

REVISTA INCAINGISSN 2448 9131

(Marzo-Abril 2021), pp. 54-59

El emprendimiento informal en redes sociales con perspectiva de género, como nueva actividad económica tras la pandemia COVID-19

Mtra. Tapia Alvarez Maria Deysi, Mtra. Rosa María Mora Morales y Mtra. Samanta de Salazar Calvo

Resumen - El presente documento pretende conocer el impacto del emprendimiento informal en redes sociales con una perspectiva de género, como un elemento de la actividad económica tras la pandemia COVID -19. Se trata de una investigación con un enfoque mixto, con un diseño no experimental y transversal y de alcance descriptivo aplicado en Tehuacán, Puebla. Se pretende mostrar cómo por necesidad económica, de tiempo o por la posibilidad de emprendimiento, existe un grupo de personas que se encuentran dinamizando el comercio electrónico y las prácticas de compra y venta de productos y servicios en el mercado, en su gran mayoría mujeres. Al tiempo que se auto-emplean, aunque en la economía informal contribuya al consumo interno y el movimiento económico.

Índice de Términos – economía, emprendimiento, género, informal.

I. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento como la compra venta, no es algo particularmente nuevo, pero el incremento en este tiempo ha sido de una manera tan informal y ahora a través de internet es bastante novedoso.

La informalidad, gran parte del concepto radica en estar fuera de las normas del país en materia laboral, tributaria y que son de relativa pequeña escala.

En este año 2021, se viralizó el concepto “nenis”, el cual hace alusión a aquellas personas que realizan el proceso de compraventa a través de redes sociales, principalmente en el llamado Marketplace de Facebook utilizando mucho la palabra “nena” al momento de interactuar con la frase famosa de “donde entrega nena”, se pasa al contemporáneo “nenis”,

utilizado por las clases altas, lo cual forma parte ya del nuevo argot mexicano, siendo este fenómeno apegado al emprendimiento informal.

Así que, se plantea la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál es el impacto del emprendimiento informal mediante redes sociales con perspectiva de género tras la pandemia Covid-19?

II. COMERCIO INFORMAL

El empleo informal es “aquel constituido por todos aquellos trabajadores que no operan bajo relaciones contractuales oficiales, sean por cuenta propia o a favor de un patrón ni reciben una cobertura completa por las garantías y leyes mexicanas, así como sueldo inferior o nulo al mínimo establecido y por producto o servicio tienen una participación activa en la economía nacional”. [1]

Es necesario reconocer sus limitaciones, de hecho, la informalidad no es lo mismo que hablar de empleo informal, sector informal, etc., Es un concepto extremadamente amplio al que se le ha dedicado artículos enfocados a definir y comparar definiciones [2]

En el caso particular de México se tiene una extraña combinación de formalidad e informalidad, ya que se pueden tener empresas formales con empleados informales y viceversa, las razones para

entrar o no a la economía informal varían según el giro, tamaño e intenciones de la empresa; pero también tienen que ver mucho con una elección de los individuos que no es del todo voluntaria. [1]

El sector informal representa un porcentaje considerable del empleo total. Esta problemática impactó sobre manera a diversas empresas en el territorio nacional, así como a cientos de millones de empleados. [8]



Fig.1 Composición de la población en México en materia laboral. Datos obtenidos del perfil nacional de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social STPS

En los últimos tres decenios la economía informal y la comprensión de sus dimensiones ha evolucionado considerablemente desde la limitada terminología inicial de “sector informal”. Las teorías que la consideraban un fenómeno temporal que desaparecería con el desarrollo económico han dejado lugar a opiniones más armonizadas en vista de su crecimiento y persistencia en los países en desarrollo, e incluso en países desarrollados. [3]

