familia y empresa y, también, las relaciones entre las organizaciones y su medio ambiente.

Las empresas familiares y su comportamiento ante contingencias

La empresa familiar aún no cuenta con consenso entre sus estudiosos, sin embargo, se concibe como aquella en donde la propiedad y el control los ejerce la familia, y la mayoría de los puestos de dirección/gestión, los ocupan familiares, además de contar con la intención de continuidad generacional (Sharma, Chrisman y Chua, 1997; Westhead y Cowling, 1997; Cromie, Dunn, Sproull y Chalmers, 2001; Chua, Chrisman y Sharma, 2003; Chua, Chrisman y Chang, 2004).

La revisión de la literatura de las empresas familiares se relaciona por el gran debate existente en conocer si las empresas familiares superan en diversos aspectos de gestión a las no familiares (Anderson y Reeb, 2003; Villalonga y Amit, 2006), y contribuye al enriquecimiento del estado del arte sobre la resiliencia empresarial. La resiliencia se refiere al conjunto de recursos individuales y familiares para proteger a una empresa familiar de una interrupción caracterizada por afectaciones transitorias, cuya ocurrencia es difícil de predecir y cuyos efectos repercuten en la organización (Altintas y Royer, 2009). Algunos estudios han encontrado que las empresas familiares están mejor organizadas para soportar crisis económicas obteniendo un mejor desempeño (Bauweraerts, 2013), así como para sortear períodos de incertidumbre política (Amore y Minichilli, 2018) y desastres naturales (Salvato et al., 2020), debido a una combinación del horizonte a largo plazo, el capital humano, y el capital financiero y social con el que cuentan.

Parece haber fuertes razones para creer que al menos algunas empresas familiares son más resistentes, y la evidencia continúa mostrando que existen diferentes comportamientos y características entre las empresas familiares y no familiares, y esa variación considerable persiste entre las empresas familiares en todos los sistemas económicos (Steier, 2009). Estas características presentan grandes desafíos y oportunidades especiales para estudiar a este tipo de empresas, porque ayudan a comprender la diversidad y la resistencia de esta forma de organización. Por ejemplo, las empresas familiares a menudo están limitadas tanto por la calidad como por la cantidad de su capital humano (Verbeke y Kano, 2010).

También, las empresas familiares son adversas a la pérdida con respecto a su riqueza socioemocional (Gómez-Mejía et al., 2007), lo que puede considerarse un factor clave de la importancia del logro de objetivos no económicos centrados en la familia. Esta aversión a la pérdida puede, en

algunos casos, conducir a una aversión al riesgo (Gómez-Mejía et al., 2010) y, en otros, promover la toma de riesgos extremos, que reducen la capacidad de supervivencia de la empresa (Gómez-Mejía et al., 2007).

Las empresas familiares establecen estrategias para gestionar recursos necesarios que probablemente serán utilizados en tiempos de incertidumbre. Para responder a las contingencias o crisis de manera efectiva, realizan adaptaciones específicas a situaciones inesperadas (Stallings, 1998); dichas circunstancias se originan en la propia capacidad de adaptación de la empresa familiar, es decir, la capacidad de la familia para ajustar recursos y procesos interpersonales en respuesta a las contingencias (Danes, 2006; Siaskas et al., 2014). Por ejemplo, el trabajo de Hayne, Danes y Stafford (2001) destaca que las empresas familiares ubicadas en zonas geográficas que ofrecen mayor ayuda por desastre, no tienen más probabilidad de sobrevivir; sin embargo, sí es probable que realicen cambios positivos en sus ingresos, a diferencia de otras ubicadas en zonas de menor ayuda, por la misma razón. Además, son las empresas familiares, localizadas en zonas geográficas económicamente vulnerables, las que mezclan recursos familiares y empresariales, así como son aquellas que transfieren más ingresos comerciales al hogar, y tienen mayores probabilidades de sobrevivir.

Esta adaptabilidad supone que la empresa familiar puede absorber los problemas y enfrentar una crisis, por lo que requiere de recursos y el deseo de continuidad entre los que dirigen la empresa (Mzid, Khachlouf y Soparnot, 2019). Aunado a lo anterior, diversos estudios previos han demostrado que, si se cuenta con la capacidad de adaptación familiar después de un desastre natural, esto facilita respuestas esenciales y constructivas para mantener la empresa familiar a largo plazo (Landau, 2007; Stafford et al., 2010).

Dentro de esas capacidades de adaptación que tiene la empresa familiar, se pueden mencionar el capital humano, que se enfoca en las habilidades, la experiencia, las actitudes y los valores de los integrantes de la familia (Danes, Lee, Stafford y Heck, 2008). El capital humano se considera un componente esencial del capital familiar, ya que tiene una relación positiva en el éxito a través de la experiencia, la ética, la educación, el tiempo y la energía dedicados por cada familiar que trabaja en la empresa.

Sirmon y Hitt (2003) sostienen que el capital humano en las empresas familiares contribuye en gran medida a las relaciones cálidas, amistosas y fuertes, y es implícito y específico a la empresa (conocimiento tácito). En consecuencia, la empresa familiar coloca el capital humano en su centro y pretende mantener sus valores priorizando la transmisión de la empresa a las generaciones futuras de la familia.

