

Capítulo 33. El emprendimiento, financiamiento y educación formal: un análisis para los estados mexicanos durante la crisis del COVID-19.

Roberto Iván Fuentes Contreras
Karina Isabel Salinas Solis
Yadira Zulith Flores Anaya

Universidad Autónoma de Baja California

<https://doi.org/10.46990/iQuatro.2023.14.5.33>

Resumen

La pandemia del COVID-19 y las acciones que se tomaron para reducir su impacto representaron un aumento en la incertidumbre para el emprendimiento. Este documento relaciona los impactos de la pandemia en la variación de emprendimientos por necesidad o por oportunidad a nivel entidad federativa del año 2016 al 2022.

Palabras clave

Emprendimiento, Sistema financiero, COVID-19

Introducción

Como es común en la historia económica mexicana el cierre del año 2019 se presentaba en contexto de alta incertidumbre. Apenas un año antes, en las elecciones presidenciales mexicanas ganó un proyecto que prometió estremecer los consensos económicos existentes, a las tensas relaciones económicas con EE.UU se sumó el fenómeno de las caravanas migrantes de Centroamérica, como colofón, a inicios de 2020 se detectan los primeros casos de COVID en el continente americano. Para mediados de marzo, las autoridades mexicanas suspenden actividades sociales y económicas no esenciales y se declara un confinamiento voluntario que paraliza parcialmente a la economía y pone freno al mercado laboral. Como consecuencia, el emprendimiento se volvió una alternativa ante los riesgos del trabajo remunerado al permitir generar un ingreso desde el hogar o con un menor nivel de exposición al contagio. Al mismo tiempo, micro y pequeñas empresas que ya operaban enfrentaron retos ante la caída de la demanda y el cierre parcial de la economía.

En este contexto, resulta interesante la reflexión sobre dos fenómenos: las consecuencias que el COVID tuvo en la estructura del mercado laboral, en términos de su composición entre trabajadores asalariados y trabajadores independientes, y las variables macroeco-

nómicas y del sistema financiero que se pueden relacionar con esta reestructuración durante el periodo de confinamiento y el incipiente proceso de recuperación.

La dinámica del mercado laboral durante este periodo muestra un comportamiento consistente con la dinámica global, una caída durante el proceso álgido de la pandemia y una dinámica recuperación una vez que la economía inicio la reapertura, es decir una trayectoria en “V”. Del 2019 al 2020, la población económicamente activa (PEA) disminuyó en 6.2% , una vez iniciada el proceso de reapertura y recuperación la PEA aumentó en 6% en 2021. Durante el mismo periodo la tasa de desocupación pasó de 2.4% en 2019 a 2.1% a 2020 y 2.6% en 2021, lo que esto evidencia es que en el periodo más álgido de la pandemia las personas abandonaron el mercado laboral a un ritmo mayor que la pérdida de empleos, esto se explica por un temor a contraer la enfermedad y las restricciones impuestas como medidas de salud pública que modificaron el comportamiento de las personas (OCDE, 2020). La participación de los trabajadores independientes como porcentaje del total de la población ocupada dan cuenta de la búsqueda de ocupación en actividades empresariales, los empleadores representaban el 4.3% en 2019 y 2020, mientras que en 2021 fueron el 5.6%, por su parte que los trabajadores por cuenta propia pasaron de 16.7 % en 2019 ,17.3% en 2020 y cae a 16.9% en 2021.

Ante el desempleo, la relación entre la educación formal y la decisión de emprender parece ser negativa. En 2021, el 51.1% de la población desocupada contaba con educación media superior o superior, el 38.7% secundaria completa, 9.1% primaria completa y el 1.1% primaria incompleta, en 2019 los porcentajes eran 43.8%, 29.3%, 21.9% y 5% respectivamente. Altos niveles de educación formal y las alternativas laborales que esto representa aumenta el costo de oportunidad asociado al emprendimiento.