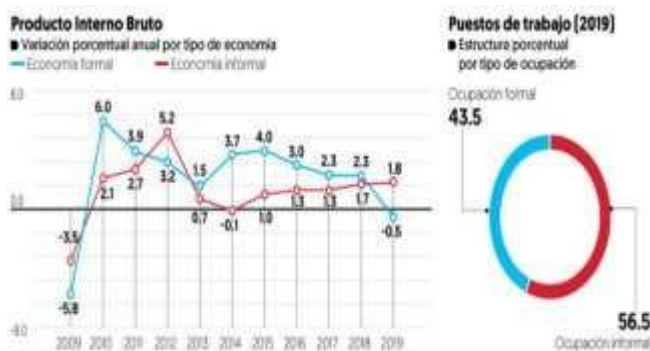


Fig. 2. Gráfica de Variación porcentual anual por tipo de economía formal e informal y Puestos de trabajo 2019. [4]

La economía informal ganó terreno en 2019 y registró su mayor avance en siete años, mientras que la actividad formal reportó su primer retroceso desde 2009 [4]. Estadísticamente hablando, en el país 6 de cada 10 trabajadores son informales y generan el 22.7% del PIB de México. En el país 23 de cada 100 pesos del PIB fueron generados por el sector informal durante el 2017. El comercio minorista es la actividad que más contribuyó a la economía nacional. Es notorio entonces que la gran mayoría pertenece al informata. [5]

El 57% de trabajadores en nuestro país, se encuentra laborando dentro del sector informal. Este sector concentra a

los ocupados que trabajan bajo condiciones vulnerables que no le garantizan sus derechos laborales (vacaciones, aguinaldo o acceso a instituciones de salud) y es en éste mismo donde se produjeron 23 de cada 100 pesos del PIB de México. [5]



Fig.3 Gráfica de minoristas. Dentro de la economía informal, el comercio al por menor aporta casi el 25% de los más de 4.7 billones de pesos de su valor agregado bruto. [5]

III. CAUSAS DEL COMERCIO INFORMAL

El comercio informal, es una actividad a la que se dedican numerosos grupos de personas, y para algunos representa el único ingreso para mantener a sus familias. Para muchos, significa una forma de ganar dinero que causa un daño de enormes magnitudes a la economía de nuestro país, ya que estimula la evasión de impuestos y una competencia desleal para los negocios que están legalmente constituidos. Se estima que, desde abril de 2020, al menos 12 millones de personas perdieron sus trabajos. Para las mujeres es más complicado, pues mientras 5.2 millones de hombres consiguieron empleo, solo 1.9 millones de mujeres lograron

Para otras personas, es una oportunidad para salir adelante, ya que incursionan en éste tipo de comercio informal con poco capital, aunque los ingresos que obtienen son escasos, y por lo tanto, su capacidad de compra y ahorro es prácticamente nula. [6]

El comercio informal, es una situación factorial, una de las causas es lo difícil que es encontrar un buen trabajo siendo joven, En casi todo el mundo es difícil eso sin importar la edad. Cuando se tiene de 18 a 25 años no se cuenta con experiencia laboral e incluso no contar con un título Universitario. Por tanto, se observa que los trabajos se incrementan en sectores como trabajo de comida rápida o cines, es lo más común.

IV. MUJERES FRENTE AL DESEMPLEO EN LA PANDEMIA COVID-19

El virus provocó una crisis económica única en décadas, sus repercusiones prácticamente llegan a cada aspecto de las vidas de

la población, millones de empleos se perdieron tras la pandemia y otros más serán perdidos a la brevedad.

Muchos veían a la compra-venta como una oportunidad de hacer dinero, no al nivel de hacerse millonarios, por lo que hacían, pero generaba ciertas ganancias, hasta que llegó el fenómeno que cambió nuevamente la historia de estos tiempos; la pandemia por Covid SARS2

El efecto de la pandemia ya es notorio en lo económico, donde entidades como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial hablan de la peor crisis en años, mencionando “se necesitará liquidez suficiente para compensar los riesgos a la estabilidad financiera, y varios bancos centrales están trazando planes de contingencia para las situaciones que obligarían a trabajar desde el hogar, y para algunas perturbaciones”. [7]

En México el caso no es distinto al resto del mundo, siendo este uno de los países más afectados. En un mundo en donde el empleo informal representa prácticamente la mitad del empleo total, esto es motivo de preocupación.