Respecto al capital social, el trabajo de Bauweraerts (2013), realizado en Bélgica, pone en evidencia que el involucramiento de la familia aumenta el potencial de resiliencia en las empresas familiares, superando a sus pares no familiares en periodos de crisis. En la misma perspectiva, Mzid, Khachlouf y Soparnot (2019) encontraron, en su estudio realizado con empresas familiares de Túnez, que el capital social familiar es el más importante recurso que ayuda a las empresas familiares a superar las crisis. Este estudio encuentra que las personas que dirigen las empresas familiares mantienen y mejoran las relaciones sociales sólidas con sus socios durante una crisis, para garantizar el compromiso y una mayor resistencia. También destaca el papel crucial del capital financiero y el capital humano en la capacidad de responder efectivamente a una contingencia.

Las empresas familiares están mejor preparadas para hacer frente a una contingencia cuando mantienen un fuerte capital humano, social y financiero.

Metodología

Se ha realizado un análisis exploratorio y descriptivo de corte transversal con una muestra de 76 MiPyME (60 familiares y 16 no familiares) en el estado de Quintana Roo. Se puede observar en la tabla 3 la distribución de la muestra obtenida. Se ha considerado como empresa familiar cuando la mayoría de la propiedad es de la familia, existen miembros de esa familia como parte de la dirección o gestión de la empresa y se presume que habrá continuidad generacional (Esparza, García y Duréndez, 2010).

El tamaño de las MiPyME se encuentra establecido en los criterios de estratificación de empresas (DOF, 2019). El diseño general de la muestra tiene como base los principios del muestreo aleatorio simple en poblaciones finitas. En cada uno de los estratos, la selección fue hecha a través de un proceso aleatorio, con la intención de recabar información al momento de esta contingencia (Esparza, García y Duréndez, 2010).

Tabla 3. Distribución de la muestra utilizada en Quintana Roo.

Estado	Empresa familiar	Empresa no familiar	Total
Micro	54	13	67
Pequeña	6	12	8
Mediana		1	1
Total	60	16	76

Fuente: elaboración propia.

La metodología para la recolección de datos ha sido la encuesta (Hernández, Fernández y Baptista, 2010). El instrumento de medición seleccionado fue un cuestionario *online* aplicado mediante *Google Forms*, estructurado en dos bloques de preguntas, dirigido directamente a los gerentes y/o propietarios de las empresas que se contactaron. Finalmente, se obtuvieron 76 encuestas válidas. El trabajo de campo se realizó entre los meses de marzo-abril de 2020.

Para el análisis de los datos, se han generado estadísticos descriptivos, prueba de Chi-cuadrado y Anova de un factor, mediante la utilización de programas como MS-Excel y SPSS.

Resultados

Para analizar los resultados del presente capítulo, se muestran en primera instancia los descriptivos generales de las empresas estudiadas. Se pueden observar, en la tabla 4, las principales características de las empresas. Se aprecia que la mayoría de las empresas son Micro, de propiedad familiar, los hombres son los que predominan fungiendo como gerente/propietario, en un margen pequeño respecto las mujeres, y la antigüedad promedio funcionando de las empresas es de 9.4 años.

Tabla 4. Características generales de las empresas.

Tamaño de la empresa	Frecuencias	%	Tipo de propiedad	Frecuencias	%
Micro	67	88	Empresa familiar	60	79
Pequeña	8	11	Empresa no familiar	16	21
Mediana	1	1	N	76	100
N	76	100			
Sexo propietario	Frecuencias	%	Antigüedad de la empresa	Estadísticos	
Hombre	39	51	Media	9.47	
Mujer	37	49	Mediana	6	
N	76	100	Desv. Estándar	9.061	

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 5 se muestra el comportamiento en las ventas que han tenido las MiPyME familiares, desde que han disminuido, hasta si se han incrementado. Se puede observar que, en las familiares, las ventas han

disminuido en menor porcentaje que las no familiares. Sin embargo, se observa que las no familiares han incrementado sus ventas en un mayor porcentaje. Lamentablemente, no se puede generalizar a todas la MiPyME familiares del estado de Quintana Roo, en virtud de que los resultados no fueron significativos.

Tabla 5. Comportamiento de las ventas/ingresos.

Descripción	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Han disminuido	93.3%	93.8%	NS
Se han mantenido	3.3%	6.3%	
Han incrementado	3.3%	93.8%	
Total	100.0%	100.0%	
Test Chi-cuadrado Pearson; (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) Estadísticamente no significativo.			

Fuente: elaboración propia.

El comportamiento en la disminución (%) de las ventas por parte de las MiPyME familiares se describe en la tabla 6, en donde se aprecia que, en los dos tipos de propiedad, la mayoría de las empresas han tenido una disminución de sus ventas en más de un 75 %, pero en las familiares en general ha sido menor esta disminución. Los resultados no arrojaron datos significativos.