Para el tema de emprendimientos, se parte de la categorización realizada por de Reynolds et al. (2005), el cual divide a los emprendimientos en: emprendimientos por necesidad, que son los que ocurren cuando el emprendedor se ve forzado a iniciar un negocio dado que las alternativas laborales son limitadas o inexistente, y los emprendimientos por oportunidad, que se refieren a cuando el emprendedor identifica y explota una oportunidad de negocios. Desde 2005, la información disponible en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) clasifica a la población ocupada entre trabajadores remunerados, empleadores y trabajadores por cuenta propia, las dos últimas categorías se aproximan operativamente a la conceptualización de emprendimientos por oportunidad y por necesidad respectivamente.

En México, para hacer frente a la pandemia, se implementaron medidas sanitarias a partir del mes marzo del 2020, tales como un confinamiento voluntario y el cierre de negocios

de la mayoría de los sectores económicos; inclusive diversas encuestas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) fueron interrumpidas, por lo cual en algunas variables no se encuentran datos disponibles para el segundo trimestre de dicho año.

En la primera parte de este documento se desarrolla el contexto en que se encontraba el sistema financiero mexicano y su relación con la pobreza de las diferentes regiones del país. Posteriormente se explora la bibliografía que define y explica las principales relaciones entre emprendimiento, el sistema financiero y educación formal. Después se estima un panel de datos para medir la magnitud y sentido de la relación entre los diferentes tipos de emprendimiento y variables macroeconómicas como: la actividad económica, la dinámica del mercado laboral, educación formal. El ejercicio empírico se realiza con información agregada de las 32 entidades federativas de México. Finalmente se presentan resultados, discuten conclusiones y expresan las limitantes de este trabajo.

Revisión de la Literatura

En México se han hecho importantes esfuerzos para fomentar la inclusión financiera de todos los grupos de la sociedad, con la esperanza de que al generalizar el uso de este tipo de productos o servicios financieros se reduzcan los niveles de pobreza. Personas con acceso al sistema financiero, por lo menos en teoría, tendrían una mayor cantidad de herramientas que impactarían sus decisiones de producción, inversión ahorro y con ello facilitar su salida situación de pobreza (Benerjee, 2004).

Los microcréditos son una aplicación de esta idea. El comité que otorgó el premio nobel de la paz al profesor Muhammad Yunus y al Grameen Bank en 2006, reconoce a las microfinanzas como “una importante fuerza liberadora” y “un instrumento en contra de la pobreza” (Sengupta et al, 2008). El efecto esperado de este tipo de instrumentos varía en su magnitud, los microcréditos deben de ir acompañados de otro tipo de servicios complementarios como grupos de apoyo, para que el impacto sea significativo (Dulhunty, 2022).

El nivel de participación de la sociedad en el sistema financiero varía entre países, se incrementa en la medida que el nivel de desarrollo económico es mayor. Al interior de cada país, los grupos con menores ingresos hacen un uso menos del sistema financiero. Entre las barreras que se han identificado para una mayor inclusión se identificaron los costos, la distancia y la documentación requerida (Demirgüç-Kunt y Klapper, 2013).

Trabajos como los de Udin et al. (2017) investigaron las determinantes de la inclusión financiera en Bangladesh durante el período 2005–2014. El estudio distinguió entre los

determinantes de la inclusión financiera del lado de la oferta y del lado de la demanda. El estudio estableció el tamaño de un banco, la eficiencia y las tasas de interés como determinantes del lado de la oferta.

La teoría prospectiva (Tversky et al., 1992), plantea que las personas, ante altos niveles de incertidumbre, sobrevaloran escenarios que implican pérdidas en comparación con aquellos escenarios que implican ganancias. Esta aversión al riesgo disminuye a partir de que se presenta información de manera clara y estructurada que le permite al consumidor comparar los diferentes escenarios. Adicionalmente, se requiere que los consumidores de productos o servicios financieros cuenten con el conocimiento para entender y procesar la información presentada y con ellos tomar las mejores decisiones.

