

Impacto Financiero del COVID-19 en la Industria de la Construcción: Caso de estudio

Financial Impact of COVID-19 on the Construction Industry: Case Study

Por: Irma Amelia Ayala Ríos orcid.org/0000-0002-2303-089X
Tecnológico de Estudios Superiores de Jocotitlán
irma.ayala@tesjo.edu.mx
Saúl González Cruz orcid.org/0000-0001-5221-5722
Tecnológico de Estudios Superiores de Jocotitlán
Iván López Sánchez orcid.org/0000-0002-7014-8137
Tecnológico de Estudios Superiores de Jocotitlán

Dirección electrónica del autor de correspondencia:
irma.ayala@tesjo.edu.mx

Fecha de recepción: 12/octubre/2022
Fecha de aceptación: 11/mayo/2023

Cómo citar: Ayala, I., González, S., & López, I. (octubre, 2023). Impacto Financiero del COVID-19 en la Industria de la Construcción: Caso de estudio. Universo de la Tecnológica, 2(44), 14-20

Resumen

El presente análisis refiere el impacto contable y financiero de la COVID-19, en el sector privado tomando como caso de estudio a una empresa constructora, en relación con sus procesos de operación, sustentando que el sector de la construcción es un referente económico a nivel nacional. Con el apoyo de una encuesta electrónica como instrumento de recopilación, se analizaron los rubros que permitieron medir el grado de impacto de la COVID-19 en la permanencia de la organización sujeta de estudio. Los resultados del estudio demostraron que los rubros de ingresos, egresos y obligaciones, presentan áreas de oportunidad y de mejora que, desarrollándolas, le permitieron permanecer en su actividad económica.

Palabras clave: Educación, COVID 19, Efectos.

Abstract

This analysis refers to the accounting and financial impact of COVID-19 in the private sector. Taking "Qmex Construcciones S.A.de C.V" as a case study in relation to the operational processes, sustaining that the construction sector is an economic benchmark at the national level. The support of an electronic survey as a collection instrument, the items that allowed measuring the degree of impact of COVID-19 on the permanence of the organization under study were analyzed. The results of the study showed that the items of income, expenses and obligations present areas of opportunity and improvement. Developing them allowed him to remain in his economic activity.

Keywords: Analysis, impact, sector, COVID-19.

Introducción

El sector privado ha tenido que enfrentar impactos negativos en estos últimos años derivados de la pandemia por COVID-19, situación por la cual los empresarios y la sociedad en general, continúan implementando estrategias para afrontar tales desafíos. El propósito del presente artículo es analizar las principales afectaciones económicas en este sector, identificando un alto grado de afectación en sus finanzas, que redujo sus ingresos. Por lo que muchas de ellas no dieron cumplimiento en tiempo y forma a sus compromisos financieros viéndose en la necesidad u obligación de suspender actividades, situación que los ha llevado a pensar que podrán recuperarse en un periodo superior a 24 meses.

El sector de la construcción ha contribuido en gran medida al desarrollo de la infraestructura de México, propiciando su tránsito a la modernidad. Es un instrumento que fomenta el nacimiento y evolución de ciudades, el sistema carretero y de comunicación, así como de vivienda de la población en diversos niveles económicos.

Por otro lado, las crisis generadas por la pandemia vivida a finales del 2019, durante todo el periodo de 2020, 2021 y 2022, han propiciado cambios drásticos de tipo económico y financiero; situación que ha venido a desestabilizar a todos los sectores incluyendo al de la construcción. Por lo anterior, en este artículo se analizará el impacto que ha tenido el sector de la construcción en el periodo enero-agosto 2022, vinculándolo con las circunstancias del país y las estrategias de las que han hecho uso estas empresas para subsistir.