Tabla 6. Disminución de las ventas/ingresos.

Descripción	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Hasta un 10%	6.7%	6.3%	NS
Hasta un 30%	5.0%	6.3%	
Hasta un 50%	11.7%	18.8%	
Hasta un 75%	23.3%	12.5%	
Más de un 75%	53.3%	56.3%	
Total	100.0%	100.0%	
Test Chi-cuadrado Pearson; (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) Estadísticamente no significativo.			

Fuente: elaboración propia.

Otros impactos que las MiPyME familiares consideraron relevantes ante la contingencia sanitaria se presentan en la siguiente tabla 7. Como se puede observar, el aumento de incapacidades laborales, la afectación

en el flujo de caja, y la reducción de operaciones, son factores importantes que las MiPyME familiares han considerado que les impacta dentro de esta contingencia, en comparación con las no familiares. Como se observa, a las MiPyME familiares les afecta menos el flujo de caja, lo que convierte a las no familiares en fuertes candidatas a tener problemas financieros por carecer del flujo de efectivo para sufragar sus principales gastos dentro de la contingencia. Los resultados que arrojó la prueba Chi-cuadrado Pearson, no fueron significativos.

Tabla 7. Otros impactos relevantes ante la contingencia.

Descripción	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Aumento de incapacidades laborales	21.7%	6.3%	NS
Afectación del flujo de caja	38.3%	75.0%	
Reducción de operaciones	23.3%		
Aumento de costos	8.3%	6.3%	
Ningún otro impacto	5.0%	6.3%	
Otra	3.3%	6.3%	
Total	100.0%	100.0%	
Test Chi-cuadrado Pearson; (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) Estadísticamente no significativo.			

Fuente: elaboración propia.

A continuación, se presentan los impactos económicos de las pérdidas ante el COVID-19, que las MiPyME familiares lograron estimar. Se puede observar, en la tabla 8, que la estimación menos fuerte se presenta en las familiares, mientras que en las no familiares el impacto es mayor en las pérdidas. Estas estimaciones corresponden a un periodo desde el inicio de la emergencia en México hasta mediados de abril 2020. La prueba Anova de un factor, arrojó datos significativos a un nivel de confianza pleno.

Tabla 8. Impacto económico en pérdidas estimadas.

Empresa	N	Media	Desv.	Desv. error	Sig.
Empresa familiar	60	98983.33	162652.95	20998.41	***
Empresa no familiar	16	450343.81	1003918.01	250979.50	
Test Anova; (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) Estadísticamente no significativo.					

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 9 se presentan las medidas que la MiPyME familiar ha implementado durante la contingencia para proteger a sus trabajadores y demás personal (capital humano). Como se muestra, las medidas a las que más recurrieron las empresas familiares se han centrado primeramente en la flexibilización de horarios, el reducir operaciones e implementar teletrabajo. Estas medidas demuestran el fuerte compromiso de las MiPyME familiares para cuidar de su personal. Los resultados obtenidos no fueron significativos.

Tabla 9. Medidas implementadas para proteger al personal.

Descripción	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Implementar el teletrabajo	18.3%	18.8%	NS
Flexibilización de horarios	30.0%	6.3%	
Reducir operaciones	30.0%	31.3%	
Intensificar las medidas sanitarias	6.7%	18.8%	
Enviar a casa a personal en riesgo o con síntomas	1.7%		
Ninguna	3.3%		
Otra	10.0%	25.0%	
Total	100.0%	100.0%	

Test Chi-cuadrado Pearson; (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) Estadísticamente no significativo.

Fuente: elaboración propia.

Continuando con las medidas a implementar por parte de las MiPyME familiares, en caso de continuar la contingencia tres o cuatro semanas más, en la tabla 10 se presentan dichas medidas y, como se observa, las medidas más relevantes son reducir operaciones o suspenderlas, el cierre del establecimiento y el cierre definitivo. Estas situaciones son de vital importancia si se considera que estas empresas, para poder seguir pagando a sus trabajadores y generando ventas, deben seguir operando bajo circunstancias normales, y no como las que se presentan en esta contingencia.

Tabla 10. Medidas a implementar de continuar la contingencia más tiempo.

Descripción	Empresa familiar	Empresa no familiar	Sig.
Reducir operaciones	25.0%	18.8%	NS
Suspender operaciones	15.0%	6.3%	
Cierre de establecimiento	21.7%	31.3%	
Cierre definitivo	25.0%	18.8%	
Otra	5.0%	12.5%	
Total	100.0%	100.0%	
Test Chi-cuadrado Pearson; (*): $p < 0.1$; (**): $p < 0.05$; (***): $p < 0.01$; (NS) Estadísticamente no significativo.			

Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

En este capítulo se cumplió con el objetivo de analizar el comportamiento de las MiPyME familiares y no familiares en el estado de Quintana Roo ante la presencia del COVID-19. El trabajo es relevante, debido a que estas empresas son el principal motor de la economía por su alta contribución al PIB y la generación de empleos, por lo tanto, es de suma importancia profundizar en estos temas de actualidad regional, nacional e internacional.

