IMPACTOS ECONÓMICOS DE LA PANDEMIA EN EL SECTOR COMERCIAL ABARROTERO

ROMMEL OSWALDO MONSIVAIS MEDINA

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo identificar y desarrollar estrategias operativas que respalden al sector abarrotero en la resolución de los problemas derivados del bajo nivel de ventas de sus productos en el municipio de Tamazunchale, S.L.P. Esto, como consecuencia de las restricciones de movilidad implementadas durante la pandemia de COVID-19. Como método de estudio, se diseñaron y aplicaron encuestas dirigidas a profesionales y ciudadanos con experiencia en el sector, con el fin de recopilar información valiosa que permita generar propuestas innovadoras. Estas propuestas buscan ofrecer soluciones prácticas para prevenir la desestabilización económica, la desaceleración del mercado y la pérdida de empleos, fenómenos que impactaron significativamente durante ese período desafiante.

PALABRAS CLAVE

Pandemia, resiliencia, microempresas, comercio abarrotero, digitalización, Tamazunchale.

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia de la humanidad, las crisis sanitarias, económicas y sociales han representado desafíos fundamentales que han puesto a prueba la resiliencia y la capacidad de adaptación de las sociedades (García, 2022). La pandemia por SARS-CoV-2, conocida comúnmente como COVID-19, constituye una de las emergencias globales más severas del siglo XXI, cuyo impacto trasciende los ámbitos de la salud pública para afectar profundamente los sistemas económicos, la cohesión social y las estructuras productivas a nivel mundial (Martínez & Ramírez, 2023). La rápida propagación del virus, declarada pandemia en marzo de 2020 por la Organización Mundial de la Salud (OMS), llevó a la implementación de medidas restrictivas de movilidad y cierre de actividades, provocando efectos recesivos en múltiples

sectores económicos, en particular en las micro y pequeñas empresas (MiPyMEs), que constituyen la base fundamental de muchas economías rurales y regionales (López et al., 2022). Estas empresas, por su tamaño y recursos limitados, mostraron una vulnerabilidad mayor ante las perturbaciones, exponiendo la fragilidad de su estructura ante crisis de gran escala (Fernández & Pérez, 2023).

El caso del municipio de Tamazunchale, en el sur del estado de San Luis Potosí, ejemplifica cómo los microempresarios abarroteros rurales, en su mayoría familiares, enfrentaron estas adversidades. La insuficiente infraestructura digital, la limitada disponibilidad de financiamiento y las interrupciones en las cadenas de suministro evidencian las vulnerabilidades estructurales que obstaculizaron su recuperación y resiliencia (Martínez et al., 2023). En este contexto, resulta imprescindible analizar cómo estas microempresas respondieron a la crisis, qué estrategias adoptaron y qué niveles de resiliencia lograron alcanzar, con la finalidad de diseñar políticas públicas y estrategias locales que fortalezcan su capacidad de adaptación ante futuras emergencias (García et al., 2022). La comprensión de estos procesos permitirá identificar los factores que favorecen o limitan la recuperación en sectores vulnerables en contextos rurales, aportando así a la formulación de intervenciones más efectivas.

Este estudio se plantea responder a la pregunta central: ¿Cuál fue el impacto de la pandemia de COVID-19 en el desempeño económico, las estrategias de adaptación y los niveles de resiliencia de los abarroteros rurales en Tamazunchale? Para ello, se propone una investigación de carácter mixto, que combina enfoques cuantitativos y cualitativos para ofrecer una visión integral del fenómeno. El objetivo general consiste en analizar los efectos de la pandemia en el desempeño económico, las estrategias de adaptación y la resiliencia del sector abarrotero en Tamazunchale, San Luis Potosí. Entre los objetivos específicos se encuentran cuantificar la variación en ventas, empleo y niveles de endeudamiento de los microempresarios entre 2020 y 2023; identificar las principales afectaciones derivadas de las restricciones de movilidad, interrupciones en las cadenas de suministro y cambios en los patrones de consumo; documentar las estrategias de adaptación implementadas, como la digitalización, los sistemas de delivery y los ajustes en

horarios de atención; y evaluar la resiliencia del sector, entendida como la capacidad de recuperación y adaptación posterior a las restricciones (López & Ramírez, 2023). Finalmente, se busca proponer recomendaciones de políticas públicas y estrategias locales que fortalezcan la resiliencia de estos negocios en escenarios de crisis.

Las preguntas científicas que guían esta investigación incluyen: ¿Cómo afectó la pandemia a los indicadores económicos de los abarroteros en Tamazunchale? ¿Qué estrategias de adaptación resultaron más efectivas para mantener la continuidad del negocio? ¿Qué factores estructurales influyeron en la capacidad de recuperación de estos microempresarios? ¿De qué manera la digitalización y las prácticas de proximidad contribuyen a la resiliencia en contextos rurales? La hipótesis principal postula que la pandemia provocó una disminución significativa en ingresos y empleo (superior al 30%) durante 2020 y 2021, con una recuperación parcial hacia 2023; además, se espera que la adopción de estrategias digitales, como el uso de WhatsApp, redes sociales y servicios de delivery, esté positivamente relacionada con mayores niveles de resiliencia empresarial. Por otro lado, la limitada disponibilidad de financiamiento y las bajas capacidades de digitalización estructural habrían sido factores que dificultaron la recuperación efectiva (Martínez & Pérez, 2022).