Una aproximación de las habilidades requeridas para la toma de decisiones financieras es la educación formal (Lusardi y Mitchell, 2011; Messy y Monticone, 2016). En 2018, el 90% de los mexicanos de 18 a 70 años con educación superior contaban con una tarjeta de crédito, si contaban con educación a media superior el porcentaje disminuía a 81%, con educación secundaria el 78% y 77% de las personas que cuentan con educación primaria tienen tarjeta de crédito. Algunos trabajos han propuesto que se incorpore a la curricula de primaria y secundaria temas de educación financiera con el fin de incorporar estas competencias en la población en general (Paraboni, 2020).

La categorización realizada por Reynolds et al. (2005) divide a los emprendimientos en: emprendimientos por necesidad, que son los que ocurren cuando el emprendedor se ve forzado a iniciar un negocio dado que las alternativas laborales son limitadas o inexistente, y los emprendimientos por oportunidad, que se refieren a cuando el emprendedor identifica y explota una oportunidad de negocios. Esta categorización permite aproximar la información disponible a las categorías teóricas de emprendimiento, los empleadores como emprendimiento por oportunidad y a los trabajadores por cuenta propia como emprendimiento por necesidad.

La decisión de emprender durante la pandemia se puede explicar por las mismas razones que otras crisis económicas: variación en la actividad económica, la tasa de desocupación, el salario real promedio y educación promedio. Adicionalmente se incorporan variables que aproximan el desarrollo de sector financiero como lo son el número de créditos disponibles y la tasa de interés promedio.

Metodología

Este trabajo tiene como objetivo conocer si la pandemia COVID-19 y las condiciones para acceder a financiamiento tuvieron algún impacto en la variación de emprendedores por necesidad u oportunidad en las entidades federativas de México. La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) define a los Trabajadores Independientes (TI) como aquellas personas que dirigen su propia empresa o negocio, de manera que no tienen un jefe o superior a quien rendirle cuentas de su desempeño o de los resultados obtenidos. A su vez, los TI se dividen en Empleadores, los cuales emplean los servicios de uno o varios trabajadores a cambio de una remuneración económica en monetario o especie, y en Trabajadores por cuenta propia, que trabajan solos o con el apoyo de integrantes de su propio hogar o ajenos, pero sin el compromiso de pagarles por sus servicios. Bajo los efectos de esta investigación, se tendrá el supuesto que los TI son emprendedores, los empleadores son Emprendedores por Oportunidad y los Trabajadores por Cuenta Propia son emprendedores por necesidad.

Dada la disponibilidad de información estadística, se aplicó un Panel datos con Efectos Aleatorios (PDEA) que comprende observaciones para los 32 estados de la República Mexicana con una cobertura del segundo trimestre del 2016 al tercer trimestre del 2021. Donde la variable dependiente será la variación de trabajadores independientes, una aproximación del cambio en emprendimiento total, esta variable se subdivide en Empleadores y Trabajadores por cuenta propia, que aproximan emprendimientos por oportunidad y por necesidad respectivamente.

En la literatura empírica se han utilizado panales de datos para medir el impacto de diversos tipos de intervenciones, evaluaciones de impacto o cambios en alguna variable en el tiempo. En esencia es un análisis para estimar qué cambios ha causado el programa, o intervención comparada con qué hubiera pasado sin implementar dicho programa o intervención (White, 2011).

En términos amplios, el modelo busca determinar si las variaciones observadas en y se deben a cambios en las variables explicativas, tomando en cuenta las diferencias individuales.

$$y_{it} = x_{it} \beta + \varepsilon_{it}$$

donde β es el vector de parámetros, x_{it} es un vector k de variables explicativas; $i:1 \dots, n$ denota las unidades muestrales, $t:1 \dots, T$ indica los periodos, $k:1 \dots, K$ representa los covariables, y ε_{it} los errores aleatorios. Si la heterogeneidad individual no observada se asume no correlacionada con las variables incluidas, el efecto individual constante puede considerarse

se distribuye aleatoriamente entre los individuos del corte transversal. En ese caso se tiene un Modelos de Efectos Aleatorios, que puede expresarse como:

$$y_{it} = x_{it} \beta + \eta_{it}$$

$$\eta_{it} = \alpha_i + \varepsilon_{it}$$

Donde α_i es el componente individual aleatorio similar a tiempo (within), mientras ε_{it} es ruido blanco. Se supone que i es una variable aleatoria inobservable independiente de x_{it} que por tanto forma parte del término de perturbación compuesto, por lo que a este tipo de modelos también se les conoce como modelos de error compuesto.