Las empresas familiares son especialmente vulnerables, y tienen dificultades para sobrevivir generacionalmente, incluso en tiempos catalogados como normales. Alrededor del 30 % de estas empresas sobreviven a la primera generación, el 13 % posterior a la segunda, y apenas el 3 % más allá de la tercera (Ward, 1987). Por esta razón, es altamente probable que la contingencia sanitaria actual empeore la situación, especialmente en el caso de las pequeñas empresas familiares de la región, que dependen principalmente de la actividad turística.

Los principales resultados muestran que el comportamiento entre las MiPyME familiares y no familiares es diferente en contingencias sanitarias. En cuanto al comportamiento de las ventas/ingresos desde que inició la pandemia, las empresas familiares reportaron un menor porcentaje cuando la disminución en ventas es del 75 %; el impacto económico en pérdidas se estimó menor en las familiares, y una mayor estimación en las no familiares; dentro de otros impactos relevantes, la afectación en el flujo de caja fue de menor impacto en las familiares que en su contraparte; las medidas implementadas por las MiPyME familiares, para cuidar a su personal ante la contingencia, fue la flexibilización de horarios, el reducir operaciones e implementar teletrabajo. Respecto a las medidas futuras a implementar

ante esta contingencia, está el reducir operaciones, suspender operaciones, el cierre del establecimiento y el cierre definitivo.

Como se ha podido observar, el COVID-19 ha provocado que el gobierno federal reasigne grandes cantidades de recursos al sector empresarial, lo que podría denominarse una gran transformación de la economía de mercado del siglo XXI. Esta transformación tiene el propósito de apoyar a aquellas MiPyME que hayan sufrido una disminución en sus ventas, permitiéndoles continuar pagando salarios a sus trabajadores, lo que redundaría en un alivio empresarial contingente. Todo esto puede traer consecuencias o problemas diversos, ya que muchos de estos negocios, en el mediano o largo plazo, podrían ser resilientes o cerrarán. Sin embargo, otros tendrán que reinventar su modelo de negocio utilizando las ventajas de los sistemas de ventas por internet (Barrero, Bloom, y Davis, 2020).

Dentro de las limitaciones que tiene todo trabajo empírico, se puede mencionar la muestra obtenida, la distancia social que solo permitió utilizar encuestas *online*, la carencia de bases de datos empresariales y pocos estudios previos en el tema. En este sentido, se proponen como futuros trabajos de investigación: aumentar la muestra de MiPyME familiar en diversos municipios del estado de Quintana Roo y México, así como utilizar otras variables de tipo cualitativo y cuantitativo para comparar con otros estados y otros países emergentes, para, de este modo, conocer el comportamiento antes y después de la contingencia.

Finalmente, este trabajo puede contribuir para que las instancias gubernamentales relacionadas con las MiPyME puedan redefinir nuevas políticas públicas sobre resiliencia empresarial ante contingencias sanitarias. Asimismo, para que se promueva el establecimiento de planes de contingencia empresarial y se ofrezcan verdaderos estímulos fiscales para enfrentar estas emergencias que tanto han impactado a la MiPyME familiar.

Referencias

- Altintas, G. y Royer, I. (2009). Renforcement de la résilience par un apprentissage post crise: une étude longitudinale sur deux périodes de turbulence. *M@n@gement*, 12:266–293.
- Amore M.D. y Minichilli A. (2018). Local political uncertainty, family control and investment behavior. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 53, 1781–1804.
- Anderson R. y Reeb D. (2003). Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500. *Journal of Finance*, 58, 1301-1328.

- Anderson, R. y Reeb, D. (2003). Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500, *The Journal of Finance*, 58(3), 1301-1328. <http://doi.org/10.1111/1540-6261.00567>
- Astrachan, J. H. y Shanker, M. C. (2003). Family businesses' contribution to the US economy: A closer look. *Family Business Review*, 16(3), 211-219. <http://doi.org/10.4337/9781847204394.00011>
- Astrachan, J. H. y Shanker, M. C. (2003). Family businesses' contribution to the US economy: A closer look. *Family Business Review*, 16(3), 211-219. <http://doi.org/10.4337/9781847204394.00011>
- Bauweraerts, J. (2013). How do private family firms face the crisis? Empirical evidence from Belgium. *International Business Research*, 6(8), 91. <https://doi.org/10.5539/ibr.v6n8p91>
- Barrero, Bloom, y Davis (2020) "COVID-19 Is Also a Reallocation Shock". Becker Friedman Institute.1-58.
- Bender, R. y Matthew D. (2020). "Coronavirus Pandemic Compels Historic Labor Shift: Outbreak Reshapes Job Market as Some Sectors Shut Down, Other See Demand Surge," *Wall Street Journal*, 29 de marzo 2020
- Bhamra, R., Dani, S., Burnard, K. (2011). Resilience: the concept, a literature review and future directions. *Int. J. Prod. Res.* 49(18), 5375–5393.
- CEPAL (2020). América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19: efectos económicos y sociales.
- Chrisman, J. J., Chua, J. H., y Steier, L. P. (2011). Resilience of family firms: An introduction. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(6), 1107-1119. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00493.x>
- Chua, J. H., Chrisman, J. J. y Chang, E. (2004). Are family firms born or made? An exploratory investigation. *Family Business Review*, 17(1), 37-55. <http://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2004.00002.x>
- Chua, J. H., Chrisman, J. J. y Sharma, P. (2003). Succession and nonsuccession concerns of family firms and agency relationship with nonfamily managers. *Family Business Review*, 16(2), 89-107. <http://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2003.00089.x>
- Comfort, L.K., Sungu, Y., Johnson, D. y Dunn, M. (2001). Complex systems in crisis: anticipation and resilience in dynamic environments. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 9 (3), 144–158.
- Cromie, S., Dunn, B., Sproull, A. y Chalmers, D. (2001). Small firms with a family focus in the Scottish Highlands and Islands. *The Irish Journal of Management*, 22(2), 45-66.
- Danes, S.M. (2006). Tensions within family business-owning couples over time. *Stress Trauma Cris*, 9 (3–4), 227–246.

