



IIES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y SOCIALES

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

IIES

Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19

Honduras: Región Central

PIEF

Programa de Investigaciones en Economía y Finanzas



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS



CCIT
CÁMARA DE COMERCIO
E INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA

CON EL
APOYO DE



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Proyecto
**TRANSFORMANDO
SISTEMAS DE MERCADO**



UNAH

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS

Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19



Fecha de publicación
15 de julio 2020

Descargo de responsabilidad: este documento es posible gracias al apoyo del pueblo estadounidense a través de La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). La opinión de los autores expresada en esta publicación no refleja necesariamente las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional o el gobierno de los Estados Unidos.



PRESENTACIÓN

La investigación Análisis de resiliencia empresarial COVID-19 inicialmente se inició en el contexto Nacional que surgió como una iniciativa de trabajo entre la Federación de Cámaras de Comercio e Industrias de Honduras (FEDECAMARA), la Cámara Nacional de Turismo de Honduras (CANATURH), el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) a través del Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TSM) en coordinación con la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) por medio del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES).

Desde la aparición de los primeros casos confirmados por Covid-19 en el país, el gobierno de Honduras tomó la decisión de regular por días y horarios estratégicos la movilidad de la población implicando la paralización temporal de la mayor parte de negocios familiares, micro, medianas y grandes empresas, esto con el fin de evitar la aglomeración de personas y hacer efectivas las medidas de bioseguridad adoptadas por la población en general. Como consecuencia, las empresas de diferentes sectores de la actividad económica nacional se han visto en la necesidad de buscar soluciones para enfrentar las consecuencias de la epidemia, esta búsqueda requiere capacidades a diferentes escalas o niveles de los sistemas de mercado del país y determinando así su nivel de resiliencia.

El objetivo de la investigación es comprender el impacto y las respuestas de las empresas hondureñas en la **Región Central** (comprendida, para este estudio, por el departamento de Francisco Morazán) para mitigar, adaptarse y recuperarse de la crisis de COVID-19, a partir de la recolección de datos primarios y desde un enfoque científico para dar respuestas específicas y coherentes con la realidad.

La alianza institucional encargada de la investigación ha sido oportuna para el estudio de fenómenos económicos sumamente complejos del sector empresarial del país. Debido a que los conocimientos teóricos y las aplicaciones metodológicas adoptadas se vieron fortalecidos por la experiencia y conocimiento del contexto empresarial de tal forma que los resultados de este estudio contribuirán con la construcción de soluciones en busca de la reactivación económica y reforzamiento empresarial.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	8
I. ANTECEDENTES	9
a. Contexto Mundial.....	9
b. Contexto Nacional.....	9
II. MARCO REFERENCIAL	11
III. METODOLOGÍA	13
a. Alcance.....	13
b. Población y muestra.....	13
c. Recolección de Datos.....	13
IV. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN: PRIMER LEVANTAMIENTO	14
a. Caracterización	14
Comportamiento de las ventas y actividades productivas de las empresas durante el mes de marzo de 2020.....	14
Financiamiento de las empresas durante la crisis sanitaria.....	17
Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial.....	18
Choques o perturbaciones externas de las empresas durante la crisis sanitaria y capacidades de resiliencia del sector empresarial.....	21
Comportamiento variables empleo.....	22
V. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN: SEGUNDO LEVANTAMIENTO	24
a. Caracterización y Comparación.....	24
Comparación: Comportamiento empresarial al inicio y durante las medidas de confinamiento y distanciamiento social.....	24
Comportamiento del cierre de operaciones, ventas y medidas de bioseguridad aplicadas por las empresas durante el mes de mayo de 2020.....	27
Financiamiento de las empresas durante la crisis sanitaria.....	29
Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial.....	32
Choques o perturbaciones externas de las empresas durante la crisis sanitaria y capacidades de resiliencia del sector empresarial.....	35

VI. PRINCIPALES HALLAZGOS	37
Comportamiento del cierre de operaciones y medidas de bioseguridad aplicadas por las empresas durante el mes de mayo de 2020	37
Confianza en la gestión financiera	38
Principales medidas gubernamentales utilizadas por las empresas	40
Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial	40
VII. CONCLUSIONES	42
VIII. BIBLIOGRAFÍA	43
IX. CRÉDITOS	45

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Actividades productivas representadas en la muestra	14
Ilustración 2 Ingresos por ventas por tamaño de empresa	15
Ilustración 3 Porcentaje de disminución en las ventas	16
Ilustración 4 Incremento de las ventas en microempresas de la región central	16
Ilustración 5 Tipo de financiamiento de las empresas	17
Ilustración 6 Necesidad de crédito de las empresas para recuperarse del COVID-19.....	18
Ilustración 7 Estrategias para cambiar el modelo de negocio en las empresas hondureñas	19
Ilustración 8 Medidas adoptadas ante la crisis provocada por el COVID-19	19
Ilustración 9 Efectos del corto y mediano plazo provocados por el COVID-19.....	20
Ilustración 10 Confianza para recuperarse del COVID-19.....	21
Ilustración 11 Exposición a otros choques externos antes del COVID-19.....	21
Ilustración 12 Composición de la fuerza laboral según tipo de contrato antes de la crisis del COVID19.....	22
Ilustración 13 Empresas que han acordado reducir los horarios de trabajo de sus empleados	23
Ilustración 14 Porcentaje de empleados suspendidos por el COVID-19 por tipo de contrato y tamaño de empresa.....	23
Ilustración 15 Comportamiento comparativo del porcentaje de las suspensiones laborales por tamaño de empresa	24
Ilustración 16 Comportamiento comparativo del promedio de las suspensiones laborales por tamaño de empresa	24
Ilustración 17 Comportamiento de las empresas que no vendieron durante los meses de abril y marzo de 2020	25

Ilustración 18 Comportamiento de las medidas de bioseguridad implementadas por las empresas entre marzo y mayo de 2020	26
Ilustración 19 Porcentaje comparado de empresas que pueden hacer frente a COVID-19 por período de tiempo	27
Ilustración 20 Comportamiento de las operaciones de las empresas durante el mes de mayo de 2020	28
Ilustración 21 Comportamiento del estado de las ventas en las empresas durante el mes de abril del 2020	28
Ilustración 22 Porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando	29
Ilustración 23 Porcentaje de empresas que han utilizado las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno	30
Ilustración 24 Porcentaje por tamaño de empresas con necesidad y en busca de financiamiento durante el mes de mayo de 2020	31
Ilustración 25 Empresas por sector económico con necesidad y en busca de financiamiento a mayo de 2020	31
Ilustración 26 Porcentaje de empresas que declaran tener acceso a una financiación por sus necesidades	32
Ilustración 27 Porcentaje de empresas que están implementado el networking o hacen alianzas con otras empresas.....	33
Ilustración 28 Porcentaje de empresas que están capacitando a sus empleados.....	34
Ilustración 29 Porcentaje de empresas que esperan que la situación de su negocio sea "buena" en 12 meses.....	34
Ilustración 30 Confianza de sobrellevar la crisis del COVID-19.....	35
Ilustración 31 Clasificación de choques externos reportados por las empresas en el mes de mayo de 2020	36
Ilustración 32 Medidas de bioseguridad implementadas por tamaño de empresa	37
Ilustración 33 Perspectiva del tiempo que sobrevivirán las empresas por tamaño	38
Ilustración 34 Acceder al financiamiento que las empresas necesitan	39
Ilustración 35 Renegociar con sus socios comerciales	39
Ilustración 36 Principales medidas gubernamentales utilizadas por las empresas	40
Ilustración 37 Acciones que son utilizadas por las empresas	41