La realidad es que la pandemia del Covid-19 agudizó el desempleo. México cerró el año 2020 con 647 mil 710 plazas laborales menos que las registradas en 2019, de acuerdo con datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). [5]

El país antes de los recientes acontecimientos contaba con un número considerable de personas laborando en informalidad, los cuales ante situaciones de confinamiento perdieron su fuente de ingresos. Entre los grupos más vulnerables por una tendencia de pertenecer al sector informal se encuentran las mujeres y jóvenes [8]

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) observó que el Covid-19 también profundizó “los nudos estructurales de la desigualdad” y ahora “atenta seriamente contra la autonomía de las mujeres”, la exclusión y la precariedad en el trabajo han sido la constante para la mayoría de las mujeres en México desde hace muchos años.

En el país solo seis mujeres de cada 100 ganan más de 13 mil 200 pesos. En tanto que tres de cada cuatro tienen ingresos inferiores a seis mil 591 pesos mensuales, el equivalente a dos canastas básicas. [6]

La desigualdad en el ingreso es otra de las violencias que se arrastran, antes del inicio de la pandemia, el ingreso promedio de los varones en México era superior en 646 pesos al de las mujeres; después del impacto de la crisis de salud, la diferencia aumentó hasta mil 072 pesos. Cada mujer tendría que trabajar meses de 36 días para igualar al ingreso laboral de los hombres o de 39 días para tener un ingreso laboral suficiente para poder adquirir lo equivalente a dos canastas básicas. [6]

Por otro lado, el famoso grupo denominado “nenis” pertenecen a la informalidad, es consecuencia entre otras causas de algo crucial. De que el trabajo informal en el país ha mantenido por lo menos desde hace años una tendencia creciente. Gran parte de este grupo, son jóvenes que administran bazares en Instagram y/o en Marketplace.

Por tanto, el grupo mayoritario que conforma a este gremio, dadas las circunstancias, son millones de jóvenes mexicanos que trabajaban en la informalidad que perderán directamente o ya perdieron su trabajo, o en su defecto sus padres.

Por su parte, Martínez argumenta que los Jóvenes “Fueron de los más afectados en la pandemia por diversos factores, pero en su mayoría comparten el hecho de ser más fáciles de despedir, al contar con poca experiencia laboral, salarios bajos y poca antigüedad, liquidarlos no es tan problemático para los jefes”. En el actual es el escenario. Muchos se ven obligados a buscar una fuente de ingresos para ayudar a su familia, dado que la situación es muy complicada para muchos mexicanos. [9]

Renunciar y luego buscar otro empleo es un lujo, estar sin fuente de ingreso sólo puede durar un breve periodo de tiempo.

Por lo que mientras se busca otro trabajo se sigue trabajando en otro, para poder sobrevivir económicamente. [10]

Como se argumentó anteriormente, esta situación obligó a este grupo a dedicarse a la venta, pero este grupo de personas son las que hicieron que los tianguis o sobre ruedas pasaran a ser ecomers o comercio electrónico. No es deseable para nadie porque una economía basada exclusivamente en la compraventa en Facebook, Instagram y WhatsApp, sería un completo desastre, las personas ante una situación de crisis buscan la manera de sobrevivir a las circunstancias por pura necesidad, mientras que otros no necesariamente la pasaban mal, pero vieron una buena oportunidad de emprender.

El fenómeno de este grupo informal, al tratarse de un sector fuera de la normatividad no se goza con un registro de su comportamiento como si es el caso del formal. Resulta todavía más problemático que la actual situación derivada del COVID 19 haga más complicada la obtención de datos al respecto.

VI. MÉTODO

A. Diseño

La investigación fue desarrollada según un enfoque mixto, con un diseño no experimental y transversal y de alcance descriptivo. [11]

B. Participantes

La muestra calculada con un margen de error del 5% y un nivel de confianza de 90% dio como resultado un tamaño de muestra de 184 personas dedicadas al comercio informal a través de las

redes sociales. Se realizó un muestreo no probabilístico de sujetos voluntarios. Las personas fueron localizadas en distintos grupos de venta de Facebook y WhatsApp de Tehuacán y la Región a convocatoria abierta, de las cuales el 76.7% mujeres y un 23.3% hombres.