De manera operativa el modelo quedara especificado de la siguiente manera.

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{ ITAEE}_{it} + \beta_2 \text{ Escolaridad promedio}_{it} + \beta_3 \text{ Tasa de desocupación}_{it} \\ + \beta_4 \text{ Ingreso real promedio por hora}_{it} + \beta_5 \text{ CreditosX5}_{it} + \beta_6 \text{ Tasa ponderada}_{it} \\ + \beta_7 \text{ COVID}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Donde se tomarán en cuenta como variables independientes:

- ITAEE : variación anualizada del ITAEE
- Escolaridad promedio: variación anualizada de la escolaridad promedio de la PEA en años
- Tasa de desocupación: variación anualizada de la tasa de desocupación en cambio de puntos porcentuales.
- Ingreso real promedio por hora: variación anualizada del ingreso real promedio por hora de la población ocupada
- Créditos: variación anualizada del número de créditos otorgados por instituciones financieras privadas.
- Tasa ponderada: variación anualizada de la tasa ponderada de los créditos otorgados por instituciones financieras privadas.

- COVID: variable dummy para efecto de pandemia (aplicado a partir del Cuarto trimestre del 2020)

Los datos que se utilizaran para el ejercicio estadístico son trimestrales y son estadísticamente significativos a nivel estatal. La fuente original de los datos es el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI) para todos los datos asociados el mercado laboral y emprendimiento, los datos del sistema financiero se obtuvieron de La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Resultados.

La información disponible en México muestra que, en 2018, 54 millones de mexicanos entre 18 y 70 años cuentan con al menos un producto financiero, un incremento de 1.9 millones de personas con respecto a 2015 (ENIF, 2018). En términos relativos la proporción de mexicanos se ha mantenido en 68%. Durante el mismo destaca el incremento de 44% a 47% de población con cuenta de banco y la disminución de 41% a 40% de la población con un fondo de retiro.

Las diferencias regionales en el uso del sistema financiero son claras. En la zona noroeste del país, la cual incluye a la ciudad de Tijuana, el 82% de la población tiene algún producto financiero, mientras que en la región centro sur y oriente apenas el 60% cuenta con algún producto financiero. Estas diferencias coinciden con las relacionadas con el nivel pobreza, mientras que los estados en la zona noroeste del país promedian un 27.1% de población en situación de pobreza, los estados que conforman la región centro sur y oriente tienen al 55.1% de su población en situación de pobreza. Otra diferencia significativa entre las personas que hacen uso de productos financieros es el sexo, a nivel nacional el 72% de los hombres y el 68% de las mujeres participan en el sistema financiero formal, esta diferencia es mayor en el noreste del país, con una diferencia de 14 puntos a favor del hombre, en la ciudad de México la participación es de 72% es igual para hombres y mujeres.

En términos amplios, el proceso de inclusión financiera avanza en México. En los últimos años se mantuvo el porcentaje de personas que al menos tenían un producto financiero, los niveles generales de 68% dan cuenta de una sociedad cada vez más involucrada con el sistema financiero formal. Como se puede observar en la tabla 1, existe una relación negativa entre la participación de en sistema financiero y el porcentaje de población en situación de pobreza. A mayor sea la sofisticación del producto financiero el porcentaje de personas que hacen uso es menor, los seguros son los productos menos usados mientras que las cuentas bancarias son la de mayor uso, el primer producto se asocia a bienes como carros o casas mientras que el segundo producto se vincula a el trabajo formal.