Marco Teórico

El inesperado surgimiento de la COVID-19, ha generado un ambiente de incertidumbre en los agentes económicos, reflejado en la pérdida de ingresos y una reducción de los salarios, frenando el consumo de las personas, así como del impacto específico en los modelos operativos de los negocios (Rangone & Busolli, 2021; González, 2020). De tal manera que, para garantizar una reactivación de actividades es necesario definir estándares y procedimientos que minimicen los riesgos de contagio de forma progresiva (CEPAL & OPS, 2020). En ese sentido, Vargas (2020) afirma que, en el caso de las organizaciones, se da ese mismo efecto, pero en grado incrementado, ya que parte de un elevado nivel de desocupación de la capacidad instalada.

Por su parte, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, 2020), menciona que los países implementaron medidas que promueven el aislamiento social y otras acciones de contención, causando un importante descenso en la circulación de las personas y, por ende, en las actividades económicas y comerciales. Especialmente, aumentaron las barreras de los principales mercados internacionales como medidas de seguridad, lo que llevó a una disminución de la inversión y del consumo en las actividades de compra-venta de productos, bienes y servicios que traspasan las fronteras de los países (Quevedo et al., 2020).

Sin embargo, las naciones son conscientes que ésta afectación puede ocasionar el peligro de que determinados activos estratégicos cruciales para la seguridad, sean objetos de compras de procedencia injustificada por parte de inversores extranjeros que se pueden aprovechar en la situación pandémica (Esplugues, 2020). Como consecuencia de la alteración en la actividad económica causada por la presencia del COVID-19, la Organización Mundial del Comercio (OMC) señala que se prevé una reducción del comercio internacional entre el 13 y el 32% y el Fondo Monetario Internacional (FMI) pronostica una contracción de la economía mundial del -3% y en Latinoamérica del -5.2% (OMC, 2020; FMI, 2020).

Una de las principales consecuencias de la pandemia por COVID-19 es el desempleo y las afectaciones en la actividad productiva derivados del distanciamiento social, puesto que este produce una desaceleración en la producción económica (CEPAL, 2020). Por otra parte, en América Latina, se concibió que las dos economías más grandes, Brasil y México, sufrirían contracciones del 9.1% y 10.5 % respectivamente en el año 2020 (FMI, 2021).

De acuerdo con la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, (STPS, 2020), dentro del periodo comprendido del 13 de marzo al 6 de abril de 2020, se perdieron 346,878 empleos formales en México y de estos, el 66% fueron en empresas grandes de más de 250 colaboradores. En México, el control de números de contagios está relacionado con el cierre de negocios y a su vez, con la pérdida de empleos, es decir, entre mayor sea el control de propagación del virus, mayores serán los efectos negativos que se ocasionaran sobre la economía (Ceballos et al., 2020).

En concreto, el Banco de México (BM, 2020) en el primer informe trimestral del año 2020, indica que la economía mexicana enfrentará una mezcla de diversos choques simultáneos, con una magnitud elevada a causa de la crisis sanitaria. En este sentido, uno de los principales miedos de los empresarios mexicanos de este tipo de organizaciones, es no poder tomar decisiones de adaptación oportuna para poder sobrevivir con lo que era el negocio principal de la compañía (Ramírez y Campos, 2020). Por lo tanto, las secuelas de la pandemia por la COVID-19, paralizaron la actividad económica, afectando a las organizaciones privadas en México.

Desafortunadamente, dichas medidas tienen graves consecuencias de corto, mediano y largo plazo sobre la actividad económica y pueden contribuir por un lado a mitigar el impacto negativo y por el otro, a provocar las desigualdades preexistentes (De Rosa et al., 2020). Sin embargo, para las organizaciones privadas puede llegar a ser todavía más complicado implementar estrategias corporativas, debido a que suelen contar con ingresos bajos y, sin lugar a duda, estas organizaciones se sitúan entre las fracciones empresariales más afectadas por la COVID-19 (Graneros, 2020).