- Danes, S.M., Lee, J., Stafford, K., y Heck, R.K.Z. (2008). The effects of ethnicity, families and culture on entrepreneurial experience: an extension of sustainable family business theory. *J Dev Entrep*, 13 (3), 229–268.
- Dávila, A., y Valdés, M. (2020). Covid-19 en el Golfo-Sureste: impactos económicos. *El economista*. 21 de junio de 2020.
- DOF (2019). Diario Oficial de la Federación, México. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_130819.pdf.
- Donaldson, L. (1999), *The normal science of structural contingency theory. Studying Organizations: Theory and Method*. Sage, Thousand Oaks.
- Esparza, J. L., de Lema, D. G. P., & Duréndez, G. A. (2010). Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano. *Actualidad Contable FACES*, 13(20), 29-48.
- Family Business Network, FBN (2008). Family business international monitor. Lausana: FBN International. Recuperado de <http://www.fbnasia.org/web/wp-content/uploads/2011/pdf/Monitor2008.pdf>
- Gómez-Mejía, L.R., Haynes, K.T., Núñez-Nickel, M., y Monyano-Fuentes, H. (2007). Socioemotional wealth and business risk in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly*, 52, 106–137.
- Gómez-Mejía, L.R., Makri, M., y Larraza-Kintana, M. (2010). Diversification decisions in family-controlled firms. *Journal of Management Studies*, 47, 223–252.
- Harrup, Anthony, 2020. “Mexico’s Economy Shrinks as Coronavirus Takes Toll,” *Wall Street Journal*, 30 de abril de 2020.
- Haynes, G. W., Danes, S. M. y Stafford, K. (2011). Influence of federal disaster assistance on family business survival and success. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 19(2), 86-98. <http://doi.org/10.1111/j.1468-5973.2011.00637.x>
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. Quinta Edición McGraw Hill. Ultra, México, 158-209.
- IFERA (2003). Family businesses dominate, *Family Business Review*, 16(4), 235-240. <http://doi.org/10.1177/08944865030160040201>
- INEGI (2020). Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Producto Interno Bruto de México.
- INEGI (2019a). Censos Económicos de 2019, Resultados oportunos. México.
- INEGI (2019b). Censos Económicos de 2019. Minimonografía Quintana Roo. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2019/doc/minimonografia/mqroo_ro_ce2019.pdf

- KPMG (2016). Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer. KPMG de México.
- Lagos Cortés, D., Betancourt Ramírez, J. y Gómez Betancourt, G. (2018). Relación entre gobierno corporativo, control familiar y desempeño en empresas colombianas. *Innovar*, 28(69), 85-98. <http://doi.org/10.15446/innovar.v28n69.71698>
- Landau, J. (2007). Enhancing resilience: families and communities as agents for change. *Fam Process*, 46 (3), 351–365.
- Morales, R. (2020). “México tendrá la peor caída del PIB por el Covid-19: OMC,” *El Economista*, 16 de abril de 2020.
- Mzid, I., Khachlouf, N., y Soparnot, R. (2019). How does family capital influence the resilience of family firms? *Journal of International Entrepreneurship*, 17(2), 249-277.
- Salvato C., Sargiacomo M., Amore M.D. y Minichilli A. (2020). Adversity as opportunity: The benefit of family business ownership after a natural disaster. *Working paper*.
- San Martín, J. M. y Durán, J. A. (2017). Radiografía de la empresa familiar en México. UDLAP. Recuperado de: <http://www.udlap.mx/empresasfamiliares/assets/files/radiografíaEmpresaFamMex.pdf>.
- Sharma, P., Chrisman, J. y Chua, J. (1997), Strategic management of the family business: past research and future challenges. *Family Business Review*, 10(1), 1-35. <http://doi.org/10.1111/j.1741-6248.1997.00001.x>
- Siakas, K., Naaranoja, M., Vlachakis, S. y Siakas, E. (2014). Family businesses in the new economy: How to survive and develop in times of financial crisis. *Procedia Economics and Finance*, 9(14), 331-341. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(14\)00034-3](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(14)00034-3)
- Stafford, K., Bhargava, V., Danes, SM, Haynes, G. y Brewton, KE. (2010). Factors associated with long-term survival of family businesses: duration analysis. *J Fam Econ Issues*, 31(4), 442–457.
- Steier, L.P. (2009). Familial capitalism in global institutional contexts: Implications for corporate governance and entrepreneurship in East Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, 26, 513–535.
- Tàpies, J. (2011). Empresa familiar: un enfoque multidisciplinar. *Universia Business Review*, 4(32), 12-25.
- Verbeke, A. y Kano, L. (2010). Transaction cost economics (TCE) and the family firm. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34, 1173–1182.
- Villalonga, B. y Amit, R. (2006). How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of Financial Economics*, 80, 385-417.