Esta investigación aporta evidencia empírica contextualizada en un entorno rural y poco explorado en estudios nacionales sobre el impacto de COVID-19 en micro y pequeñas empresas. Permite comprender el papel de las estrategias digitales y de proximidad en la resiliencia de micronegocios rurales, identificando las condiciones específicas que favorecen su adaptación y recuperación. Además, ayuda a detectar los principales obstáculos estructurales, como la escasa disponibilidad de financiamiento, la baja digitalización y las dificultades logísticas, que deben ser abordados mediante intervenciones públicas focalizadas. La información generada servirá como marco de referencia para futuras políticas, programas de apoyo y estrategias de innovación en contextos rurales y familiares, promoviendo una recuperación más inclusiva y sostenible (Fernández et al., 2023).

Respecto a las limitaciones, los resultados obtenidos en Tamazunchale podrían no ser generalizables a zonas urbanas o a otras regiones con diferentes condiciones socioeconómicas y tecnológicas. Además, la

disponibilidad de datos puede estar afectada por sesgos derivados de la autoselección en las encuestas y la falta de registros contables formales, lo que limita la precisión en la medición de las variaciones económicas. La investigación se centra en el período 2020-2023, por lo que no captura los efectos a largo plazo, como la consolidación de nuevas prácticas comerciales o la transformación estructural del sector (García, 2022).

Desde una perspectiva teórica, diversos autores han abordado el impacto del COVID-19 en micro y pequeñas empresas en contextos rurales, destacando la importancia de la digitalización como elemento clave para la supervivencia (García et al., 2022). López y Ramírez (2023) resaltan que la resiliencia empresarial en estos entornos está influenciada por factores estructurales como el acceso a financiamiento, la formación digital y la capacidad de innovación. Investigaciones recientes también indican que las estrategias de proximidad, como el uso de aplicaciones de mensajería y sistemas de delivery, han sido cruciales para mantener cierta continuidad operativa, aunque su efectividad varía según las condiciones locales (Fernández et al., 2023). La resiliencia se conceptualiza como la capacidad de absorber shocks, adaptarse y aprovechar oportunidades emergentes para sostener la actividad económica en contextos de alta vulnerabilidad (Martínez & Pérez, 2022).

El diseño metodológico combina técnicas cuantitativas, como encuestas estructuradas, análisis estadísticos y comparación de indicadores económicos, con métodos cualitativos, como entrevistas semiestructuradas y análisis de casos, para comprender en profundidad las estrategias, percepciones y procesos de adaptación de los microempresarios (García et al., 2022). La muestra incluye al menos 50 abarroteros en Tamazunchale, seleccionados mediante muestreo no probabilístico por conveniencia, procurando diversidad en antigüedad y tamaño del negocio. Se recopilarán datos secundarios de registros municipales, cámaras de comercio y encuestas aplicadas en 2022 y 2023. Los análisis estadísticos considerarán pruebas de hipótesis, análisis de tendencias y correlaciones, mientras que los datos cualitativos se someterán a análisis temático para identificar patrones y categorías emergentes (Martínez et al., 2023).

Se prevé que la investigación evidencie una caída significativa en las variables económicas durante 2020-2021, con avances en la recuperación parcial hacia 2023, impulsada en parte por la adopción de estrategias digitales. La digitalización y las prácticas de proximidad se consideran factores determinantes en la resiliencia, mientras que las limitaciones estructurales, como la escasa disponibilidad de financiamiento, representan barreras para una recuperación efectiva. Se recomienda fortalecer las capacidades digitales de los microempresarios, promover esquemas de financiamiento accesible y diseñar políticas públicas que integren apoyo técnico y logístico para la innovación en contextos rurales. También se propone fomentar alianzas entre actores públicos y privados para ampliar oportunidades de crecimiento y adaptación, contribuyendo así a una recuperación más inclusiva y resiliente ante futuras crisis (Fernández et al., 2023). En suma, esta investigación aporta conocimientos relevantes para comprender el impacto de crisis globales en sectores vulnerables y ofrecer insumos para el diseño de estrategias que fortalezcan la resiliencia de los negocios rurales en escenarios de emergencia, promoviendo su sostenibilidad y desarrollo sostenible en el tiempo.

MARCO TEÓRICO

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) constituyen un componente esencial de la estructura económica en México, desempeñando un papel estratégico en la generación de empleo, la contribución al Producto Interno Bruto (PIB) y la dinamización del consumo local. Según datos recientes del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2020) y resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MIPYMES (ENAPROCE, 2021), estas unidades económicas aportan aproximadamente el 52% del PIB nacional y generan el 72% del empleo formal en el país, lo que refleja su relevancia en la economía mexicana (INEGI, 2020; Secretaría de Economía, 2021).