SIGLAS

BCH	Banco Central de Honduras
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
COVID-19	Coronavirus disease 2019
FMI	Fondo Monetario Internacional
IIES	Instituto de Investigación Económicas y Sociales
OMC	Organización Mundial del Comercio
PIB	Producto Interno Bruto
TSM	Transformando Sistemas de Mercado
UNAH	Universidad Nacional Autónoma Honduras
VA	Valor Agregado

ACRÓNIMOS

CANATURH	Cámara Nacional de Turismo de Honduras
COHEP	Consejo Hondureño de la Empresa Privada
FEDECAMARA	Federación de Cámaras de Comercio e Industrias de Honduras
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
SECMCA	Secretaría Ejecutiva Consejo Monetario Centroamericano
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

INTRODUCCIÓN

El presente documento expone los principales resultados del estudio y **análisis de resiliencia empresarial COVID-19 en la Región Central**, que tiene como base información de micros, pequeñas, medianas y grandes empresas del departamento de Francisco Morazán, principalmente del Distrito Central, recolectada a través de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT) y otras organizaciones empresariales como FEDECAMARA, CANATURH y COHEP. Antes, en el siguiente apartado se resume el actual contexto mundial y nacional ante la crisis sanitaria desde la óptica de la OCDE, CEPAL, FMI y BID, permitiendo observar las principales conclusiones y recomendaciones de dichos organismos hacia los diferentes países en general.

Seguidamente, se expone el tercer apartado que muestra el marco referencial de la investigación que permite observar las bases teóricas y prácticas de la resiliencia empresarial ante choques externos a través de definiciones básicas y acciones concretas de diferentes organismos y países ante la crisis sanitaria mundial, lo que permite brindar una explicación adecuada de los resultados obtenidos. Asimismo, en el cuarto apartado se explica la metodología que permite brindar procesos que garanticen la confiabilidad de la información, ya que se define el alcance de investigación, la población y muestra de estudio y el proceso seguido para recolección de información.

En el quinto, sexto y séptimo apartado se muestran los principales resultados obtenidos de la recolección de información, mostrando en primera instancia el análisis descriptivo, donde se expone el comportamiento de las ventas, suspensión de empleos, cantidad de empleados por tipo de contrato, finanzas de las empresas, confianza empresarial ante el actual entorno de mercado, acceso a financiamiento, efectos a corto y mediano plazo ante la crisis del COVID-19, y las principales estrategias para modificar su modelo de negocios que las empresas están implementando para adaptarse y afrontar dicha crisis.

El octavo apartado muestra las principales conclusiones y recomendaciones que derivaron de los resultados obtenidos a nivel nacional y de la zona central del país. Finalmente, se cuenta con las referencias bibliográficas de soporte teórico.

I. ANTECEDENTES

a. Contexto Mundial

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2020), la situación económica mundial hasta el año 2019 mostraba una tendencia hacia la estilización y se proyectaba un crecimiento económico mundial superior a 4% con proyecciones realizadas hasta noviembre del año anterior; sin embargo, a marzo de 2020 las expectativas de crecimiento oscilan entre 3% y 4% para los países emergentes y el G20. Lo anterior a raíz del brote del COVID-19 que vislumbra efectos negativos en las perspectivas económicas para el presente año, ya que se comienza un proceso de desaceleración económica en China, Japón, Corea del Sur, Australia, Europa, Estados Unidos, así como en otras economías con efectos colaterales en la caída de la confianza del ciudadano para realizar viajes y gastos en general, así como alteraciones en las cadenas de suministros.

En este mismo sentido, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2020) expone que la enfermedad coloca en riesgo un bien público global que es esencial para la economía, la salud humana, ya que esto traerá consecuencias significativas tanto por el lado de la oferta como el de la demanda, ya que se interrumpen las cadenas de producción, se pierden ingresos y ganancias, afectando de esta manera el nivel de desempleo en la economía y ocasionando dificultades en las obligaciones de deuda.

Por lo anterior, la CEPAL estima una contracción económica de -1.8% del Producto Interno Bruto (PIB) regional, que tendrá como consecuencias el incremento del desempleo; aumento de la cantidad de personas en pobreza; contrayendo la actividad económica de los principales socios comerciales de la región y limitando las exportaciones de toda Latinoamérica; se espera también una caída de la demanda en servicios turísticos que impactará severamente a los países del Caribe; interrupción de las cadenas de valor; caída de los precios de los commodities; y finalmente se incrementará la aversión al riesgo de los inversionistas ocasionando debilitamiento de las condiciones financieras globales.

b. Contexto Nacional

En relación con la economía hondureña el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020) plantea que el impacto del COVID-19 en el país será inevitable por el confinamiento durante la fase inicial del virus, pero que impactarán el crecimiento económico y la posición externa del país por los efectos colaterales mundiales que se verán a través del impacto a la demanda externa, disminución del flujo de remesas, condiciones financieras más restrictivas y contracción en el sector turístico.

Es necesario recalcar que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2020) considera que el impacto en el crecimiento económico será considerable, ya que la economía hondureña se ha comenzado a desacelerar desde el año 2018, afectada por la volatilidad de los precios de las materias primas; adicionalmente, se prevé que impacte la perspectiva negativamente en lo que respecta a crecimiento económico de EEUU y China, ya que se impactará al sector turístico, transporte, comercio y demás servicios ofrecidos en la actividad productiva del país, suponiendo un comportamiento similar al año 2009. Se espera una menor comercialización de bienes importados; sin embargo, es probable que mejore la producción y comercialización de productos nacionales. Asimismo, este organismo concluye su análisis brindando una visión generalizada sobre el efecto directo que tendrá el COVID-19 por la contención que supone a nivel doméstico.

II. MARCO REFERENCIAL

A continuación, se presentan estudios vinculados a la temática sobre resiliencia empresarial ante la crisis del COVID-19. En primera instancia, se abordará el tema de resiliencia que se concibe como un proceso que permite que diversos individuos se desarrollen con normalidad y armonía con su entorno, a pesar de encontrarse en un contexto desfavorecido y privado socioculturalmente, siendo una perspectiva dinámica, interactiva y global del desarrollo humano y de procesos ligados a la salud mental y a la adaptación social. Permitiendo de esta manera, incrementar la fortaleza de las personas y sus posibilidades de realizar cambios positivos, abriendo ventanas de optimismo y confianza en las posibilidades de adaptación y mejora continua del ser humano (Uriarte Arciniega, 2005).

Seguidamente, resulta imprescindible comprender el concepto de resiliencia empresarial, que se concibe como una condición para el desarrollo económico sostenible de las empresas y sus cadenas de suministros, que se puede unir a una fuente de ventaja competitiva, siendo, de igual manera, un elemento clave para desarrollar un plan estratégico capaz de producir resultados que sean mejores que los competidores menos resilientes. Es así como la resiliencia empresarial crea una ventaja competitiva, ya que permite gestionar adversidades internas y externas, volviendo a las empresas capaces de enfrentarlas, sobreponerlas y de aprender de ellas para fortalecerse a futuro. No obstante, una empresa que es resiliente es capaz de mantener una ventaja competitiva a través del tiempo para alcanzar sus objetivos, innovar y adaptarse de forma eficaz a los mercados en tiempos de cambios (Sanchis & Poler, 2014).

Ante la situación del COVID-19, las empresas en todo el mundo se enfrentan a una adaptación rápida e inevitable en sus procesos productivos, ya que esta pandemia tiene la capacidad de reorganizar la globalización geopolítica, y por lo tanto es necesario contar con empresas capaces de adaptar y superar la crisis, ya que es importante establecer una coordinación de todos los sectores de la economía para priorizar políticas capaces de abordar la actual crisis social y de salud a la que se enfrenta el mundo (CEPAL, 2020).