A través de esto, los empresarios han implementado ajustes para enfrentar las causas debido a la pandemia, una muestra de esto es la reestructuración de costos, utilización de subsidios y recursos del Estado, y la apertura o reinversión en canales de distribución de domicilio (Calderón y Rodríguez, 2020). Además, las alianzas pueden ser una estrategia para mitigar los impactos que han surgido, puesto que permiten optimizar las capacidades de marketing y ventas, reduciendo los gastos de mercadeo, ventas y distribución (Aguilar et al., 2013).

Algunas de las organizaciones consideraron cambiar de giro, con el fin de alcanzar con agilidad cambios flexibles ante la pandemia (De la Vega, 2020). Esto ocasionó que el estado de emergencia y el aislamiento obligatorio afectara la demanda de productos claramente (Mendoza, 2020). De esta manera, el emprendimiento favorece la creación de nuevos puestos de trabajo, la introducción de nuevos productos en el mercado y genera competencia, lo que permite obtener nuevas oportunidades laborales, teniendo la mayor posibilidad de ingresos (Martínez y Bañón, 2020).

Debido a la presencia de la pandemia, se empezaron a exponer cambios drásticos en la vida cotidiana que impactaron en la producción y la rutina laboral de empleados, afectando el desarrollo eficiente del trabajo (Zúñiga y Pedrero, 2020). Esto ocasiona afectaciones no solamente para la salud pública, sino que ocasiona un choque económico entre la oferta o productores y la demanda o consumidores (Clavellina y Domínguez, 2020). Es así como la pandemia ralentizó la economía mundial, a causa de las medidas de contención y la globalización (Magaña y Aguilar, 2020).

Las perspectivas para septiembre-diciembre 2021 siguieron siendo dispares, según la última encuesta del Panel de Expertos de la Organización Mundial del Trabajo (OMT, 2020), en la que el 53% de ellos creyó que el periodo sería peor de lo esperado y solo el 31% de estos previó mejores resultados hacia finales del año.

Este menoscabo económico provocado a raíz de las limitaciones diseñadas para la propagación del COVID-19 han tenido efectos generalizados en todo el mundo sobre los presupuestos de las organizaciones privadas, de los gobiernos y de los hogares (Reed et al., 2020). Aunado a ello, la capacidad de adaptación de las organizaciones pudo mitigar el menoscabo provocado por la crisis económica. Sin embargo, la subsistencia de estas organizaciones en México cae en manos, primordialmente de la intervención del Estado, a través de políticas fiscales y monetarias (Giles, 2020).

Antecedentes

El Banco de México (2019-2022) enuncia los siguientes acontecimientos en dicha industria presentados por año.

En 2019, esta actividad tuvo una contribución en 7.6% al PIB (Producto Interno Bruto) total del país. De acuerdo con el Informe Situación Inmobiliaria México de BBVA Bancomer al primer semestre de 2019 el sector se desaceleró y dio como resultado un crecimiento de solo 0.6%. Se presentó contracción de la inversión pública y privada que ha registrado una caída de 0.02% y 11% respectivamente. El Indicador Mensual de la Actividad Industrial (IMAI), publica que el país aumento en 1.1 % y la construcción creció 3.1%. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) publica que el sector de la construcción retrocedió 6.2%.

En 2020, la industria de la construcción reportó un valor de producción de 170,083 millones de pesos a nivel nacional, esto significa una reducción del 3.6%, con relación al periodo de 2018. La inflación influida por el decremento de la paridad del peso versus el dólar en un 6.36% en precios de mano de obra, materiales y equipo de construcción. La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) advirtió una caída del 19% en este sector. La llegada de la pandemia a México motivó que un gran número de firmas constructoras, consideradas como actividad no esencial se vieron en la necesidad de suspender operaciones. En mayo un 60% de las empresas retomaron actividades, con un 50 o un 70 % del personal, no siendo suficiente para evitar una crisis. Se observan las tasas más bajas desde 1995, el PIB del mismo sector llegó a caer en un 40%. Se perdieron 63,245 mil empleos lo que equivale a una pérdida de 11,556 de horas trabajadas.