C. Instrumento

Para este estudio se elaboró un instrumento de recolección el cual, consta de tres dimensiones; primera dimensión análisis sociodemográfico, el cual agrupa los siguientes datos: sexo, edad, estado civil, nivel educativo, si tiene hijos, personas que conforman el grupo familiar, personas con trabajo formal, cuantas aportan económicamente. Segunda dimensión, desarrollo del emprendimiento integrada por 16 preguntas. Tercera dimensión, condiciones de seguridad social con seis preguntas cerradas y una pregunta abierta complementaria. La cuarta dimensión la incidencia en el Ingreso estructurada con 6 preguntas cerradas.

Hernández et al. [11] ha señalado que un instrumento de recolección de datos debe validarse para dar evidencia de confiabilidad, validez y objetividad de forma conjunta, con la finalidad de que los resultados sean de utilidad.

D. Cálculo de la confiabilidad.

Para su estimación se empleó el coeficiente alfa de Cronbach empleando el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) en su versión 20, obteniendo como resultado 0.851 que al ser superior a 0.65, en la (Tabla 1) indica que el instrumento de recolección de datos es confiable

Tabla 1

Coeficiente Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
.851	17

Tabla 1 Elaboración propia con los datos obtenidos del paquete estadístico SPSS

E) Resultados

1) Dimensión análisis sociodemográficos

El 76.7% son mujeres, el 23.3% son hombres. El promedio de edad es de 31 años en un rango de 18 a 47 años. El 73% de los encuestados es soltero, frente a un 26.7% casados. El nivel educativo más predominante es el nivel superior, seguido de un 30% de medio superior, con un 6.7% el nivel básico secundaria y con un 3.3% nivel posgrado, técnico y primaria. Destacando con un 33% la licenciatura en derecho y administración de empresas indistintamente, 25% licenciatura en educación y un 8% la licenciatura en psicología. Las familias están integradas en un 26.7% por más de 5 personas,

un 23.3% con 2 y 4 personas indistintamente, 13.3% de forma indistinta por 5 y 3 miembros. El integrante más pequeño oscila con un 26.7% entre los 2 y 13 años, el 23.3% de las familias y tiene integrantes en los que las personas menores tienen más de 20 años y un 16.7% los miembros de las familias tienen entre 14 y 20 año. El integrante mayor de la familia en un 56.7% es de 41 a 70 años, en un 26.7% de 20 a 40 años y un 16.7% de 71 a 90 años. En la familia un 30% ningún familiar cuenta con empleo formal, otro 30% 2 personas de la familia tienen empleo formal, el 23% 1 persona en la familia tiene empleo formal y el 16.7% 3 o más personas tienen empleo formal. Respecto al aporte económico familiar un 60% de las familias tienen el aporte de 2 personas, el 20% 3 personas, 16.7% 1 persona y el 3.3% más de 3 personas generan un aporte.

2) Dimensión Desarrollo del emprendimiento

Para la ejecución de su emprendimiento el 40% utiliza Instagram, WhatsApp, Facebook. El 30% utiliza únicamente el Facebook, el 23.3% utiliza únicamente el whatsapp y un 6.7% utiliza otro medio a los no mencionados. Respecto de que otra actividad económica desarrolla aparte del emprendimiento en redes, el 66.7% tiene un trabajo independiente, el 20% es asalariado y el 13.3% no tiene otra actividad económica. El emprendimiento consiste el 53% en actividades diferentes a venta de ropa, comida, cosméticos y estética, destacan actividades como. Respecto de la pregunta si consideran que su emprendimiento es rentable el 40% menciona que siempre, otro 40% menciona que a veces, 16.7% dice que ocasionalmente. Únicamente el 3.3% menciona que su negocio no es rentable. El tiempo que le dedica al emprendimiento el 40% menciona que los 7 días de la semana, el 33.3% 6 días a la semana y un 26.7% menos de 5 días a la semana. Las horas dedicadas el emprendimiento son en un 40% de 1 a 3 horas diarias, el 26.7% dedica entre 4 a 6 horas, el 20% más de 9 horas, el 10% entre 7 a 9 horas. El 43.3% coincide que las horas dedicadas al emprendimiento no son suficientes, 33.3% menciona que sí y el 23.3% dice que tal vez sean suficientes.