En esta misma línea, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2020) visualiza los principales problemas macroeconómicos que trae la pandemia al mundo y al sector empresarial, ya que indican que el virus tendrá un impacto en el crecimiento de la economía de China, y por lo tanto, en los precios de los productos básicos, afectando directamente a las exportaciones de la región de América Latina con China, ya que el comercio entre ambas partes se incrementó exponencialmente en los últimos dieciocho (18) años. Dichos problemas macroeconómicos hacen énfasis en que la economía latinoamericana tiene como norma la volatilidad, ya que las trayectorias de desarrollo de

sus países no son lineales y esta volatilidad pondrá a prueba la resiliencia a nivel mundial, es decir, la capacidad de volver al camino predeterminado de desarrollo en el menor tiempo posible después de este shock, observando al COVID-19 como una oportunidad para que América Latina haga un llamado a la resiliencia.

En cuanto a las medidas de política pública, la OCDE (2020) apuesta por: apoyar al sector sanitario y a su personal, a los sectores más castigados y a sus trabajadores; elevar la inversión pública a fin de acelerar la recuperación tras la crisis; asimismo, a coordinar acciones internacionales para proteger la salud e ingresos de los más vulnerables, amortiguando el shock a través de una disminución de las cargas fiscales y financieras, y por condiciones de trabajo flexibles.

Ante esta situación el Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible de la Universidad Nacional de Costa Rica (CINPE-UNA, 2020) proporcionó lineamientos de política económica que pueden ayudar a contrarrestar de forma concreta el impacto del COVID-19 en dicho país, sugiriendo como medidas para el sector empresarial el establecimiento de un Plan de Salvamento para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) para que hagan frente a sus costos; desarrollar una política agro-productiva y de seguridad alimentaria de carácter nacional, garantizando así mercados estables a pequeños y medianos productores agropecuarios; implementación de cadenas cortas durante y después de la emergencia nacional que permitan acercar al productor con el consumidor en espacios locales; establecer moratoria de un año a créditos hipotecarios y reducción de las tasas de interés; robustecer los mecanismos de defensa comercial para fomentar economías rurales; regulación económica a través de control de precios en el sector de medicinas, construcción, bancarios, entre otros, para mantener precios justos; mantener el teletrabajo; impulsar el turismo con publicidad una vez la pandemia permita continuar con las actividades productivas, estableciendo precios diferenciados entre nacionales y extranjeros para fomentar también el turismo interno, entre otras.

En el caso concreto de Honduras las medidas que se han propuesto para contener los riesgos en el sector empresarial son: la readecuación de deudas para sectores como el turismo, el congelamiento de financiamiento de las MYPYMES en sectores como el comercio, la agricultura, entre otros; para el sector agropecuario se incluyen bonos de solidaridad productiva a pequeños productores para que puedan tener acceso a insumos agrícolas, y la instrucción de que este sector pueda operar normalmente sin restricciones para comercializar los alimentos en el país; y finalmente, se han postergado los pagos de impuestos, así como descuentos por pronto pago de impuestos (BID, 2020).

III. METODOLOGÍA

a. Alcance

De acuerdo con la naturaleza de la investigación, ésta tuvo un enfoque cuantitativo, no experimental de corte transversal y descriptiva, que permitió mostrar la realidad tal como se presenta en una situación espacio - temporal en la que se describe el fenómeno sin introducir modificaciones (Rojas Cairampoma, 2015).

b. Población y muestra

Debido a que no se cuenta con un marco muestral adecuado que contemple con un universo total de las empresas en el país, para fines de este proceso de muestreo fue necesario el uso de los registros de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, lo cual sirvió de base para dicha recolección.

En ese sentido, para el primer levantamiento se recopiló información de 400 empresas distribuidas en el departamento de Francisco Morazán, dedicadas a la producción de bienes y servicios de 17 actividades económicas, de las cuales 366 empresas son del municipio del Distrito Central y 34 de otras zonas del departamento. Para el segundo levantamiento se llegó a 438 empresas distribuidas en el departamento, dedicadas a la producción de bienes y servicios de 15 actividades económicas, 400 empresas del municipio de Distrito Central y 38 de zonas aledañas.

c. Recolección de Datos

La recolección de los datos para el primer levantamiento se hizo durante la tercera semana de la cuarentena, del 30 de marzo al 5 de abril de 2020; el segundo, en la semana del 7 al 17 de mayo de 2020, ambos mediante una encuesta móvil de las empresas a nivel nacional para recolectar datos sobre la resiliencia empresarial a la crisis provocada por el coronavirus. Para ello se aplicó una encuesta en línea con el apoyo de las cámaras de comercio, el cuestionario resultante se diseñó tomando en cuenta el concepto de resiliencia del enfoque de desarrollo de sistemas de mercado y algunos indicadores resultantes del primer diagnóstico de sistemas de mercado de Honduras.

IV. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN:

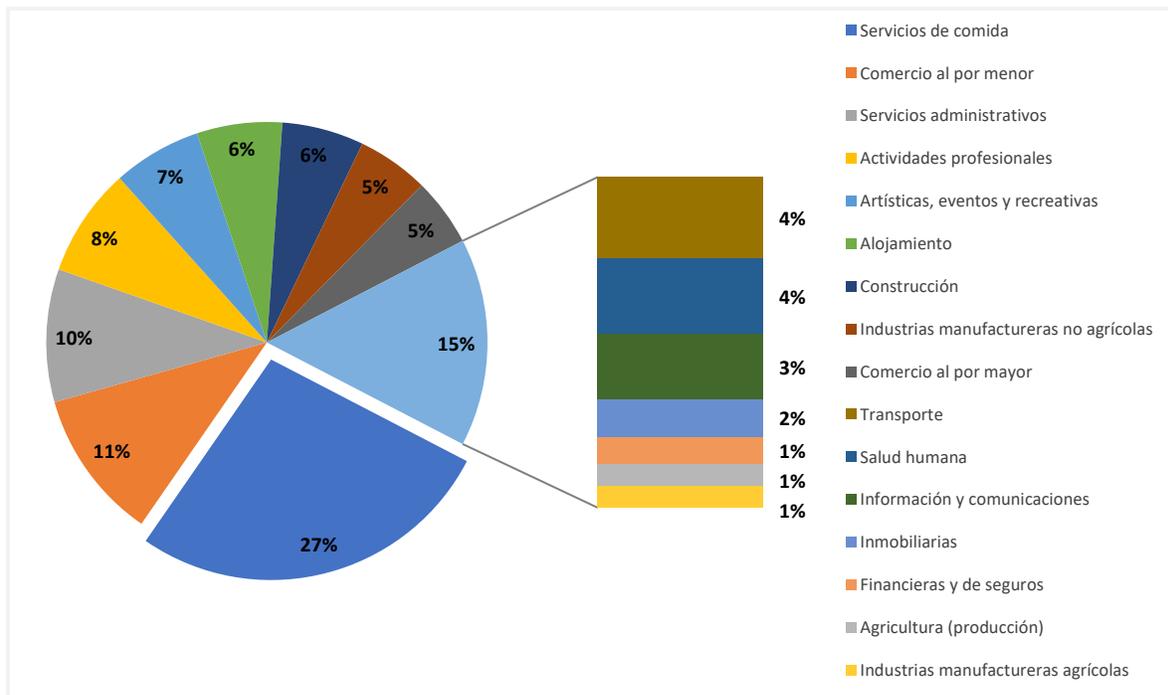
PRIMER LEVANTAMIENTO

a. Caracterización

Comportamiento de las ventas y actividades productivas de las empresas durante el mes de marzo de 2020

A continuación, se muestra un análisis que se realizó en dieciséis (16) sectores diferentes de actividades productivas concentradas en la región central del país, de los cuales destacan en participación los servicios de comida (27%), comercio al por menor (11%) y servicios administrativos (10%). En cuanto a las actividades profesionales (8%), actividades artísticas, eventos y recreativas (7%), alojamiento (6%), construcción (6%), manufacturas no agrícolas (5%) y comercio al por mayor (5%). Finalmente, el 15% de las participaciones se agrupa en actividades ligadas al transporte, salud humana, información y comunicaciones, inmobiliarias, financieras y de seguros, producción agrícola e industrias manufactureras agrícolas.