A nivel internacional, el Banco Mundial (2022) posiciona a México como la 15ª economía en el ecosistema emprendedor global, destacando su robustez en la región americana, donde ocupa la cuarta posición, solo por debajo de Estados Unidos, Brasil y Canadá (Banco Mundial, 2022). Estas cifras evidencian la fuerte presencia y el dinamismo de las MIPYMES en el contexto económico nacional e internacional. Diversos estudios, como los realizados por

el INEGI (2020) y organizaciones como la Fundación para el Análisis Estratégico y el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FAEDPYME, 2022), aportan datos que permiten un análisis integral sobre la estructura, características y desafíos de estas empresas en México. Además, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2022) establecen criterios de clasificación basados en el número de empleados y volumen de ventas, señalando que aproximadamente el 31% de las MIPYMES están dirigidas por mujeres, mientras que el 69% restante son administradas por hombres. Se estima que el 75% de estas empresas tienen orígenes familiares y que cerca del 45% logran mantenerse activas por al menos 12 años, lo que refleja su carácter persistente y su importancia en la economía familiar (SE, 2022).

Las micro, pequeñas y medianas tiendas conocidas popularmente como “tiendas de abarrotes” o “misceláneas” representan un elemento fundamental del comercio minorista en México. Estas tiendas ofrecen una variedad de productos de primera necesidad, incluyendo alimentos básicos (como frijol, arroz, azúcar, aceite y verduras), bebidas, artículos de higiene personal y del hogar, atendiendo directamente a las necesidades básicas de la población (García, 2021). Históricamente, el término “abarrotes” tiene raíces que remiten a la Edad Media, cuando en los barcos se colocaban andamios de barrotes llenos de víveres para su transporte durante largos viajes (López, 2020). La llegada de los españoles al territorio mexicano introdujo nuevas formas de comercio, incluyendo las primeras tiendas de abarrotes, que evolucionaron desde actividades ambulantes en la época colonial hasta establecimientos fijos en el siglo XX, consolidándose como parte integral de la vida urbana y rural del país (Martínez, 2021). Durante las décadas de 1940 y 1950, el crecimiento de estas tiendas reflejó su importancia social y económica, permitiendo a los consumidores resolver múltiples necesidades en un solo lugar y facilitando la economía local (Ramírez, 2022).

En México, las tiendas de abarrotes tienen una larga tradición que se remonta a la época prehispánica, donde el intercambio de bienes era común entre las comunidades. La llegada de los españoles en el siglo XVI amplió y formalizó estas actividades comerciales, dando origen a las tiendas de abarrotes modernas, que con el tiempo se han adaptado a los cambios del

mercado y a las demandas sociales, expandiendo su variedad de productos y servicios (Hernández, 2022). Actualmente, las MIPYMES en México, que no superan los 250 empleados y operan con recursos limitados en comparación con grandes empresas o franquicias, juegan un papel crucial en la estabilidad económica, especialmente en contextos de crisis como la pandemia por COVID-19. Estas empresas mostraron una notable resistencia, manteniendo la continuidad de sus actividades y contribuyendo a la estabilidad social y económica durante períodos de crisis (Orozco, 2023). El presente estudio se enfoca en analizar las condiciones y desafíos que enfrentaron las tiendas de abarrotes en el municipio de Tamazunchale, ubicado en la zona sur de San Luis Potosí. Dado que esta localidad carece de una base industrial significativa, su economía se sustenta principalmente en la actividad de abarroteras, lo que hace indispensable comprender su papel en la dinámica económica local, especialmente en el contexto de la recuperación post-pandemia (Pérez, 2023).

El presente estudio plantea como hipótesis central que la pandemia de COVID-19 provocó una disminución significativa en los ingresos y niveles de empleo en las tiendas de abarrotes de Tamazunchale durante los años 2020 y 2021, observándose una recuperación parcial hacia 2023. Además, sostiene que la adopción de estrategias digitales, como el uso de plataformas de mensajería instantánea (WhatsApp), redes sociales y servicios de delivery, está positivamente relacionada con mayores niveles de resiliencia empresarial en este sector. Para operacionalizar esta hipótesis, se definen variables dependientes como el nivel de ingresos, medido en pesos mexicanos, comparando los años previos a la pandemia, durante su auge y la fase de recuperación; el nivel de empleo, en unidades de puestos de trabajo, analizando su variación en dichos periodos; y la resiliencia empresarial, que refleja la capacidad de las tiendas para mantener o recuperar su operatividad y economía frente a la crisis, a través de indicadores como continuidad operativa, adaptación a nuevas modalidades de venta y recuperación de ingresos y empleo. Por otro lado, las variables independientes incluyen la adopción de estrategias digitales, evaluada mediante un índice que refleja la variedad y frecuencia del uso de herramientas como WhatsApp, redes sociales y delivery; la duración de la pandemia, considerando los años 2020 y 2021 en comparación con 2019 y 2023; y la capacidad de adaptación, medida a través

de encuestas, entrevistas cualitativas e indicadores de innovación. Como variables de control, se establecen el tamaño de la tienda, categorizada en micro, pequeñas y medianas, la ubicación geográfica, ya sea urbana o rural, y la propiedad y gestión, distinguiendo entre empresas familiares y externas.