Tabla 33.1

Porcentaje de personas según tipo de producto financiero que se encuentran en situación de pobreza. Por región en el 2018

Region/Tipo de producto	Productos financieros					Pobreza
	Tenencia de producto financiero	Cuenta de Banco	Crédito	Seguros	Cuenta de ahorro para el retiro	
Nacional	68%	47%	31%	25%	40%	42%
Noroeste	82%	60%	40%	36%	58%	28%
Noreste	75%	51%	39%	30%	51%	30%
Ciudad de México	72%	56%	29%	30%	47%	30%
Sur	68%	49%	29%	24%	29%	56%
Occidente y Bajío	67%	43%	28%	24%	37%	35%
Centro sur y Oriente	60%	40%	28%	20%	32%	52%

Fuente: ENIF y CONEVAL

La correlación entre los niveles pobreza y productos financieros son todas negativas. El coeficiente con mayor relación negativa son las Cuentas de ahorro para el retiro y los seguros. Las implicaciones de la menor participación en este tipo de productos dan cuenta de la prioridad de las regiones mexicanas, precedencias delimitadas por el contexto y el nivel de desarrollo económico, las implicaciones de estas decisiones ponen en riesgo o en precariedad en las situaciones de mayor vulnerabilidad que son la vejez o algunas situaciones de enfermedad, desastre natural o accidente.

La pandemia por COVID-19 freno el mercado laboral durante al 2020, a nivel nacional se recuperó relativamente rápido en comparación con otras crisis. En el cuarto trimestre de 2021 la población ocupada a nivel nacional estaba 2.8% por encima del primer trimestre de 2020. Como se observa en el cuadro 2, y si bien es cierto que ninguna crisis es igual a otra, cuando se coteja la recuperación del mercado laboral entre la crisis de 2020 vs la crisis de 2008 y considerando el número total de personal ocupado, a nivel nacional la recuperación fue más lenta, en 2020 con un crecimiento de 2.8% vs el 3.8% de la crisis en 2008. Los trabajadores asalariados se comportan en los periodos comparados de manera similar. Donde se observa cambio en los empleadores y trabajadores por cuenta propia.

Cuadro 33.2

Ratio entre población ocupado por diversas categorías

Ratio	Población Ocupada	Asalariados	Con percepciones no salariales	Empleadores	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados
2009Q4/ 2008Q1	103.8	102.6	97.0	94.5	109.4	108.1
2021Q4/ 2020Q1	102.82	102.32	84.35	105.11	105.79	107.76

Fuente: ENOE, 2008,2009,2020 y 2021

Los resultados econométricos (Tabla 33.3) muestran que la educación formal, medida con años de escolaridad, y la tasa de desocupación, aproximación de la dinámica del mercado laboral en el estado, mantienen una relación negativa con los 3 tipos de emprendimiento. El efecto negativo es mayor en los emprendimientos por oportunidad y menor en los emprendimientos por necesidad. Para personas con mayor educación y en un mercado donde probabilidad de encontrar empleo es alta, el costo de oportunidad de emprender un negocio es mayor. En el caso de los emprendimientos que clasificamos por necesidad, el efecto es igualmente negativo, pero de menor magnitud, esto se puede explicar porque que muchos de estos emprendimientos se realizan con bajos niveles de inversión inicial y como una alternativa de complemento del ingreso familiar y personal.

Muestran que la educación formal, medida con años de escolaridad, y la tasa de desocupación, aproximación de la dinámica del mercado laboral en el estado, mantienen una relación negativa con los 3 tipos de emprendimiento. El efecto negativo es mayor en los emprendimientos por oportunidad y menor en los emprendimientos por necesidad. Para personas con mayor educación y en un mercado donde probabilidad de encontrar empleo es alta, el costo de oportunidad de emprender un negocio es mayor. En el caso de los emprendimientos que clasificamos por necesidad, el efecto es igualmente negativo, pero de menor magnitud, esto se puede explicar porque que muchos de estos emprendimientos se realizan con bajos niveles de inversión inicial y como una alternativa de complemento del ingreso familiar y personal.

El ingreso real se relaciona positivamente con el emprendimiento por oportunidad, pero no es significativo para el emprendimiento por necesidad. Esto da cuenta del tipo de mercado que se atiende en cada tipo de emprendimiento, el crecimiento del poder adquisitivo puede abrir nuevos mercados, consumidores con preferencias o necesidades más específicas o sofisticadas que atienden los emprendimientos por necesidad, mientras que variaciones en el

poder adquisitivo de los consumidores no modifica la demanda de los bienes y servicios más tradicionales que ofrecen los emprendimientos por necesidad.