Ilustración 1 Actividades productivas representadas en la muestra



Fuente: Elaboración propia

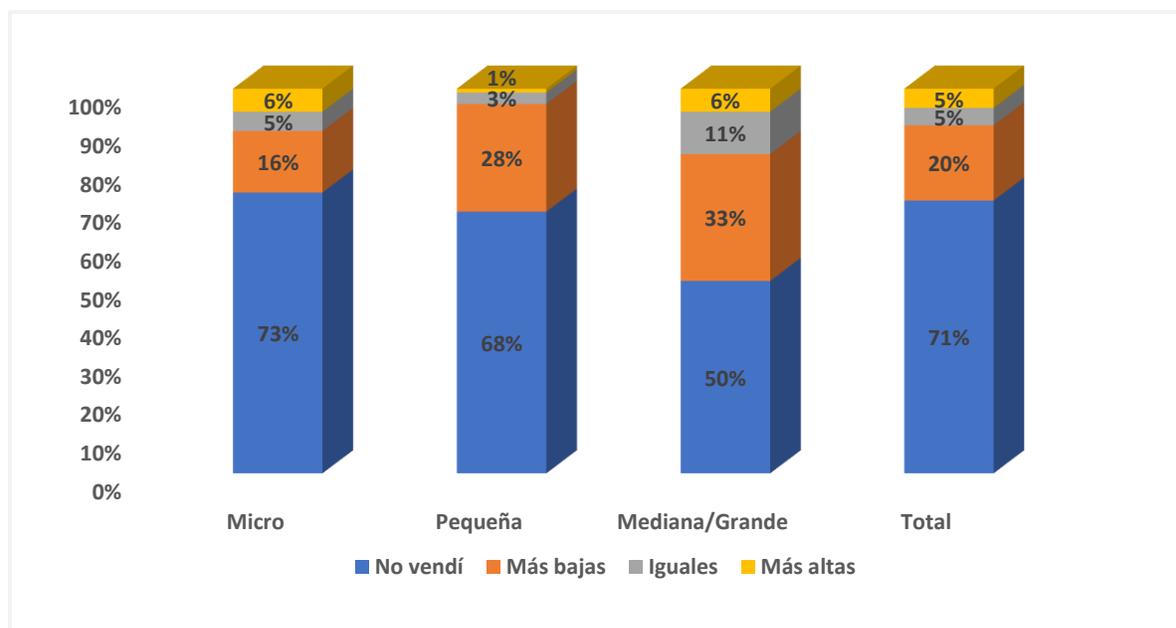
Por consiguiente, es importante destacar el comportamiento de las ventas e ingresos obtenidos durante la crisis provocada por el COVID-19 en la zona centro del país, donde se consultó a las empresas sobre el estado de los ingresos percibidos. Durante marzo de 2020, el 71% de las empresas mencionó no haber obtenido ventas o ingresos durante la crisis. Por el contrario, el 20% obtuvo ventas significativamente más bajas, y el 10% identificó un comportamiento igual o mayor en su volumen de ventas.

Por otra parte, alrededor de siete de cada diez microempresas (73%) no obtuvieron ventas o ingresos en las semanas posteriores al inicio de la crisis del coronavirus. Y en el mismo sentido, se identificó que, a pesar de mantener operaciones, el 16% de las microempresas reflejaron menores ventas e ingresos en el mismo período. Además, se observa que el 5% mantuvo sus ventas sin cambios ni variaciones, en contraste, un pequeño grupo (6%) logró obtener beneficios más altos durante la crisis actual.

En esta misma línea, se observó que 7 de cada 10 pequeñas empresas no adquirieron ingresos por ventas durante el inicio de la crisis sanitaria. También se refleja que el 28% reportaron tener ventas bajas, un 3% resaltó mantener un comportamiento igual en sus ventas y un 1% reportó tener un incremento en sus ingresos producto de una mayor venta.

Respecto a las empresas medianas y grandes, 5 de cada 10 empresas (50%) no lograron obtener ingresos durante las semanas posteriores al inicio de la crisis. A diferencia del 33% de las empresas que reflejaron menores ventas y en menor proporción, el 11% mantuvo un comportamiento normal.

Ilustración 2 Ingresos por ventas por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, en la Ilustración 3 se puede observar el porcentaje de disminución de las ventas en la zona centro del país, el 67% de las empresas medianas y grandes identificaron una reducción entre el 26% al 50% de sus ventas totales, el 34% indica una reducción entre el 51% al 100% de las ventas durante las semanas posteriores al inicio de la crisis.

Sin embargo, las pequeñas empresas observaron un comportamiento similar en las ventas. En promedio, el 30% de las micro y pequeñas empresas identificaron una reducción menor al 25% en sus ventas, asimismo, alrededor del 34% indicó una reducción entre el 26% y el 50%. No obstante, el 36% de las pequeñas empresas mostraron reducciones entre el 51% al 75%, similar al 20% de las microempresas, que identificaron reducciones en el mismo rango. El 16% de las microempresas y el 4% de las pequeñas empresas muestran disminuciones en sus ventas en un rango de 76% al 100%.

No obstante, las microempresas en la zona centro del país lograron obtener incrementos significativos en sus ingresos, el 43.8% de las microempresas obtuvieron un incremento entre el 76% al 100% en sus ventas; consecutivamente, el 31.3% identificó un incremento menor al 25%, y el resto de las microempresas indicaron un crecimiento en sus ventas del 25% para los rangos de 26% al 75% (ver Ilustración 4).

Ilustración 3 Porcentaje de disminución en las ventas

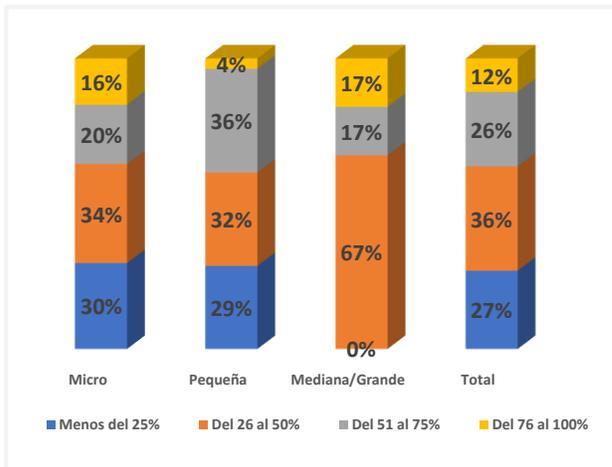
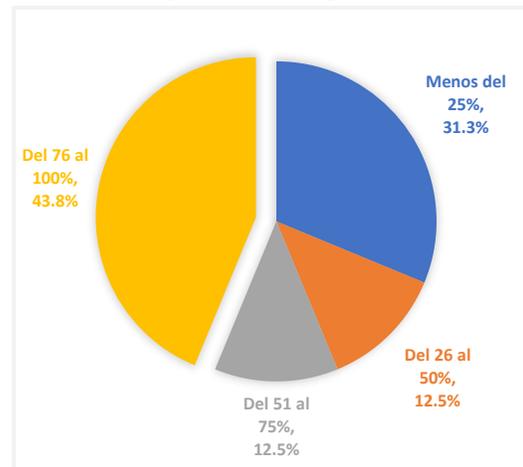