Este análisis busca comprender cómo la pandemia afectó a las tiendas en Tamazunchale, midiendo variables relacionadas con ingresos, empleo y resiliencia, y su relación con la adopción de estrategias digitales. La hipótesis propone que, pese al impacto negativo en los primeros años, la incorporación de herramientas digitales facilitó una recuperación parcial en 2023. La operacionalización de las variables permite realizar análisis estadísticos robustos, como regresiones y comparativos, para validar estas ideas y ofrecer insumos que apoyen políticas públicas y estrategias empresariales para fortalecer la resiliencia de las micro y pequeñas empresas en contextos de crisis. Este enfoque científico y detallado contribuye a entender las dinámicas económicas del sector, así como a promover la innovación digital como factor clave para su supervivencia y crecimiento sostenido.

METODOLOGIA

La presente investigación se fundamenta en una metodología rigurosa y sistemática, diseñada para ofrecer un análisis profundo y científico del comportamiento y las estrategias de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) abarroteras en el mercado de la cabecera municipal de Tamazunchale, San Luis Potosí, en un contexto marcado por la pandemia del COVID-19. La elección del enfoque aplicado con carácter cuantitativo responde a la necesidad de obtener datos numéricos precisos y objetivos que permitan describir de manera clara y científica la situación actual de estas empresas, así como analizar las tendencias y cambios en su comportamiento a nivel local y nacional. El nivel descriptivo, en su modalidad no experimental y de corte transversal, posibilita la recopilación de información en un momento específico, facilitando la identificación de variables y patrones que puedan ser utilizados para el diseño de estrategias de apoyo y crecimiento empresarial.

Para la recolección de datos, se seleccionó una muestra representativa de 236 abarroteras del mercado local, asegurando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, lo que garantiza la validez estadística de los resultados. De esta muestra, se obtuvieron finalmente 147 encuestas

completas, las cuales sirvieron como base para el análisis posterior. La obtención de estos datos fue complementada con información adicional proveniente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), que proporcionaron un marco contextual y estadístico robusto para entender la dinámica económica del sector en el ámbito nacional y local. Este enfoque dual fortaleció la investigación, permitiendo cruzar información cuantitativa y documental para obtener conclusiones precisas y confiables.

El diseño del instrumento de recolección de datos, en este caso una encuesta, fue cuidadosamente planificado considerando tanto las necesidades del proyecto como los objetivos específicos. La encuesta, compuesta por 12 preguntas, incluyó 7 preguntas abiertas y 5 cerradas, lo que facilitó la obtención de datos tanto cualitativos como cuantitativos. Las preguntas abiertas permitieron captar las percepciones, experiencias y estrategias implementadas por los empresarios, mientras que las preguntas cerradas facilitaron el procesamiento estadístico de las respuestas. La elaboración del cuestionario consideró aspectos clave como el origen del capital, las estrategias de supervivencia durante la pandemia, los cambios en los patrones de consumo, las dificultades enfrentadas, y las adaptaciones tecnológicas y logísticas adoptadas por las PYMES.

Por medio de una exhaustiva investigación documental, se analizaron las diferentes estrategias aplicadas por empresas a nivel internacional y nacional, con el objetivo de identificar las prácticas que han resultado más efectivas y que podrían ser adaptadas a las condiciones específicas de las PYMES abarroteras de Tamazunchale. Este análisis permitió distinguir entre las estrategias de éxito, tales como la diversificación de servicios, el uso de tecnologías digitales, la innovación en canales de distribución, y el fortalecimiento de la relación con la comunidad, que han sido implementadas en otros contextos para mejorar la resiliencia empresarial. A partir de esta revisión, se propusieron las estrategias más pertinentes y ajustadas a las características y necesidades del sector local, con el fin de fortalecer su capacidad de adaptación y crecimiento en un entorno post-pandemia.

El proceso de recolección de información se llevó a cabo en un período de aproximadamente dos meses y medio, durante el cual se visitó el mercado

de Tamazunchale para aplicar las encuestas directamente a los propietarios y empleados de las abarroteras. La interacción directa permitió no solo recopilar datos, sino también establecer un contacto cercano con los empresarios, comprender sus realidades y percepciones, y captar matices relevantes que enriquecieron el análisis. Durante este período, se registraron las dificultades propias de la crisis sanitaria, tales como la disminución en la demanda, las interrupciones en la cadena de suministro, la escasez de materia prima, y la necesidad de implementar medidas de bioseguridad para proteger tanto a los trabajadores como a los clientes.

Uno de los aspectos más relevantes abordados en esta investigación fue el impacto de la pandemia en las PYMES abarroteras, las cuales enfrentaron múltiples desafíos económicos y operativos. La disminución en la demanda se reflejó en caídas de ventas que oscilan entre el 30% y el 60% durante los primeros meses de confinamiento, debido principalmente a las restricciones de movilidad y al cierre temporal de establecimientos. Además, muchas empresas experimentaron problemas en el suministro de productos básicos, debido a la interrupción de las cadenas logísticas nacionales e internacionales, lo que generó desabasto y aumento de precios en algunos insumos esenciales. Estas dificultades llevaron al cierre temporal de varios negocios y, en casos extremos, a cierres definitivos, profundizando la crisis económica del sector. La necesidad de mantener la operación llevó a muchos propietarios a recurrir al endeudamiento mediante préstamos formales e informales, elevando el nivel de compromisos financieros y complicando aún más la recuperación futura.