En 2021, se previó que el valor de mercado de la industria de la construcción superara los 120,000 millones de dólares estadounidenses. El Centro de Estudios Económicos del Sector de la Construcción (CEESCO) se fijó como objetivo analizar la evolución y comportamiento de dicha actividad en las empresas constructoras a nivel nacional, derivado de la caída del 25% en este sector. La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), afirma que las empresas han aplazado inversiones por temas de confianza. Bimsa Reports (empresa del grupo Odela Roquette) reporta que para el 31 de marzo de 2021 se tienen identificados 5 mil 110 proyectos de construcción con una inversión de un billón de pesos.

En los primeros cinco meses de 2022, la producción de las empresas acumuló una facturación de 214 mil 52 MDP. El Centro de Estudios Económicos del Sector de la Construcción (CEESCO), sostiene que el sector tuvo

un repunte del 5.8% en comparación al mismo periodo del 2021. Sin embargo, precisó que ello se debe a que el sector viene de un retroceso de 8.3%.

Problemática

La crisis sanitaria provocada por el nuevo coronavirus SARS-CoV-2 fue detectada por primera vez a finales del año 2019, en consecuencia, a la interdependencia que existe entre las economías, los contagios se transmitieron de una manera rápida en tan solo unos meses (Tinaco & Castellanos, 2020). El efecto económico en las organizaciones privadas contiene un alto costo social, ya que estas empresas simbolizaron el 47.10 % del empleo total en 2016. Dicho porcentaje ascendió a 61.19%, incluyendo organizaciones medianas (CEPAL, 2020). Esto ha realzado la importancia que tienen estas organizaciones a nivel económico, debido a que estas representan más del 95% de las empresas en América Latina, demostrando que son fuente de crecimiento económico y generan gran cantidad de puestos de trabajo formales (Peña et al., 2020).

Las economías más afectadas han sido la de los países en desarrollo, debido a la falta de capacidad tecnológica para implementar el trabajo a distancia, los mercados financieros poco adelantados, gobierno con poca capacidad para implementar políticas fiscales moderadas, sistemas de salud débiles y la gran cantidad de personas empleadas y empresas pequeñas (Hevia & Neumeyer, 2020).

Los principales problemas que tienen las organizaciones privadas a causa de la COVID-19, es la poca economía que se ha generado debido a que, el distanciamiento social y el cierre temporal de las organizaciones, fueron estrategias aplicadas en los países latinos siendo que estos territorios cuentan con mercado laboral precario, donde el 60% del capital humano laboralmente activo esta auto empleado (Levi & Valdés, 2020). Otro de los problemas es que la deriva económica y social de la crisis afectó directamente a la reputación corporativa en función de cómo se actuó en cuestiones de comunicación interna pasando a ser también una cuestión de responsabilidad social empresarial (Xifra, 2020).

Así es como las organizaciones privadas, han disminuido sus recursos, ya que la mayoría de estas han condensado sus actividades con menores ingresos, tienen poco acceso a créditos y tienen mejor aprovechamiento de los recursos tecnológicos, tales como el comercio electrónico (Giles, 2020). Por tal motivo, no todas han implementado estrategias de reconversión volcándose principalmente en la tecnología, puesto que los avances tecnológicos y el crecimiento tan vertiginoso de Internet, han cambiado la forma en la que consumimos productos, y a su vez, poder interactuar y relacionarse fuera de un espacio físico tan necesario en tiempos de pandemia (Berardi, 2019).

Metodología

El enfoque de esta investigación es cuantitativo, por el manejo de sus variables, bivariado y correlacional. El diseño es transversal debido a que el levantamiento de los datos se realizó en tres periodos. Para la recolección de datos, con los directivos de la empresa estudiada, se diseñó un cuestionario estructurado conformado por tres bloques: ingresos, egresos y producción. Se diseñó un formulario usando la plataforma Google Forms, con un total de 15 ítems medidos en una escala tipo Likert de frecuencia, con tres puntos, siendo estos: “aumentaron”, “se mantuvieron” o “disminuyeron”.