Ilustración 4 Incremento de las ventas en microempresas de la región central



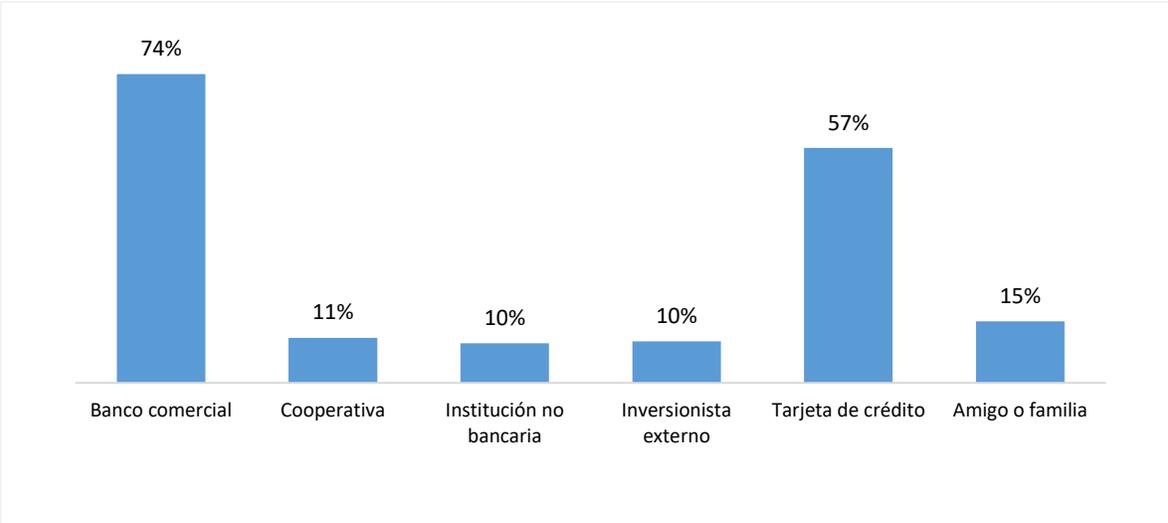
Fuente: Elaboración propia

Financiamiento de las empresas durante la crisis sanitaria

La siguiente sección muestra el tipo de financiamiento de las empresas de la zona central durante marzo de 2020 para conocer las acciones que han tomado para adaptarse al nuevo entorno de mercado y evitar el cierre de operaciones.

Por lo tanto, la Ilustración 5 muestra que el 74% de las empresas con acceso a crédito en la región tiene financiamiento a través de bancos comerciales, y que el 57% de las empresas utiliza la tarjeta de crédito como fuente de financiamiento, cabe destacar, que las empresas obtienen financiamiento en mayor grado de parte de amigos y familiares (15%) que de otras fuentes de financiamiento como cooperativas, inversionistas externos o instituciones no financieras.

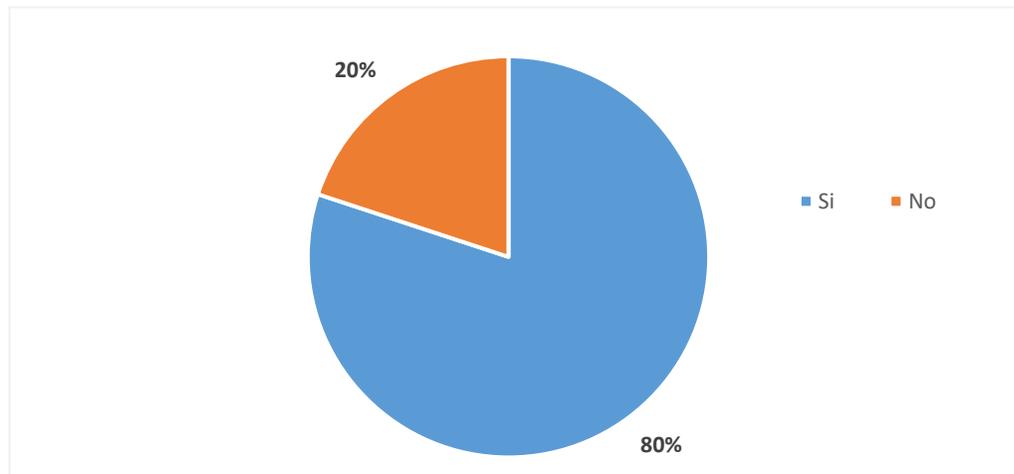
Ilustración 5 Tipo de financiamiento de las empresas



Fuente: Elaboración propia

Asimismo, al ser consultados sobre la necesidad de crédito para afrontar la crisis del coronavirus, como se observa en la Ilustración 6, ocho de cada diez empresas (80%) aseguraron estar en búsqueda de crédito o préstamos para ayudar a sus empresas a recuperarse del choque provocado por el COVID-19, siendo la necesidad de crédito promedio de las empresas en la región central de 547 mil lempiras.

Ilustración 6 Necesidad de crédito de las empresas para recuperarse del COVID-19



Fuente: Elaboración propia

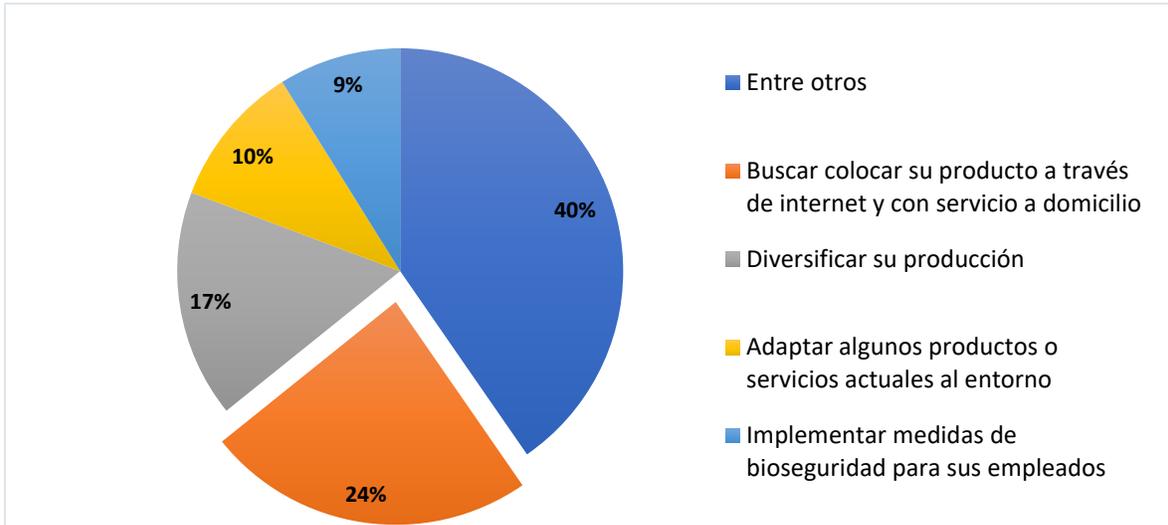
Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial

Ante el cierre temporal de las empresas y el constante uso de medidas de distanciamiento social empleadas estratégicamente para detener el nivel de contagio de la zona centro del país, y consecuentemente, ayudar a frenar la curva de contagios a nivel nacional, muchas empresas han identificado fallas y problemas en el uso de su modelo habitual de producción y comercialización. De tal forma que, cada vez son más las empresas que han decidido modificar su anterior modelo de negocios por uno nuevo que se adapte a su entorno actual para mantenerse de forma activa en el futuro.