- Ward, J. (1987). *Manteniendo el negocio familiar saludable*, San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Westhead, P. y Cowling, M. (1997), Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 3(1), 30-52. <https://doi.org/10.1108/13552559710170892>

ISBN: 978-607-9448-92-9

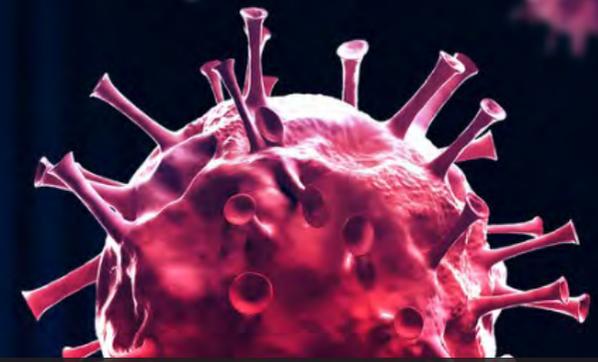


9 786079 448929



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Los efectos de un choque sanitario en la economía de Quintana Roo: COVID-19



Coordinadores:
Luis Fernando Cabrera Castellanos
Felipe Flores Vichi

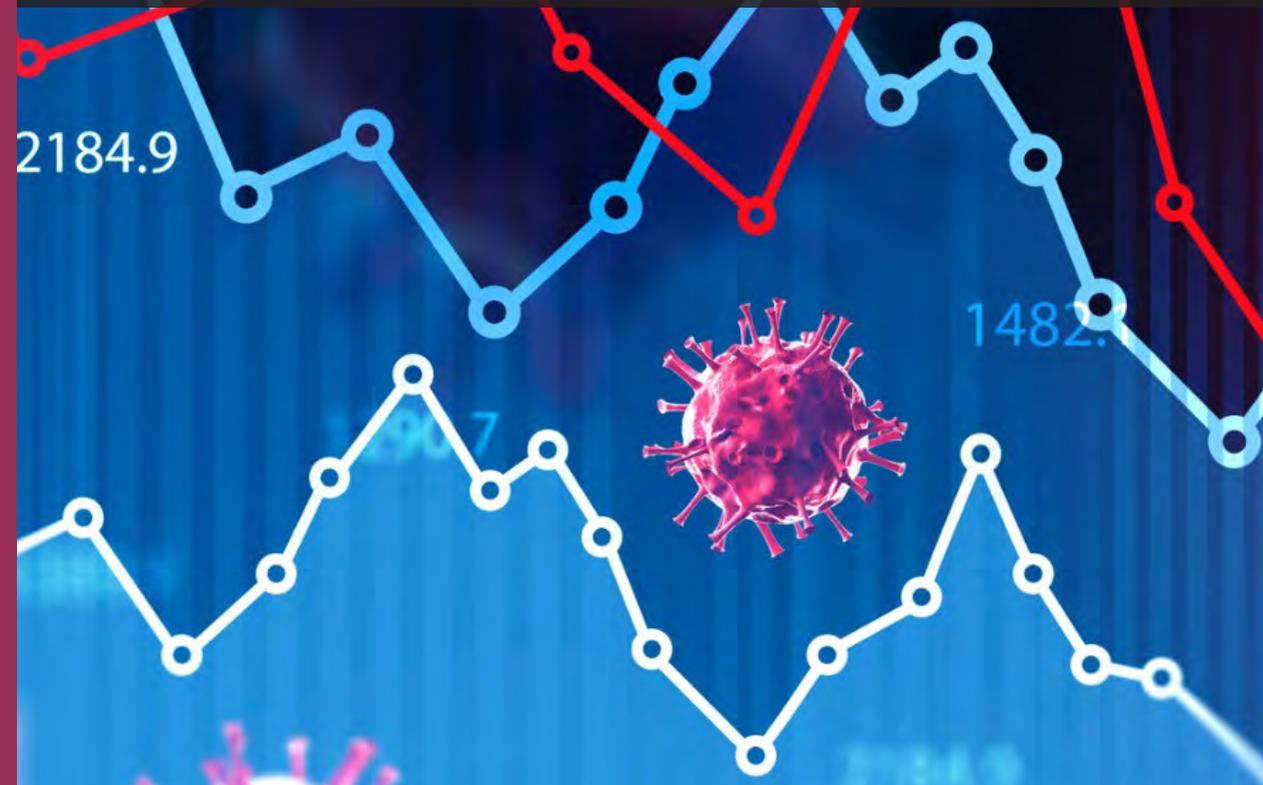
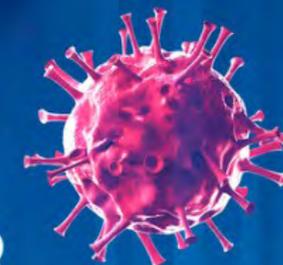
Los efectos de un choque sanitario en la economía de Quintana Roo: COVID-19