El diseño metodológico es de caso, teniendo como objeto de estudio a la empresa Qmex Construcciones S.A. de C.V., durante el periodo Enero-Agosto 2022. Los resultados obtenidos se procesaron utilizando el programa estadístico SPSS.

Resultados

El trabajo de campo realizado tuvo por objeto obtener la información para realizar el análisis contable y financiero para identificar el impacto económico a través de la aplicación de la encuesta mencionada en el texto anterior, así como entrevistas para recolectar experiencias y opiniones del personal administrativo con el propósito de mejorar la toma de decisiones de la organización. Debido a la particularidad y complejidad de las variables motivo de estudio se aplicaron encuestas al personal administrativo de la empresa para así tener un mayor conocimiento de los movimientos monetarios; quienes aportaron con sus opiniones y comentarios sobre el tema de estudio. Los resultados obtenidos han sido agrupados en función de los objetivos; de tal manera que se presentan de acuerdo con el caso de estudio analizado.

La crisis generada por el brote del COVID-19 ha alterado el estilo de vida de miles de personas alrededor del mundo y ha afectado la economía mundial. En México, el sector público y privado ha sido altamente impactado por esta situación en distintos niveles, ya que muchas de ellas se han visto obligadas a modificar sus procesos productivos para adaptarse a las condiciones actuales, la cual fue una de las principales preocupaciones ante la actual crisis. De acuerdo a las respuestas de la empresa, se identificaron dos principales temas de interés el conservar el nivel de ingresos y la liquidez del negocio.

El impacto para el rubro de ingresos, egresos y obligaciones tuvo una fluctuación drástica y congruente de un periodo a otro, ya que, al disminuir sus ingresos, el rubro de impuestos disminuyó, como se puede observar en la tabla 1.

Impacto en ingresos, egresos e impuestos en la empresa constructora.

Periodo	Ventas (Ingresos)	Gastos (Egresos)	Impuestos (Obligaciones)
2019	(60.93%)	3.91%	(20.95%)
2020	66.68%	83.84%	245%
2021	(13.26%)	62.91%	4%
Junio 2022	(30.94%)	(16.54%)	(45.58%)
H a c i a	Aumentarán	Se mantendrán	Se mantendrán

Septiembre 2022

Nota. Elaboración Propia

Para el caso de estudio, su relación con los clientes es una prioridad para afrontar el decremento en ventas, derivado de la suspensión de actividades, así como de los cambios en las prioridades de los consumidores y las nuevas tendencias con la innovación en el mercado electrónico. Otro aspecto relevante, es el financiero, en el cual las organizaciones se han visto en la necesidad de buscar alternativas comerciales que les permitan en primer lugar mantener un flujo de efectivo y liquidez para enfrentar sus compromisos a corto plazo y junto a ello poder enfrentar gastos no presupuestados.

En el tema de operaciones la organización se vio en la necesidad de renegociar sus pasivos, sobrellevar las limitaciones de proveeduría. De igual forma, responder a la alta demanda de actividades esenciales con una plantilla reducida, la capacidad insuficiente para satisfacer la cadena de suministro, así como retrasos en entrega, fueron actividades que como vemos en la tabla anterior, limitaron su actuación, pero en un corto plazo se puede aspirar a una recuperación de las mismas.

Conclusiones y Discusión

Contribución que se hace con el estudio. Sin duda alguna, la organización privada sujeta de estudio, por su naturaleza, es la que, en primera instancia, recibe con mayor fuerza los impactos de esta pandemia. De acuerdo con Huilcapi et. al. (2020), cuyos principales desafíos se basan en el impacto financiero, relacionado con el descenso en la demanda local. Por ende, de sus ingresos económicos, el complejo acceso a créditos financieros o actividades que no están ajustadas para realizarse de forma remota (Graneros, 2020).