Como resultado de lo antes mencionado, el 24% de las empresas planean colocar sus productos a través de internet y ofrecerlos haciendo uso del servicio a domicilio, facilitando a su vez la distribución de sus productos y servicios. Al menos un 17% consideró como estrategia principal diversificar su producción y el 10% pensó que adaptar ciertos productos o servicios a la demanda actual sería una buena opción, basándose en el comportamiento de los consumidores (Ilustración 7).

El 9% de las empresas del Distrito Central consideró que implementar las medidas correctas de bioseguridad para sus empleados ayudará a mejorar las ventas e ingresos en diferentes negocios y empresas.

Ilustración 7 Estrategias para cambiar el modelo de negocio en las empresas hondureñas

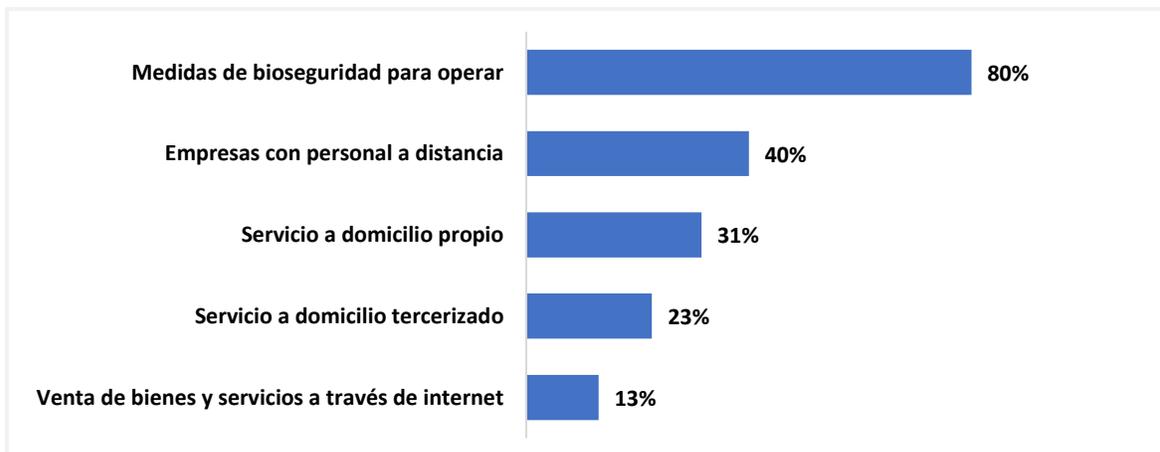


Fuente: Elaboración propia

Finalmente, un 40% de las empresas mencionó que implementar nuevas estrategias de publicidad, ofrecer comercio y transacciones en línea, fortalecer las habilidades tecnológicas dentro de la empresa y habilitar nuevos centros de distribución y puntos de venta modificará el modelo actual de producción y comercialización de bienes y servicios, favoreciendo a las empresas significativamente.

Consecuentemente, resulta importante conocer las medidas adoptadas por las empresas con el fin de mantener sus operaciones durante la crisis sanitaria actual. En la Ilustración 8 se reflejan las principales medidas, destacando que el 80% de las empresas ha dispuesto el uso del equipo de bioseguridad para proteger a sus empleados y clientes del contagio del COVID-19.

Ilustración 8 Medidas adoptadas ante la crisis provocada por el COVID-19

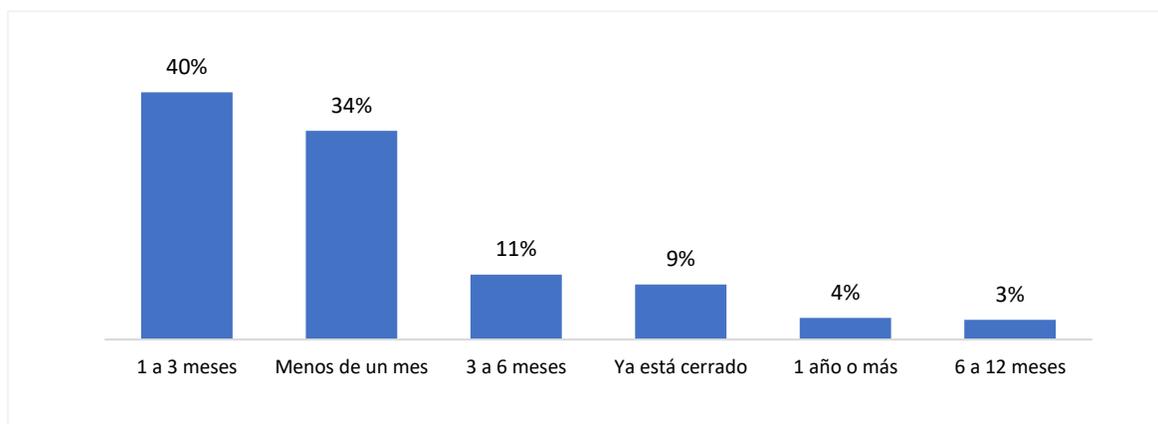


Fuente: Elaboración propia

Es importante reconocer el esfuerzo y dedicación que han tenido las micro, pequeñas y medianas empresas durante la situación actual, debido a que distintos sectores productivos han adoptado nuevas técnicas y mecanismos para salvaguardar la salud de sus empleados, y a su vez, la de sus clientes. Por tal razón, resulta interesante conocer la confianza del empresario ante los posibles escenarios futuros sobre el comportamiento del mercado durante el periodo del desarrollo de la pandemia y los efectos que tendrá sobre el comercio, los empleos y los ingresos.

Dado el impacto en las ventas que el COVID-19 ha tenido es importante conocer la perspectiva de las empresas (ver Ilustración 9), donde se destaca que cuatro de cada diez empresas (40%) esperan continuar operando de 1 a 3 meses, mientras que el 34% considera que solo podrá operar menos de un mes, entre tanto el 9% de las empresas cerró sus operaciones.