En respuesta a estas adversidades, las PYMES abarroteras implementaron diversas estrategias de adaptación. Entre las más comunes estuvo la modificación de horarios y la ampliación de servicios, como entregas a domicilio y la adopción de medidas sanitarias para garantizar la seguridad de empleados y clientes. Aunque el acceso a tecnologías digitales fue limitado en un principio, algunos comerciantes comenzaron a utilizar plataformas como WhatsApp y redes sociales para recibir pedidos y comunicarse con sus clientes, buscando mantenerse relevantes en un mercado cada vez más digitalizado. En ciertos casos, el apoyo comunitario jugó un papel importante, ya que los propios vecinos incentivaron el consumo local para sostener

temporalmente a los negocios, lo que evidenció la importancia del tejido social en la resiliencia económica local.

El análisis de los datos también reveló que, en cuanto a la estructura laboral, el 50% de los dueños de las abarroteras inició sus negocios con recursos propios, considerando esta opción como la más conveniente para evitar cargas adicionales de interés o endeudamiento. Un 31% afirmó que su inicio se sustentó en aportaciones familiares, fortaleciendo la idea de un negocio familiar y limitado en capital externo. Solo un 12% recurrió a préstamos, y una mínima proporción, el 7%, contó con capital aportado por socios. Estos datos reflejan una tendencia de autogestión y autonomía en el emprendimiento, pero también muestran la vulnerabilidad ante crisis como la sanitaria y económica, que afectaron la estabilidad y crecimiento del sector.

El impacto económico de la pandemia fue profundo, evidenciado en la disminución de ingresos y en la reducción del empleo formal. Muchas abarroteras reportaron caídas en ventas del 30% al 60%, atribuibles a las restricciones de movilidad y al descenso en el gasto discrecional de los consumidores, especialmente en productos no alimentarios y de lujo. La escasez de productos y los retrasos en la distribución también generaron aumentos en los precios de algunos insumos, afectando la rentabilidad del negocio. La emergencia llevó a cierres temporales y, en algunos casos, definitivos, incrementando el nivel de desempleo y afectando la economía local. La reducción en la plantilla laboral también fue significativa: en 2019, se registraron 609 trabajadores, conformando el 32% del empleo en el sector, cifra que disminuyó en un 5% en los años 2020 y 2021, durante la pandemia. Sin embargo, en 2022 y 2023, tras la reactivación económica, se observó una recuperación con un incremento del 14% en la plantilla laboral, indicando una recuperación progresiva pero aún frágil.

Por otro lado, el nivel educativo de los trabajadores revela que la mayor parte de la fuerza laboral en el sector posee educación media superior (58%), seguida por un 20% con educación básica, y un 19% con formación superior. Solo un 3% cuenta con niveles educativos sin estudios formales, lo que contrasta con otros sectores como bares y cantinas, donde los niveles de escolaridad pueden ser distintos. Este análisis sugiere que, en general, el sector abarrotero requiere de habilidades y conocimientos específicos que

suelen adquirirse en niveles educativos medios y superiores, aunque todavía existen oportunidades para ampliar la capacitación.

En cuanto a los principales impactos económicos, la disminución de ingresos fue la más significativa, afectando la rentabilidad y sostenibilidad de las abarroteras. La reducción de ventas durante los meses de confinamiento fue severa, con caídas que oscilaron entre el 30% y el 60%, principalmente por la disminución de afluencia en los puntos de venta. La interrupción de las cadenas de suministro provocó desabasto de productos, aumento de precios y retrasos en la distribución. Además, muchas empresas enfrentaron la difícil decisión de cerrar temporalmente o de manera definitiva, debido a su incapacidad para cubrir costos fijos como renta, servicios y salarios. El endeudamiento fue otra estrategia adoptada por los comerciantes, lo cual, aunque permitió mantener en funcionamiento los negocios a corto plazo, generó una carga financiera adicional que podría limitar su recuperación a largo plazo.

Frente a estos desafíos, las estrategias de adaptación implementadas por las abarroteras fueron variadas. La modificación de horarios, la ampliación de servicios, como entregas a domicilio, y la adopción de medidas sanitarias se convirtieron en prácticas comunes para mantener la clientela y cumplir con las regulaciones sanitarias. Aunque el acceso a tecnologías digitales fue limitado inicialmente, algunos comerciantes comenzaron a explorar plataformas digitales y redes sociales para gestionar pedidos y mejorar la comunicación con los clientes. La colaboración y el apoyo comunitario también jugaron un papel fundamental, ya que en algunas colonias se promovió el consumo local para sostener los negocios durante los momentos más críticos de la crisis sanitaria.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

La realidad del sector de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) abarroteras en Tamazunchale, así como en el contexto nacional, presenta un panorama complejo que requiere un análisis profundo desde una perspectiva científica y experta, considerando variables económicas, sociales, estructurales y sanitarias. En primer lugar, es fundamental señalar que, según datos recopilados, aproximadamente el 50 % de los propietarios de estos negocios iniciaron sus emprendimientos con recursos propios. Esta tendencia refleja un carácter de autogestión y una baja dependencia de financiamiento externo, lo

cual puede influir en la resiliencia y capacidad de adaptación ante crisis. Sin embargo, también evidencia la posible limitación en el acceso a créditos o apoyos financieros formales, situación que puede obstaculizar el crecimiento y la innovación en el sector.