En este trabajo de investigación, se analizó información proporcionada por la organización privada, referente al impacto económico que tuvo por la pandemia causada por el COVID-19. Por una parte, los montos tanto en los rubros de ventas (ingresos) como gastos (egresos) sufrieron o presentaron variaciones considerables que para muchas de las organizaciones implicó minimizar sus procesos de producción para poder mantener tanto a la plantilla operativa como a la administrativa y afrontar el escenario económico que cada vez se veía reflejado tanto en el entorno mundial, nacional, regional y por ende local que no fue la excepción. Por otra parte, otras muchas organizaciones y en específico para el sector privado, lamentablemente tuvieron

que finiquitar operaciones ya que su situación financiera en particular no les permitía hacer frente a sus gastos mínimos indispensables que los obligó finalmente a cerrar.

El impacto que el cierre temporal de los establecimientos tuvo en las ventas fue muy significativo y explica la mayor parte de la caída en las mismas. Esto, provocó una búsqueda de alternativas y estrategias para afianzar las posibilidades de recuperación de la actividad en los próximos meses sustentadas en la acertada toma de decisiones de los directivos y adquisición de nuevas opciones comerciales apoyadas en el comercio electrónico. Frente a este panorama y con estrategias y medidas sólidas es de esperar una recuperación paulatina, constante y sostenida, que permita la estabilización financiera y económica de este tipo de organizaciones.

Referencias

Aguilar, A., Cabral, A., Alvarado, F., Alvarado, T., y Contreras, G. (2013). Alianzas estratégicas y su aplicación a los agronegocios. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 33, 633-648.

ALADI (2020). Tendencias del comercio. Asociación Latinoamericana de integración. Secretaría General. ALADI/SEC. Montevideo. Uruguay.

B. D. M. (2020). Banco de México: Resumen ejecutivo del informe trimestral enero-marzo 2020. <http://ru.economia.unam.mx/137/>

Berardi, F. (2019). El Social Media Management como necesidad comunicacional en tiempos de Covid-19 [Tesis de pregrado]. Universidad Argentina de la Empresa.

Calderón, L., & Rodríguez, M. (2020). Toma de decisiones gerenciales para la reactivación de las pymes del sector gastronómico en la ciudad de Villavicencio ante las medidas de confinamiento producto de la epidemia por COVID-19 [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio Institucional UCC.

Ceballos, A., Delfín, F., & Acosta, M. (2020). Apoyos económicos-fiscales en México por COVID-19 para MIPyMES. *Horizontes de la Contaduría de las Ciencias Sociales*, (12), 40-59.

CEPAL (2020). América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19: efectos económicos y sociales. Informe especial COVID-19, (1).

CEPAL (2021). El Covid y la crisis socioeconómica en América Latina y el Caribe. *Revista CEPAL*, N° 132 (LC/PUB.2021/4-P), Santiago.

Clavellina, J., y Domínguez, M. (2020). Implicaciones económicas de la pandemia por COVID-19 y opciones de política. *Notas estratégicas*, (81).

De la Vega, B. (2020). Liderazgo y gestión del cambio en momento de pandemia. Santiago de Cali.

De Rosa, M., Lanzilotta, B., Perazzo, I., y Vigorito, A. (2020). Las políticas económicas y sociales frente a la expansión de la pandemia de COVID-19: Aportes para el debate. Aportes y análisis en tiempos de coronavirus. [en línea]. Blog del Departamento de Economía, 23 marzo 2020. Disponible en: http://fcea.edu.uy/images/dto_economia/Blog/Aportes_y_an%C3%A1lisis_en_tiempos_de_coronavirus_1.pdf

Esplugues, C. (2020). COVID-19 y libre circulación de inversiones: un (muy) difícil matrimonio (COVID-19 and Free Movement of Investment: A (Very) Difficult Marriage). *Tribuna IDIBE*, 15-5.