Ilustración 9 Efectos del corto y mediano plazo provocados por el COVID-19



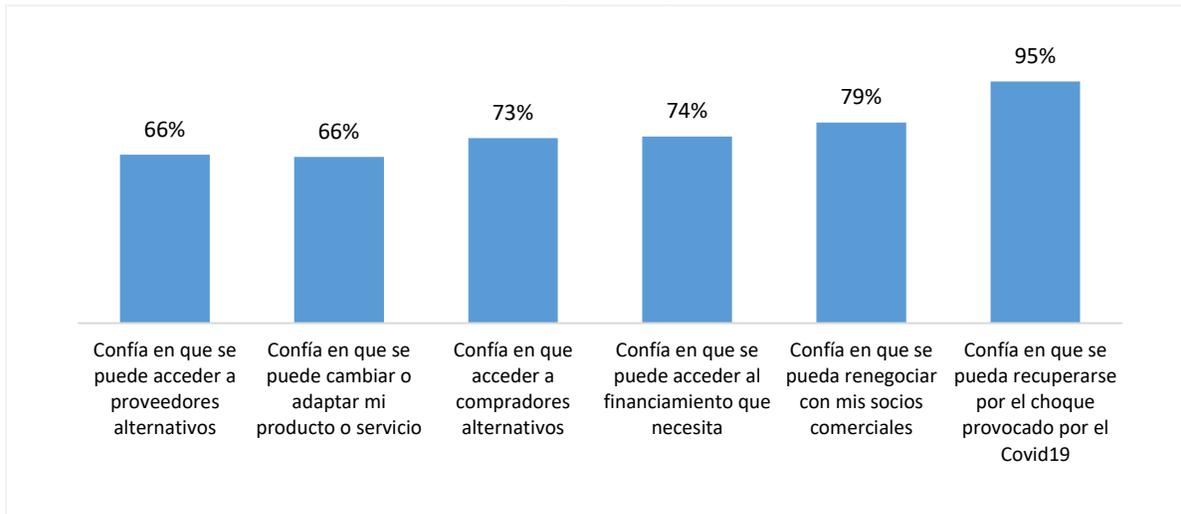
Fuente: Elaboración propia

Ante el cierre temporal de las empresas y el constante uso de medidas de distanciamiento social empleadas estratégicamente para detener el nivel de contagio de la zona centro del país, y consecuentemente, ayudar a frenar la curva de contagios a nivel nacional, muchas empresas han identificado fallas y problemas en el uso de su modelo habitual de producción y comercialización. De tal forma que, cada vez son más las empresas que han decidido modificar su anterior modelo de negocios por uno nuevo que se adapte a su entorno actual para mantenerse de forma activa en el futuro.

Choques o perturbaciones externas de las empresas durante la crisis sanitaria y capacidades de resiliencia del sector empresarial

Asimismo, resulta relevante conocer si existen desde la perspectiva empresarial otros factores o choques externos que afectan a su entorno económico y productivo. En este sentido, al menos nueve de cada diez empresas (95%) considera que se recuperará de la crisis, sin embargo, se evidencia el bajo grado de confianza que las empresas tienen en poder acceder a proveedores alternativos (66%) y poder cambiar o adaptar sus productos y servicios (66%) ante el choque provocado por el COVID-19.

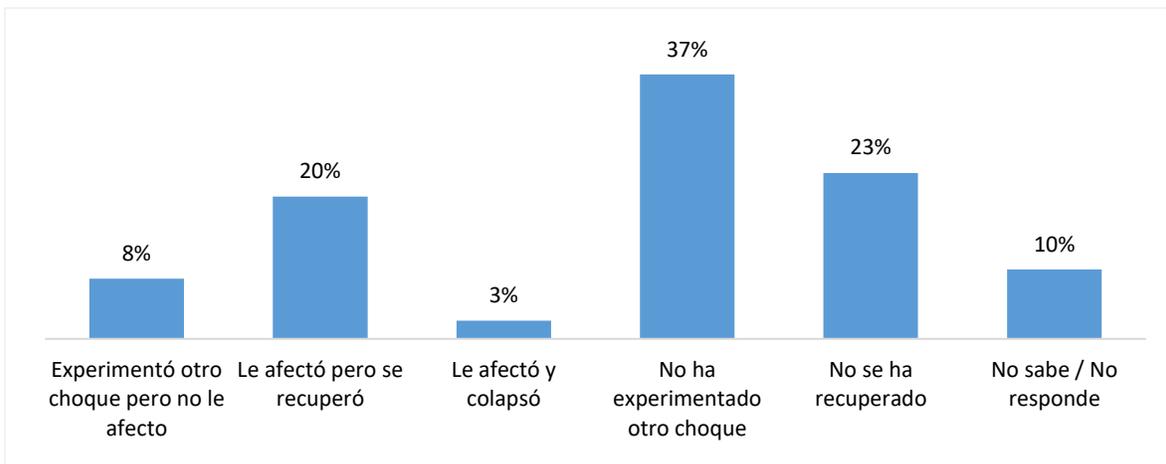
Ilustración 10 Confianza para recuperarse del COVID-19



Fuente: Elaboración propia

Otro aspecto por considerar para reforzar la confianza en recuperarse de la crisis provocada por el COVID-19 es la exposición y recuperación de las empresas de la región ante otros choques externos, además del COVID-19.

Ilustración 11 Exposición a otros choques externos antes del COVID-19



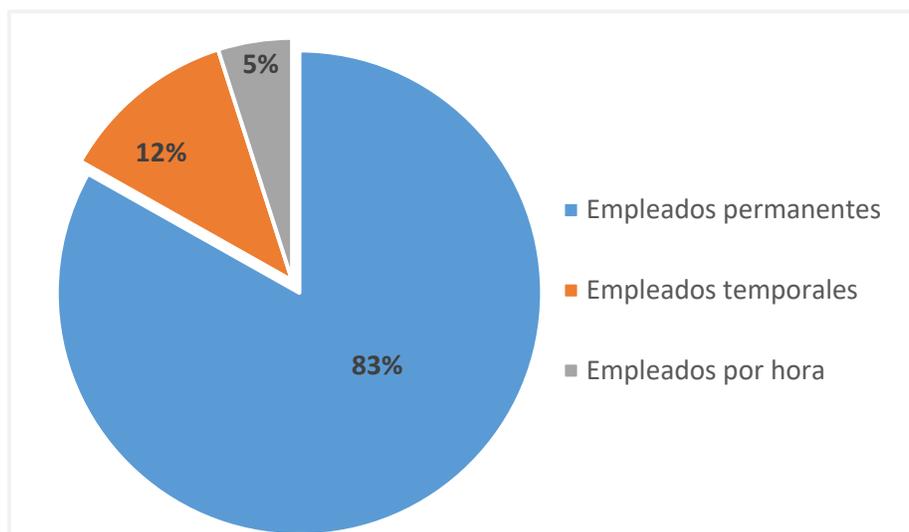
Fuente: Elaboración propia

Al respecto, la Ilustración 11 muestra que el 8% de las empresas de la región central experimentó algún otro choque antes de la crisis provocada por el COVID-19, evidenciando el alto grado de exposición a choques externos de las empresas en la región. Cabe destacar que dos de cada diez empresas (20%) aseguran haberse recuperado de los otros choques externos y que apenas un 3% de las empresas aseguran que les afectó y colapsaron; sin embargo, al menos dos de cada diez empresas (23%) también aseguraron no haberse recuperado aún de los otros choques externos.

Comportamiento variables empleo

La crisis empresarial ha afectado negativamente tanto al ingreso de las empresas como al de sus empleados y operadores, por lo cual es importante conocer el impacto del COVID-19 en el mercado laboral. La Ilustración 12, muestra la conformación de la fuerza laboral en las empresas de la región central según su tipo de contrato, así se puede apreciar que el 83% tenía un contrato permanente antes de la llegada del COVID-19, mientras que las personas con contratos temporales representaban un 12% y los empleados por hora un 5%.

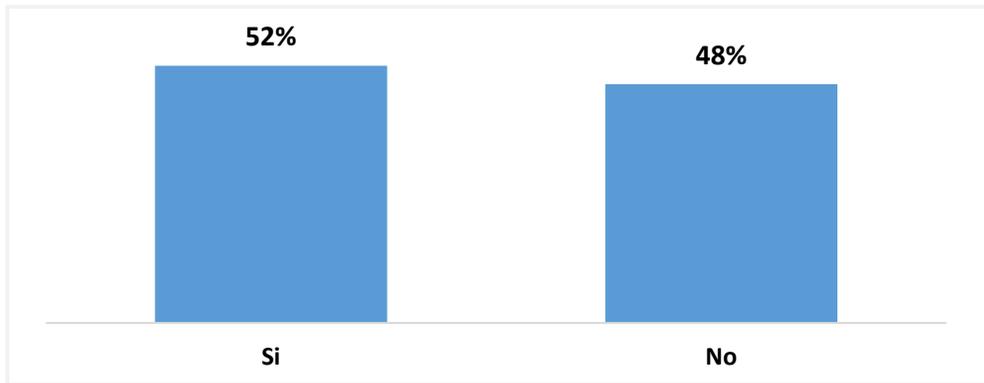
Ilustración 12 Composición de la fuerza laboral según tipo de contrato antes de la crisis del COVID19



Fuente: Elaboración propia

Asimismo, otro de los impactos del COVID-19 en el mercado laboral de la región central ha sido la reducción del horario laboral debido a las restricciones establecidas por el Gobierno de Honduras. En la Ilustración 13 se puede observar que al menos cinco de cada diez empresas de la región central (52%) se han visto obligadas a establecer acuerdos mutuos con sus colaboradores para reducir sus horas de trabajo.