3) Condiciones de Seguridad Social

El 33.3% de los encuestados manifiesta que no cuenta con apoyo de algún familiar para la realización del emprendimiento, 26.7% menciona recibir el apoyo de la familia, 16.7% menciona recibir el apoyo de familia y amigos y el 13.3% dice tener el apoyo de su pareja. El 60% menciona contar con ahorros propios, el 40% menciona no tenerlos. El 76.6% menciona no tener ahorros individuales destinados a la vejez, el 16.7% menciona no tenerlos, pero contar con otro plan y sólo el 6.7% menciona si tenerlos. Respecto de ahorro para el desempleo, el 63.3% menciona no tenerlos, el 23.3% no cuenta con ellos, pero tiene

un plan de emergencia y el 13.3% si tiene un plan de emergencia. Respecto de si el emprendimiento les permite cubrir la atención médica el 40% menciona que a veces, el 36.7% menciona que siempre y sólo un 23.3% menciona que nunca. Respecto del sector salud, el 53.3% menciona no tener un sistema público, el 33.3% cuenta con Seguros Social (IMSS), el 10% acude a un sector de salud y el 3.3% tiene Instituto de Seguridad Social de los Trabajadores del Estado de Puebla (ISSTEP).

4) Condiciones Incidencia en el ingreso

Los ingresos obtenidos por la comercialización de estos productos el 76.7% son destinados a alimentación, el 43.3% a salud, el 40% estudios/ capacitación, el 33.3% a recreación, el 30% a otras actividades y el 23.3% a la higiene personal. Al preguntarles respecto del riesgo, el 56.7% menciona que es un ingreso complementario, el 30% menciona que es su ingreso principal y el 13.3% menciona que lo destina a otras cosas. Respecto de las ganancias obtenidas. El 46.7% menciona que es relativo a según sean las ganancias obtenidas. El 20% menciona que las ganancias son para los gastos de la semana, el 16.7% menciona que son para gastos diarios, el 10% considera que sus ganancias son para gastos mensuales. En cuanto a los aspectos de la vida que se ven beneficiados por el emprendimiento, el 40% menciona que el aspecto familiar, 40% en lo personal, el 13.3% en lo social, el 3.3% en lo económico y el resto en otras actividades. Respecto de los aspectos de la vida que se ven perjudicados, destaca con el 33.3% lo social, 26.7% lo económico, el 23.3% lo familiar y el 16.7% lo personal. Al preguntarles si el emprendimiento contribuye satisfactoriamente a sus necesidades, el 33.3% menciona que siempre, el 33.3% menciona que a veces, el 26.7% menciona que casi siempre y 3.33% casi nunca y un 3.33% menciona que nunca.

F) Discusión

De manera general, los resultados revelan que la mayoría de las personas que desarrollan el emprendimiento informal son mujeres con edad promedio de 31 años, solteras, con un nivel educativo superior, en la que destacan las licenciaturas que más se ofertan en Tehuacán siendo derecho y administración de empresas, en su mayoría, viven con más de 6 personas, en donde más de 2 personas aportan económicamente en casa.

Para el desarrollo del emprendimiento en utilizan todas las plataformas existentes, son personas que aparte del emprendimiento tienen otros trabajos de manera independiente, los emprendimientos son variados, consideran que algunas veces el emprendimiento es rentable. Son personas que no tiene dependientes económicos, dedican los 7 días de la semana al emprendimiento, en un promedio de 1 a 3 horas diarias y que consideran que no son suficientes las horas dedicadas a ello; sólo a veces logran cumplir sus metas diarias propuestas. Son personas que dedican menos de 8

horas para el descanso como dormir y ocio y que consideran que generalmente son horas suficientes para esto, dedicando un día de descanso. Son personas que planifican sus actividades y priorizan sus acciones.