FMI (2020). Contracción de la economía mundial: COVID-19. *GECONTEC: Revista Internacional de Gestión del Conocimiento y la Tecnología*. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

FMI (2021). Actualización de las perspectivas de la economía mundial. Disponible en: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>

Giles, C. (2020). Recomendaciones para las MIPyME ¿Qué hacer para sobrevivir a la pandemia del Covid-19?

Graneros, J. (2020). Innovación empresarial de PYMES en tiempo de pandemia. Universidad Peruana Unión.

Hevia, C., & Neumeyer, A. (2020). A perfect Storm: COVID-19 in emerging economics. En S. Djankov y H. Panizza (Eds.), *COVID-19 in Developing Economies*, 25-37.

Huilcapi, N., Troya, K., Y Ocampo, W. (2020). Impacto del COVID-19 en la planeación estratégica de las pymes ecuatorianas. *RECIMUNDO*, 4(3), 76-85.

Levy, E., & Valdés, R. (2020). COVID-19 in Latin America: How is it different that in advanced economies? En S. Djankov y H. Panizza (Eds.), *COVID-19 in developing economies*, 100-111.

Magaña, D., & Aguilar, N. (2021). Propuesta de un modelo de sendero para analizar algunos efectos percibidos a causa de la COVID-19 en la actividad productiva. *Estados Gerenciales*, 37(158), 61-72.

Martínez, C., & Bañón, A. (2020). Emprendimiento en épocas de crisis: Un análisis exploratorio de los efectos de la COVID-19. *Small Business International Review*, 4(2), 53-66.

- Mendoza, L. (2020). Impacto económico por covid-19 en el primer semestre del 2020 a MYPES de lima metropolitana [Tesis de bachiller]. Universidad San Ignacio de Loyola.
- OMC (2020). Desplome del comercio ante la pandemia COVID-19 que está perturbando la economía mundial. https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr855_s.htm.
- Peña, C., Segura, J., Rey, M., Hernández, L., Pereira, C., Murcia, J., y Castro, F. (2020). Modelos empresariales para la gestión organizacional y financiera en las mipymes.
- Quevedo, M., Vásquez, L., Quevedo, J., y Pinzón, L. (2020). COVID-19 y sus efectos en el comercio internacional. *Dominio de las Ciencias*, 6(3), 1006-1015.
- Ramírez, E., y Campos, W. (2020). Microempresas en pandemia: una aproximación desde el discurso del emprendedor. *Economía & Negocios*, 2(2), 22-31.
- Rangone, A., Busolli, L. (2021). Managing charity 4.0 with Blockchain: a case study at the time of Covid-19. *Int Rev Public Nonprofit Mark* 18, 491–521. <https://doi.org/10.1007/s12208-021-00281-8>
- Reed, S., Gonzalez, J., y Johnson, F. (2020). Willingness to accept trade-offs among COVID-19 cases, social-distancing restrictions, and economic impact: a nationwide US study. *Value in health*, 23(11), 1438-1443.
- Secretaría de Trabajo y Previsión Social (2020). Consejos para el empleador en el teletrabajo. <https://www.gob.mx/juntosoporeltrabajo/articulos/consejosparaeempleadorenelteletrabajo>
- Tinaco, M., y Castellanos, B. (2020). ¿Es temporal el efecto del COVID-19 en la frontera norte de México? Evidencia de pruebas de raíces unitarias lineales y no lineales. Universidad de Colima.
- Vargas, L. (2020). Covid-19 y “apertura” de la economía: No nos hagamos ilusiones. *Revista Rupturas*, 111-114.
- Xifra, J. (2020). Comunicación corporativa, relaciones públicas y gestión del riesgo reputacional en tiempos del Covid-19. *El profesional de la información*, 29(2).
- Zúñiga, P., y Pedrero, G. (2020). Afectaciones económicas por la pandemia de COVID-19 y oportunidades de crecimiento en la industria de dispositivos médicos de Jalisco. In *memorias del Congreso Nacional de Ingeniería Biomédica*, 7(1), 478-484.