Tabla 33.3

Resultados de regresiones

	Total de Emprendimientos		Emprendimientos por oportunidad		Emprendimientos por necesidad	
Trabajadores independientes	Coef.	S.E.	Coef.	S.E.	Coef.	S.E.
ITAE	0.054	0.081	0.249	0.172	-0.012	0.086
Escolaridad promedio	-0.692***	0.191	-1.22***	0.406	-0.57***	0.202
Tasa de desocupación	-1.826***	0.411	-4.35***	0.877	-1.32***	0.436
Ingreso real promedio por hora	0.128**	0.056	0.522***	0.120	0.046	0.059
Créditos	0.118***	0.048	-0.029	0.103	0.152***	0.052
Tasa ponderada	0.873**	0.397	1.688**	0.840	0.742*	0.415
COVID	4.67***	1.166	1.525	2.469	5.613***	1.222
Constante	2.53***	0.557	4.254***	1.224	2.415***	0.623
Número de observaciones	512	512	512			
*Nivel de Significancia al 90%						
**Nivel de Significancia al 95%						
***Nivel de Significancia al 99%						

El número de créditos otorgados por el sistema financiero a micro, pequeñas y medianas empresas tiene solo efecto positivo en la variación en los emprendimientos por necesidad. El acceso de financiamiento puede ser determinantes para nuevas empresas en sectores tradicionales, para empresas por oportunidad puede ser una condición necesaria pero no suficiente. Adicionalmente, los créditos que otorga el sistema financiero se pueden a este sector se asigna mayoritariamente a empresas ya establecidas, por lo que no modifica el número de emprendimiento por oportunidad. La tasa de interés ponderada de los créditos otorgados parece tener una relación contraria a la esperada, una posible explicación tiene que ver con el otorgamiento de créditos a empresas de reciente creación, posiblemente emprendimiento por necesidad, que representa mayor riesgo y por lo tanto reciben créditos con tasas de interés mayores.

Discusión

Estudios recientes argumentan que las oportunidades de emprendimiento se han incrementado en el mundo durante la pandemia y esta situación continuara durante el proceso de recuperación. Se arguye que conductas adoptadas de manera temporal, como la sana distancia o el trabajo desde casa, han acelerado el proceso de adaptación de procesos de producción o prestación de servicios como la manufactura flexible, educación en línea, comercio electrónico, entre otros bienes y servicios que han abierto nuevas oportunidades para el emprendimiento (Isenberg, et al, 2020). Lo anterior abre la posibilidad para que aquellos desempleados con altos niveles de educación emprendan al identificar alguna oportunidad de aprovechar estas nuevas tendencias, la probabilidad de que esto sucede se incrementara al tomar en cuenta que el 6% de los desocupados cuentan alto capital humano y experiencia previa en ser dueño de su propia empresa.

La relación positiva entre la tasa de interés ponderada y los emprendimientos es un resultado contraintuitivo, una posible explicación es que los esfuerzos de inclusión financiera han incorporado a participantes que se les presta a tasas mayores que el promedio, en consecuencia, la tasa ponderada aumenta. Posiblemente, las empresas en condiciones más precarias fueron las que solicitaron créditos durante la pandemia, lo que aumentó la tasa de intereses ponderada.

Conclusiones

Informes preliminares muestran que, a pesar de la disponibilidad de recursos financieros, el número de créditos disminuyó 7.8% durante el 2020 (CNBV, 2021), la disposición de los empresarios a solicitar un crédito fue muy baja independientemente del su nivel educativo formal. Lo anterior obedece al alto nivel de incertidumbre asociada a la doble crisis, financiera y de salud, imposibilitó el planteamiento de un horizonte temporal indispensable para una planeación financiera eficiente. En algunos casos, el cierre del negocio o su contracción fueron alternativas preferibles al apalancamiento de este. Es probable que aquellos que decidieron aceptar créditos lo hicieron con tasas de interés que reflejaran la situación precaria de la empresa.