Generalmente no cuentan con el apoyo como lo esperan y cuando les apoyan es básicamente la familia, repartiendo, invirtiendo e incluso comprando. Cuentan con ahorros propios. Sin embargo, no cuentan con ahorros para la vejez, ni para el desempleo, A veces les permite cubrir la atención médica, porque en su mayoría tienen atención médica privada.

La mayor parte de los ingresos obtenidos por el emprendimiento, son dedicados a la alimentación, para la mayoría son ingresos complementarios, las utilidades de las ganancias son empleadas relativamente dependiendo de las mismas, el emprendimiento ha beneficiado mayoría en aspectos familiares; sin embargo, ha perjudicado el aspecto social. Casi siempre esto contribuye a la satisfacción de las necesidades.

F) Conclusión

Esta actividad económica que ha surgido en plataformas digitales, se ha convertido en una fuente de trabajo y generación de ingresos en plena pandemia de coronavirus. Es informal, dado a la ausencia de registros o de tributación, es disruptiva en un momento en el que hay desempleo o se han reducido los ingresos de muchas personas en un mayor número las mujeres; por tanto, se ha convertido en una oportunidad para quienes no tienen la disponibilidad de tiempo para un empleo formal y que simultáneamente sí necesitan generar ingresos.

Se observa el problema de la falta de empleo en nuestro país, la informalidad, el desempleo y la pobreza laboral, por tanto, las personas que se auto-emplean en su mayoría las mujeres, se han pronunciado para dignificar y valorizar dicha ocupación y son la población que ha resentido de manera más profunda la sobrecarga laboral y la pobreza de tiempo derivadas de las necesidades domésticas y de cuidados.

En su gran mayoría los emprendimientos nacidos y que se realizan bajo esta actividad también, surgen como alternativas no sólo para la generación de ingresos sino para el emprendimiento de jóvenes (mujeres) que bajo circunstancias propias de la formalidad no podrían desarrollarse.

Muchas de las actividades desarrolladas virtualmente, han incluido diseños originales, procedimientos artesanales o ideología de sostenibilidad. Se han publicitado a través de sus redes sociales para mostrar que esta forma de comercio no sólo genera ingresos, también es la única forma de ofrecer sus productos.

Posiblemente, no son el pilar de la economía, ni la salvación de la actual crisis económica, pero de cierta forma se están cimentando

los pasos para la economía circular. Este fenómeno en forma positiva se puede decir que, por la forma de comercializar, están ayudando al medio ambiente, así como a conseguir precios más accesibles.

La cuestión de este fenómeno, no sólo es una muestra de la capacidad de la tensión o las consecuencias inesperadas que pueden provocar crisis económicas. También es una señal enorme de alerta para el gobierno. La informalidad sigue siendo uno de los problemas más grandes que se tiene que solucionar o mitigar, por lo menos en México se ponen muchas trabas para llegar a la formalidad o directamente no es tentador para muchos dueños de negocios.

El escenario para emprender en regla es prácticamente hostil, la responsabilidad de una economía de buen funcionamiento, también depende del estado, así que si queremos dejar de tener la mitad de la población económicamente activa en lo informal, debemos exigirles a nuestros gobernantes hacer algo al respecto. Hay que adaptarse a las circunstancias como lo hicieron este grupo de personas, que no sostienen a la economía, pero quizás sí a sus familias o ellas mismas.

RECONOCIMIENTO

Un reconocimiento a todas las personas que apoyaron la actividad, a los grupos de whatsapp, facebook y telegram que se sumaron contestando el instrumento, en especial al grupo “Emprendimiento Tehuacán”. A todos los emprendedores en redes gratitud y éxito con sus proyectos.