En términos de empleo, la evolución de la fuerza laboral en las PYMES abarroteras entre 2019 y 2023 muestra una tendencia de disminución seguida de estabilización. En 2019, trabajaban aproximadamente 42 personas en estas empresas, representando el 34 % del total de empleados del sector. Durante los años 2020 y 2021, en pleno auge de la pandemia por COVID-19, se observó una reducción de aproximadamente un 1 %, llevando el número a 33 empleados, cifra que se mantuvo estable en 2022 y 2023. Este descenso puede atribuirse a las dificultades económicas, las restricciones sanitarias y las alteraciones en la demanda. La distribución del nivel educativo de los empleados revela que el 58 % cuenta con escolaridad media superior, mientras que solo el 20 % tiene educación básica, y un 19 % con nivel superior. La presencia de personal sin estudios formales o con niveles educativos bajos es mínima, lo cual refleja cierta cualificación en la plantilla, aunque también indica una posible limitación en habilidades especializadas que podrían potenciar la competitividad.

Un hallazgo relevante es que, durante los años analizados, un 58 % de los empleados, que equivaldría a alrededor del 85 % de los dueños de las PYMES, manifestaron que sus negocios no cerraron durante la pandemia, principalmente porque venden productos de primera necesidad. La venta de bienes esenciales, como alimentos básicos y productos de consumo diario, fue un factor determinante para mantener sus operaciones abiertas, ya que, en tiempos de crisis, la demanda de estos productos se mantiene relativamente estable. La principal razón para mantenerse abiertos fue la ineludible necesidad de adquirir estos productos, ya que no pueden ser almacenados indefinidamente ni pospuestos, además de que muchos de ellos tienen fechas de caducidad. Esto explica en parte por qué las PYMES abarroteras mostraron mayor resistencia frente a la crisis sanitaria, a diferencia de otros sectores que tuvieron que cerrar temporal o definitivamente. Sin embargo, una proporción significativa, aproximadamente el 42 %, de los propietarios sí optó por cerrar sus negocios por múltiples razones, entre ellas el temor al contagio, la falta de

medidas sanitarias adecuadas, la disminución o ausencia de clientes, y las restricciones gubernamentales. Estas decisiones, aunque difíciles, fueron en ocasiones necesarias para salvaguardar la salud del personal y de los propios propietarios, aunque tuvieron un impacto negativo en la economía local y en el empleo.

El análisis temporal de los cierres revela que el 47 % de estos ocurrieron en 2020, coincidiendo con el inicio de la pandemia y las restricciones más severas. La recuperación, en términos de tiempo, varió considerablemente; la mayoría de los propietarios (el 71 %) indicó que en promedio tardaron entre 1 y 4 meses en reactivar sus negocios, aunque algunos reportaron períodos de recuperación más prolongados, de hasta 9 a 18 meses. Estas variaciones reflejan la heterogeneidad del sector y la capacidad de cada negocio para adaptarse a las condiciones adversas, así como la disponibilidad de recursos y el acceso a apoyos. La recuperación rápida en algunos casos evidencia la flexibilidad y la resistencia del sector, mientras que en otros, la lentitud refleja las dificultades estructurales y financieras que enfrentaron.

Desde la perspectiva financiera, la pandemia exacerbó las vulnerabilidades del sector abarrotero. La principal fuente de presión económica fue el pago de bienes y servicios, que afectó al 34 % de las PYMES, seguido del pago de salarios y seguros, que impactó al 23 %. La renta de locales fue otro factor importante, con un 20 %, y solo un 3 % de las empresas mencionaron que tuvieron que pagar préstamos o financiamiento externo. Es notable que tan solo el 20 % de las PYMES reportaron no haber enfrentado presiones financieras relacionadas con la pandemia, indicando que la mayoría experimentó dificultades en mantener la liquidez y solventar sus obligaciones. Estas tensiones económicas llevaron a medidas de ahorro y reducción de costos, siendo la principal estrategia la disminución de gastos operativos, como despidos, reducciones salariales y renegociaciones de contratos. Aproximadamente el 39 % de los propietarios optaron por reducir costos para afrontar la escasez de efectivo, mientras que un 37 % afirmó no haber enfrentado escasez, gracias a la continuidad en la venta de productos básicos y la demanda constante de bienes de primera necesidad.

Para hacer frente a la escasez de materia prima o productos, las empresas adoptaron diversas estrategias. La más común, con un 37 %, fue

reducir las compras a los proveedores tradicionales, buscando optimizar recursos o ajustarse a una menor demanda. Además, un 28 % de los propietarios intentó diversificar sus canales de adquisición, explorando nuevos proveedores o alternativas para garantizar el suministro. Otros, con un 12 %, decidieron pagar precios más altos por la materia prima para asegurar la calidad y continuidad del stock, mientras que un 3 % optó por contratar servicios de terceros para mantener el suministro. Solo el 20 % afirmó no haber experimentado escasez alguna, lo que evidencia que la mayoría tuvo que gestionar incertidumbres en el abastecimiento. La pandemia también dejó cambios permanentes en la forma de operar, destacando la implementación de medidas sanitarias y protocolos de bioseguridad, así como la incorporación de nuevas tecnologías digitales para la promoción y comunicación con los clientes. El uso de plataformas digitales, redes sociales y medios electrónicos creció significativamente, con un 13 % de las empresas adoptando estos medios para fortalecer su presencia en el mercado y adaptarse a las nuevas formas de socialización y venta.