La recuperación económica post-COVID presenta oportunidades de ajustar dinámicas económicas preexistentes con el fin de mejorar el nivel de bienestar. En la medida que el mercado laboral se recupera y la educación promedio de la población ocupada aumenta, el cambio en emprendedores, tanto por oportunidad como por necesidad disminuye. La recuperación del mercado se ha apalancado en los trabajadores independientes, una aproximación de los emprendimientos que se han dado posterior a la pandemia. Es importante aprovechar este cambio coyuntural para desarrollar las capacidades emprendedoras a través de capacitaciones y acceso a financiamiento.

Los impactos económicos de la pandemia han sido profundos en la vida política, social y económica en el mundo. El proceso de recuperación ha sido dinámico, al grado de generar unos escasos relativos de mano de obra, presión en los salarios y reorganización de sectores enteros de la economía. Lo que se puede esperar en el mediano plazo en México es la apertura de emprendimientos por oportunidad liderados por personas en este momento desempleadas, pero con altos niveles de capital humano y experiencia previa en dirigir un negocio. Complementariamente, es necesario que la banca comercial privada y los fondos públicos apoyen a proyectos en estos nuevos sectores emergentes. La educación financiera y la formación empresarial facilitarán la identificación y aprovechamiento de oportunidades en los nuevos sectores económicos.

Referencias

- Banerjee, A. (2004). Contracting Constraints, Credit Markets and Economic Development. *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications*. In Eighth World Conference of the Econometric Society (Vol. 3).
- Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. (2013). Measuring Financial Inclusion: Explaining Variation in Use of Financial Services across and within Countries. *Brookings Papers on Economic Activity* 2013(1), 279-340. doi:10.1353/eca.2013.0002.
- Dulhunty, A. (2022). The microcredit continuum: From ‘smart economics to holistic programming. *Journal of International Development*.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull.*, 89, 309.
- INEGI, Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), 2018
- Isenberg, D.; Schultz, E.B. Opportunities for Entrepreneurs in the Pandemic and Beyond. *Medium.com*. 2020. Available online: <https://medium.com/@disen2/opportunities-for-entrepreneurs-in-the-pandemic-and-beyond-f92f5fa1997b> (accessed on 14 Feb 2020).
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of pension economics & finance*, 10(4), 497-508.
- Lusardi, A., Oggero, N. and Yakoboski, P.J. (2017), “The TIAA institute-GFLEC personal finance index: a new measure of financial literacy”, available at: https://gflec.org/wp-content/uploads/2017/04/TIAA_GFLEC_Report_PFinIndex_final2.pdf?x87657 https://www.researchgate.net/publication/324213328_The_2018_TIAA_Institute-GFLEC_Personal_Finance_Index_The_State_of_Financial_Literacy_Among_US_Adults <http://penso> (accessed february 2021).

- Messy, F.-A. and Monticone, C. (2016), “Financial education policies in Asia and the Pacific”, OECD (2020), OECD unemployment rate up sharply in March 2020 with data for April pointing to an unprecedented rise, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/sdd/labour-stats/unemployment-rates-oecd-05-2020.pdf>
- Paraboni, A. L., Soares, F. M., Potrich, A. C. G., & Vieira, K. M. (2020). Does formal and business education expand the levels of financial education? *International Journal of Social Economics*
- Reynolds PD (2015) Business creation stability: why is it so hard to increase entrepreneurship? *Foundations and Trends® Entrep* 10(5–6):321–475
- Sengupta, R., & Aubuchon, C. P. (2008). The microfinance revolution: An overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90(January/February 2008)
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5(4), 297–323.
- Uddin, A., Chowdhury, M. A. F., & Islam, M. N. (2017). Determinants of financial inclusion-Bangladesh: Dynamic GMM & quantile regression approach. *The Journal of Developing Areas*, 51(2), 221–237.
- White, H. (2013). An introduction to the use of randomised control trials to evaluate development interventions. *Journal of Development Effectiveness*, 5(1), 30–49.
- Willis, L. E. (2011). The financial education fallacy. *American Economic Review*, 101(3), 429–34.