REFERENCIAS

- [1] Y. R. Cota y A. Navarro Alvarado, «Análisis del concepto de empleo,» *Análisis Económico*, vol. XXXI, n° Núm. 78, p. 140, 2016.
- [2] m. y. n. apellido paterno, «Título del artículo,» nombre de la revista , vol. Volumn, n° #, p. 35, 2019.
- [3] rganización Internacional del Trabajo 2013, LA ECONOMÍA INFORMAL Y EL TRABAJO DECENTE: UNA GUÍA DE RECURSOS SOBRE POLÍTICAS APOYANDO LA TRANSICIÓN HACIA LA FORMALIDAD, Primera edición 2013 ed., Ginebra: OIT, Turín, 2013, p. 2.
- [4] T. Crisitian, «Todavía no había crisis y la informalidad en México ya había crecido,» *El Financiero*, 17 Diciembre 2020.
- [5] A. K. García, «ECONOMÍA INFORMAL,» *El economista*, 17 diciembre 2018.
- [6] Ruiz-Healy Times, «Causas del comercio informal en México,» *RHT*, 23 febrero 2017.
- [7] M. David, Interviewee, Respuesta del Grupo Banco Mundial y el FMI ante la COVID-19 (coronavirus). [Entrevista]. 04 marzo 2020.
- [8] A. Javier, «México: efectos del COVID-19 en el mercado del trabajo,» *Resonancias Blog del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM*, mayo 2020. [En línea]. Available: <https://www.iis.unam.mx/blog/mexico-efectos-del-covid-19-en-elmercado-del-trabajo/>. [Último acceso: 15 marzo 2021].
- [9] Red Nacional de Organismos Civiles de Derechos Humanos, «Todos los Derechos para todos y todas,» 04 febrero 2021. [En línea]. Available:

https://reddtdt.org.mx/cat_explotacion_laboral_en_pandemia/. [Último acceso: 20 03 2021].

- [10] Justicia Mexico, «Preguntas y Respuestas Sobre la Renuncia Laboral,» 2021. [En línea]. Available: <https://mexico.justia.com/derecholaboral/renuncia-laboral/preguntas-y-respuestas-sobre-la-renuncialaboral/>. [Último acceso: 13 04 2021].
- [11] S. R. Hernandez, C. Fernandez, Collado y M. d. P. Baptista, Lucio, *Metodología de la Investigación*, quinta edición ed., vol. 1, México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V., 2010.

Biografía Autor

Docente investigador en la BUAP CRS en la Licenciatura en Administración de Empresas y en Intituto Tecnológico Superior de la Sierra Negra de Ajalpan en Ingeniería Industrial, con línea de Investigación: “Responsabilidad Social, Desarrollo sustentable e Identidad, en las Organizaciones”.

Maria Deysi Tapia Alvarez. Doctorante en Ciencias de la Educación, con Maestría en Administración de Empresas y Licenciada en Administración de Empresas. Certificada por la Académica en Negocios Internacionales por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración. ANFECA (2019-2022). Gerente en la iniciativa privada hasta 2018. Ponente en Congresos de Investigación a nivel nacional e internacional. Copropietaria en un proyecto de inversión. Docente evaluador de proyectos de investigación en distintas instituciones a nivel nacional e internacional. Docente desde el 2002 en diversas Instituciones y diferentes niveles educativos. <https://orcid.org/0000-0001-6299-6710>

Profesora Investigadora tiempo completo de la BUAP CRS. Perfil PRODEP. Certificación 3115 ante la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración. Premio como Exceptional, woman of excellence, por la cámara de comercio de mujeres peruanas por la participación en el Women Economic Forum 2021. Rosa María Mora Morales. Contador Público, con maestría en Administración y doctorante en Ciencias de la Educación. <https://orcid.org/0000-0002-4185-8818>

Licenciada en Comercio Exterior por la Universidad Euroamericana A, C., Con grado de maestría en Derecho Fiscal por la Universidad Popular Autónoma de Puebla, actualmente doctorando en Ciencias de la Educación. Mtra. Samanta de Salazar Calvo Especialidad en gestión de programas de fomento de comercio exterior. Certificación Académica en Negocios Internacionales por la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración. ANFECA (2019-2022). <https://orcid.org/0000-0002-5012-9019>