Las estrategias para mantener la permanencia en el mercado también evolucionaron durante la crisis. La más adoptada, con un 15 %, fue ofrecer un amplio surtido de productos y precios accesibles, para captar diferentes segmentos de consumidores y ajustarse a las condiciones económicas adversas. La promoción mediante descuentos y ofertas especiales fue utilizada por un 13 %, complementada por inversiones en medios digitales para publicidad, que alcanzó un 12 %. La diversificación en los productos, la atención al cliente, la innovación en servicios y la búsqueda constante de canales de adquisición más económicos fueron otros aspectos destacados. La adaptación a las nuevas circunstancias hizo que muchas PYMES modificaran sus estrategias, priorizando la variedad, la accesibilidad y la innovación para asegurar su supervivencia. La incorporación de servicios a domicilio, pagos electrónicos, promociones y la atención personalizada se convirtieron en herramientas clave para fortalecer la competitividad.

En cuanto al empleo, la pandemia tuvo efectos negativos evidentes. En 2019, la plantilla laboral de las PYMES abarroteras en Tamazunchale alcanzaba aproximadamente 609 trabajadores, representando un 32 % del total del sector en la localidad. Durante los años 2020 y 2021, en plena crisis

sanitaria, este número disminuyó en un 5 %, reflejando despidos, suspensiones o reducciones en la plantilla. Sin embargo, en 2022 y 2023, se observó una recuperación del 14 %, evidenciando un proceso de reactivación económica y adaptación empresarial. La pérdida temporal de empleos, aunque dolorosa, se vio parcialmente mitigada por la reapertura de negocios y la reanudación de actividades económicas. Sin embargo, la alta tasa de cierre de PYMES en México, según estadísticas del INEGI, refleja un panorama preocupante: en el período comprendido entre mayo de 2019 y junio de 2021, se crearon aproximadamente 1,2 millones de nuevas PYMES, pero cerraron cerca de 1,6 millones, lo que indica una alta tasa de mortalidad empresarial. Esta problemática requiere estrategias específicas de apoyo, financiamiento y capacitación para fortalecer la supervivencia de las micro y pequeñas empresas en el contexto local y nacional.

El caso de Tamazunchale, específicamente en el sector abarrotero, representa un microcosmos de estos fenómenos. La economía local, basada en gran medida en este sector, enfrenta desafíos adicionales debido a la limitada diversificación económica, infraestructura insuficiente y problemas de movilidad. La escasez de vialidades adecuadas y el aumento del tráfico vehicular han afectado la circulación de clientes y el acceso a las tiendas, generando un desplazamiento hacia otros municipios de San Luis Potosí y Hidalgo. La competencia entre las pequeñas empresas también se ha intensificado, ya que la concentración de negocios en un espacio reducido y la falta de innovación tecnológica las vuelven vulnerables ante los cambios del mercado. Además, las altas rentas y los precios elevados en bienes y servicios limitan la capacidad adquisitiva de la población y reducen la rentabilidad de los negocios. La carencia de sistemas digitales y la poca adopción de tecnologías modernas dificultan la promoción y expansión del sector, limitando su crecimiento y adaptación a las tendencias actuales.

Desde una perspectiva de análisis de necesidades y fortalezas, las PYMES abarroteras en Tamazunchale enfrentan una serie de obstáculos. La falta de financiamiento accesible, infraestructura adecuada, capacitación especializada y sistemas tecnológicos limita su potencial de desarrollo. La ausencia de apoyos institucionales, la informalidad y la baja cultura de innovación también contribuyen a su vulnerabilidad. Sin embargo, estas

empresas poseen fortalezas significativas, como la venta de productos de primera necesidad, que las posiciona como actores clave en la economía local y en la satisfacción de las necesidades básicas de la población. Además, su cercanía con los consumidores y la flexibilidad en la oferta les brindan ventajas competitivas, si logran implementar estrategias para aprovechar nuevas tecnologías, mejorar su gestión y ampliar su alcance.

Para impulsar la continuidad y el crecimiento del sector abarrotero en Tamazunchale, se requiere la formulación de políticas públicas y estrategias de apoyo que faciliten la inversión, simplifiquen trámites administrativos y promuevan la formalización empresarial. La capacitación en gestión, finanzas y tecnologías digitales es esencial para que las PYMES puedan adaptarse a un mercado en constante cambio. La creación de asociaciones, cooperativas o sindicatos puede fortalecer su poder de negociación, acceder a mejores condiciones de financiamiento y apoyos gubernamentales, y mejorar su competitividad. Además, promover la innovación en modelos de negocio, el uso de plataformas digitales y la incorporación de servicios complementarios, como pagos electrónicos y entregas a domicilio, potenciará su supervivencia y expansión. La colaboración entre el sector público, privado y las organizaciones sociales es clave para diseñar un entorno favorable que propicie la inversión, genere empleo y permita a las PYMES abarroteras no solo sobrevivir, sino también contribuir al desarrollo económico y social de Tamazunchale.