2184.9

1482.1

0190.3

1482.1



**Los efectos de un
choque sanitario en la
economía de Quintana
Roo: COVID-19**

Los efectos de un choque sanitario en la economía de Quintana Roo: COVID-19

Coordinadores:
Luis Fernando Cabrera Castellanos
Felipe Flores Vichi

ISBN: 978-607-9448-92-9



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Primera edición: 2020

Los efectos de un choque sanitario en la economía de Quintana Roo: COVID-19

Autores:

Luis Fernando Cabrera Castellanos

Adrian Isaías Tun González

Naiber José Bardales Roura

Andrea Orozco Llamas

José Luis Esparza Aguilar

José Luis Zapata Aguilar

Argentina Soto Maciel

Damaris Gómez Villa

Alejandro Robles Vargas

Crucita Ken Rodríguez

Saúl Rodríguez Méndez

Lilia Nairobi Ay Castillo

Felipe Flores Vichi

Coordinadores:

Dr. Luis Fernando Cabrera Castellanos

Dr. Felipe Flores Vichi

© D.R. de la presente edición

Universidad de Quintana Roo

Bvd. Bahía s/n esq. Ignacio Comonfort

Chetumal, Quintana Roo, México

www.uqroo.mx

ISBN: 978-607-9448-92-9

Editorial: Universidad de Quintana Roo

Encargado de impresión: Héctor César Escudero Castro

Supervisión de Producción: Diana Guadalupe González Oriani

Maquetación: Gerardo Miguel Arzeta Fajardo

Corrección de Estilo: Uises Paniagua Olivares

Los trabajos contenidos en este libro fueron sometidos a detección de plagio y fueron dictaminados por el método de doble ciego por pares académicos.

MÉXICO, QUINTANA ROO

Índice

Capítulo I

- Notas para el análisis de coyuntura ante choques externos: el caso de Quintana Roo 9
Luis Cabrera Castellanos

Capítulo II

- La seguridad alimentaria: eje de reactivación sectorial en la coyuntura del Covid-19 24
Flores-Vichi, F.

Capítulo III

- Impacto del COVID-19 y de la influenza A H1N1 en el empleo en Quintana Roo y las perspectivas en el nivel de empleo para 2020 45
Adrián Isaías Tun González
Naiber José Bardales Roura
Andrea Orozco Llamas

Capítulo IV

- El comportamiento de las MiPyME familiares ante el COVID-19: un estudio empírico en Quintana Roo 82
José Luis Esparza Aguilar
José Luis Zapata Sánchez
Argentina Soto Maciel

Capítulo V

- Perspectivas de la salud en México 99
Dámaris Eunice Gómez Villa
Alejandro Robles Vargas
Naiber Bardales Roura

Capítulo VI

- La tipología productiva y el Shift-share como instrumentos metodológicos para contrarrestar crisis económicas al interior del estado de Quintana Roo, 2008 a 2018 132
Crucita Aurora Ken
Saúl Mariel Rodríguez Méndez
Lilia Nairobi Ay Castillo

Presentación

En abril de 2020 se constituyó un grupo de investigación en la Universidad de Quintana Roo para analizar el impacto del COVID-19 en este estado. Se conformaron varios equipos de trabajo, y uno de ellos se enfocó específicamente al tema del impacto económico de la pandemia. A lo largo de cuatro meses, este grupo de académicos estuvo trabajando de manera coordinada. Este libro es precisamente el resultado -ciertamente aun parcial- de estas indagaciones.

El libro inicia con un trabajo de Luis Cabrera, en el cual se plantea la necesidad de conformar un sistema de indicadores económicos de coyuntura, que permitan analizar los choques externos en las economías de entidades federativas, y que actualmente no existen. En este trabajo se hace notar que, en el tercer trimestre de 2020, el dato más reciente del Producto Interno Bruto Estatal (PIBE) de las entidades federativas en México, es el de 2018 y, además, no se tiene con menor frecuencia que de una manera anual. Por ello, se elabora un PIBE trimestral hasta el primer trimestre de 2020. En este capítulo también se analizan los choques externos que la economía quintanarroense ha tenido en el pasado reciente (específicamente el huracán Wilma, en el cuarto trimestre de 2005, y la epidemia de Influenza, en el segundo trimestre de 2009); así como se realizan pronósticos simulando el comportamiento de la economía en el resto de 2020.