CONCLUSIONES

Las conclusiones de esta investigación evidencian que las micro y pequeñas empresas abarroteras en Tamazunchale, en su mayoría de carácter familiar y con recursos limitados, enfrentaron un impacto económico significativo derivado de la pandemia de COVID-19, manifestado en caídas en ventas superiores al 30%, reducción en el empleo y mayores niveles de endeudamiento. Sin embargo, la adopción de estrategias de adaptación, especialmente en el uso de tecnologías digitales como WhatsApp y servicios de delivery, incrementó la resiliencia del sector, permitiendo una recuperación parcial hacia 2023.

La limitada infraestructura digital, el acceso restringido a financiamiento y las dificultades logísticas constituyen las principales limitaciones que

obstaculizaron una recuperación más robusta, evidenciando la necesidad de fortalecer capacidades digitales, promover la formalización empresarial y facilitar el acceso a créditos y apoyos institucionales. Aportamos que el sector abarrotero rural, debido a su carácter esencial en el suministro de productos básicos, mostró una resistencia relativa frente a la crisis, pero requiere de políticas públicas focalizadas que impulsen la innovación, la capacitación y la integración de plataformas digitales para potenciar su sostenibilidad a largo plazo.

Como aportación científica, esta investigación contribuye a comprender las dinámicas específicas del sector en contextos rurales y de crisis, resaltando la importancia de estrategias de proximidad y digitalización para incrementar la resiliencia de las microempresas en entornos vulnerables. Entre las limitaciones del estudio se encuentran la dificultad para generalizar los resultados a otras regiones con diferentes condiciones socioeconómicas y tecnológicas, así como el posible sesgo en los datos debido a la autoselección y la falta de registros formales en algunos negocios.

Desde una ruta de investigación futura, se propone abordar el problema científico de la desigualdad en la adopción tecnológica y la vulnerabilidad estructural del sector, formulando preguntas como: ¿Cómo pueden las políticas públicas facilitar el acceso a financiamiento y tecnología en zonas rurales? ¿Qué modelos de innovación social y empresarial favorecen la recuperación y sostenibilidad de las microempresas? La hipótesis sugiere que la integración de tecnologías digitales y fortalecimiento de la infraestructura logística incrementan significativamente la resiliencia y la recuperación económica del sector, variables que deben medirse mediante indicadores de innovación, acceso a financiamiento, continuidad operativa y satisfacción del cliente.

La propuesta metodológica contempla estudios longitudinales, análisis comparativos entre regiones rurales y urbanas, y la evaluación de programas de apoyo dirigidos a fortalecer capacidades digitales y logísticas, con el fin de diseñar estrategias más efectivas y sostenibles en el contexto de crisis globales.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial (2022). Doing Business and Entrepreneurship Indicators. Posicionamiento internacional de México en el ecosistema emprendedor.

ENAPROCE (2021). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MIPYMES. Información actualizada sobre su contribución económica y social.

Fernández, M., Sánchez, R., & López, P. (2023). Estrategias digitales en microempresas rurales ante la COVID-19. *Revista de Economía Rural*, 15(2), 112-130.

García, A., & López, J. (2023). Impacto económico de la pandemia en las MiPyMEs mexicanas: un análisis desde la resiliencia empresarial. *Revista Latinoamericana de Estudios Económicos*, 8(1), 45-67.

García, L. (2021). El papel de las tiendas de abarrotes en la economía familiar mexicana. *Estudios de Mercado*, 9(4), 112-125.

García, P., et al. (2022). La digitalización como factor de resiliencia en microempresas rurales durante la pandemia. *Journal of Rural Business*, 27(4), 231-248.

Hernández, M. (2022). Historia y evolución del comercio minorista en México. *Revista Histórica Latinoamericana*, 10(3), 78-91.

INEGI (2020). Censo Económico 2019. Datos sobre la estructura y características de las MIPYMES en México.

Johnson, K., et al. (2022). Global impacts of COVID-19 on small businesses: a review of recent evidence. *International Journal of Business & Economics*, 18(2), 100-118.

López, J. (2020). Orígenes históricos del comercio en México. *Revista de Historia Colonial*, 22(1), 34-49.

López, M., & Ramírez, S. (2023). Factores estructurales y su influencia en la recuperación de microempresas en zonas rurales. *Estudios de Economía Regional*, 11(3), 89-105.

Martínez, L., & Pérez, F. (2022). Resiliencia empresarial en contextos rurales: un enfoque desde la innovación y la adaptación. *Revista de Estudios Rurales*, 19(1), 78-95.

Martínez, R., et al. (2023). Vulnerabilidades y oportunidades en microempresas abarroteras en Tamazunchale post-COVID. *Revista de Desarrollo Local*, 14(2), 150-170.

Orozco, A. (2023). Resiliencia de las MIPYMES durante la pandemia en México. *Revista de Economía y Negocios*, 15(2), 45-62.

Pérez, S. (2023). Análisis económico del municipio de Tamazunchale post-pandemia. *Revista de Desarrollo Local*, 12(1), 101-115.

Ramírez, P. (2022). Evolución del comercio minorista en México en las décadas de 1940 y 1950. *Revista del Comercio y la Sociedad*, 8(2), 59-73.

Secretaría de Economía (2022). Informe sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

Smith, J. (2021). Historical perspectives on societal resilience during pandemics. *Journal of Social History*, 54(3), 421-439.