El segundo capítulo, titulado *“La seguridad alimentaria: eje de reactivación sectorial en la coyuntura del Covid-19”*, de Felipe Flores Vichi, plantea el importante tema de la seguridad alimentaria en este tipo de choques. Se realiza un análisis de la producción alimentaria, destacando que la reactivación económica debe pasar por el fortalecimiento de las actividades *“que permitan abastecer y hacer asequible los productos alimentarios”*. Este apartado parte de la necesidad de asegurar, ante un escenario de incertidumbre frente a una pandemia de dimensiones no vistas en el último siglo, un aspecto esencial, el acceso a lo más básico: la alimentación. Por ello, el autor analiza los sectores prioritarios que deben ser potenciados para poder garantizar la oferta de alimentos en el contexto de una pandemia. En la parte final del capítulo, se presenta un análisis de ingresos (y gastos en alimentos) de la población de Quintana Roo, y se plantean algunas recomendaciones a nivel de gobierno central y de gobiernos subcentrales, que coadyuven a la reactivación, garantizando la seguridad alimentaria.

En el tercer apartado, Adrián Tun, Naiber Bardales y Andrea Orozco, analizan una variable económica clave en situación de crisis: el empleo.

Utilizando datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), del INEGI y de inscritos en el Instituto Mexicano del Seguro Social, realizan, en principio, un análisis del choque enfrentado en 2009 por el fenómeno de la Influenza AH1N1, desagregando los resultados por entidad federativa y, de manera particular, los del estado de Quintana Roo. En una segunda parte, los autores analizan el impacto en el empleo del COVID-19 en el estado de Quintana Roo, con diferentes desagregaciones: por municipio; por actividad económica; por tamaño de la empresa y; por nivel de ingresos de los trabajadores.

La parte final de este capítulo presenta una comparación entre ambos choques: de 2009 y 2020, encontrando que el efecto en destrucción de empleos en 2020 a causa del COVID-19 se puede estimar en más de dos veces el que se dio en 2009 con la influenza. También los autores encuentran que los municipios mayormente afectados por la pérdida de empleos son los de Solidaridad y Benito Juárez y, asimismo, que los trabajadores que más han perdido su empleo son aquellos que ganaban hasta dos salarios mínimos.

El cuarto texto, elaborado por José Luis Esparza, José Luis Zapata y Argentina Soto, denominado “El comportamiento de las MiPyME familiares ante el COVID-19: un estudio empírico en Quintana Roo”, presenta un análisis de este tipo de unidades económicas, realizado a partir de una muestra de 76 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, divididas entre familiares y no familiares, y que fueron encuestadas durante los meses de marzo y abril de 2020, por lo que los resultados corresponden al inicio de la pandemia en Quintana Roo. Los primeros resultados arrojan, como podía esperarse, una caída en las ventas en ambos tipos de empresas y, aunque en las unidades familiares es mayor la caída que en las no familiares, esta diferencia no presenta significancia estadística. Asimismo, se reportan en este trabajo, las medidas de seguridad que ambos tipos de empresa implementaron para enfrentar la contingencia. Finalmente, los autores nos comparten las principales diferencias que se dan, entre ambos tipos de empresa, en la pérdida y las medidas de salud de los empleados.

Los capítulos quinto y sexto, aunque no fueron elaborados con datos de 2020 como los anteriores, se decidió incluirlos por su importancia para el tema de impacto de COVID-19 en el estado de Quintana Roo. En el quinto de ellos, Dámaris Gómez, Alejandro Robles y Naiber Bardales, presentan un texto denominado “Perspectivas de la salud en México”, el cual realiza un análisis del sistema de salud en México y, de manera específica, el impacto del gasto en el sector salud sobre indicadores representativos de un buen

sistema, como son la esperanza de vida y la tasa de mortalidad. Para ello, los autores analizan los datos de gasto en salud, y de diversos indicadores de salud por entidad federativa en México, para terminar, realizando un modelo de datos panel que analiza dichas relaciones. Si bien algunos resultados de este trabajo no demuestran una relación pura entre el gasto público en salud y la esperanza de vida, se contempla en un futuro poder utilizar indicadores de infraestructura y capital humano para poder verificar dicha relación, y hacer comparaciones entre los estados de la república mexicana.

Finalmente, en el sexto y último apartado de este libro, entregado por Crucita Ken, Saúl Rodríguez y Lilia Ay, titulado “La tipología productiva y el Shift-share como instrumentos metodológicos para contrarrestar crisis económicas al interior del estado de Quintana Roo, 2008 a 2018”, se presentan los resultados de la aplicación de dos instrumentos metodológicos que se basan en el uso de coeficientes para determinar la tipología productiva y el *Shift-share* municipal, con el objetivo de indagar cómo las estructuras productivas y el desempeño de sus actividades económicas son impactadas por los choques económicos. Los autores finalizan proponiendo políticas públicas específicas para impulsar el desarrollo local, y de este modo amortiguar los efectos de las crisis sectoriales.

Luis Cabrera Castellanos

Flores Vichi, F.

*Este libro se terminó de imprimir en Abril de 2021, en la Ciudad de México.
Tiraje de 250 ejemplares.*