Ilustración 13 Empresas que han acordado reducir los horarios de trabajo de sus empleados



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, la Ilustración 14 muestra que el 60% de los empleados temporales de pequeñas empresas fueron suspendidos de sus puestos de trabajo durante las semanas posteriores al inicio de la crisis del coronavirus, y en el mismo sentido, las empresas medianas y grandes suspendieron el 63% de los contratos de los empleados temporales. La cantidad de suspensiones laborales de la región central del país recae más sobre las empresas pequeñas y medianas que sobre las microempresas.

Ilustración 14 Porcentaje de empleados suspendidos por el COVID-19 por tipo de contrato y tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia

No obstante, las microempresas también han experimentado variaciones en la cantidad de empleados. Se identificó que el 39% de los empleados por hora fueron suspendidos, y en menor cantidad, se suspendieron los contratos de los empleados temporales (13%) y los permanentes (9%).

V. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN:

SEGUNDO LEVANTAMIENTO

a. Caracterización y Comparación

Comparación: Comportamiento empresarial al inicio y durante las medidas de confinamiento y distanciamiento social

A continuación, se muestra el comportamiento de los indicadores de forma comparativa entre marzo y mayo de 2020 para conocer el antes y después del accionar de las empresas durante la crisis sanitaria. Siendo en este caso importante conocer la forma en que se comporta el promedio de empleados suspendido, observando que las empresas medianas y grandes son las que suspendieron en menor proporción a sus empleados; sin embargo, son éstas las que mayor número promedio de empleados han despedido al mes de mayo, con al menos 46 empleados promedio despedidos o suspendidos, una cifra muy superior con respecto al promedio durante las primeras semanas de la crisis del COVID-19.

Ilustración 15 Comportamiento comparativo del porcentaje de las suspensiones laborales por tamaño de empresa

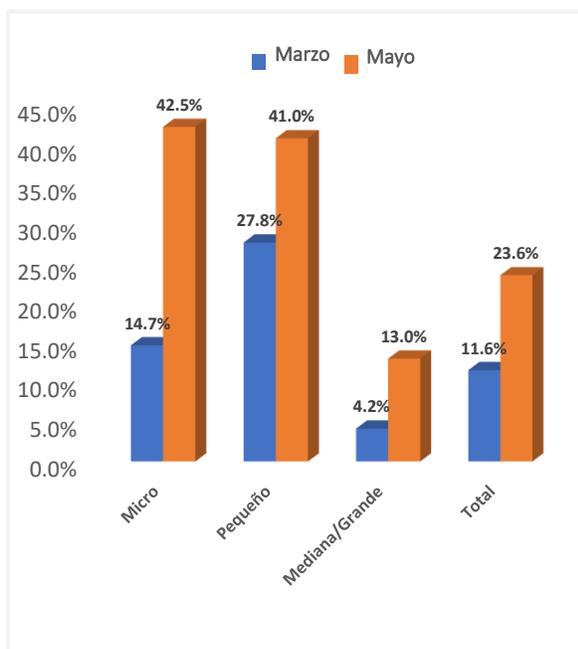
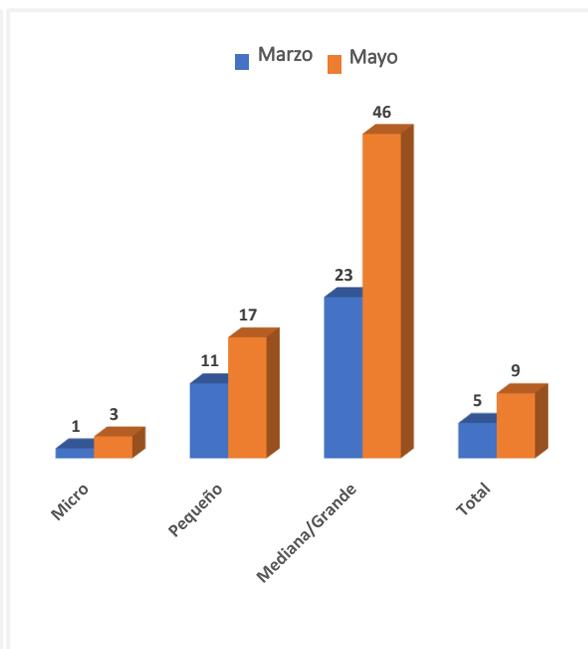


Ilustración 16 Comportamiento comparativo del promedio de las suspensiones laborales por tamaño de empresa



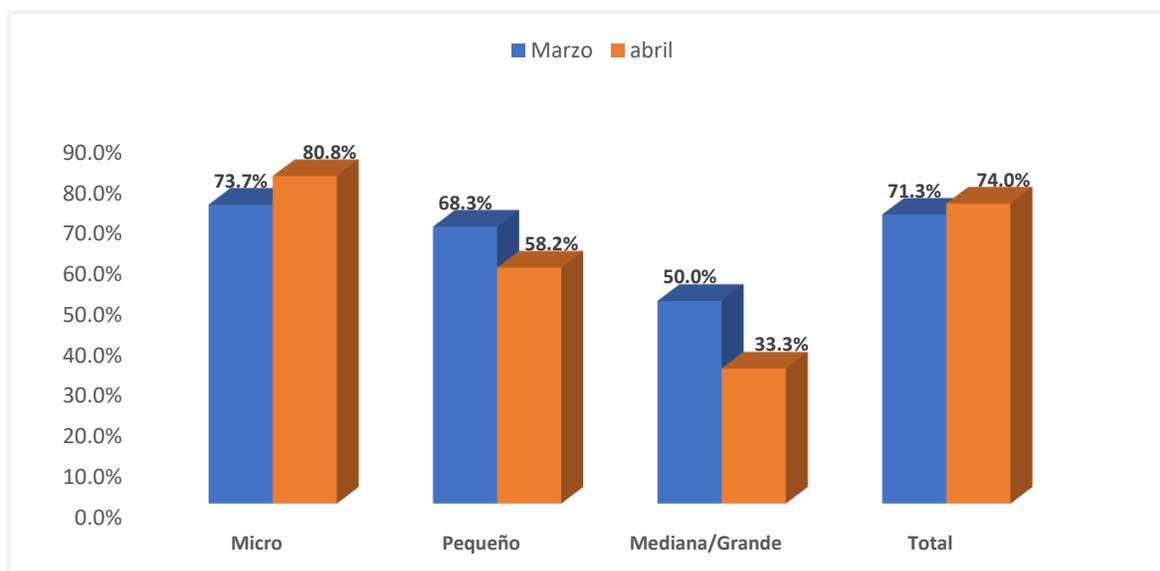
Fuente: Elaboración propia

Además, cabe resaltar que, si bien la microempresa sólo ha suspendido o despedido en promedio a tres empleados durante el mes de mayo, eso significa que las suspensiones se incrementaron tres veces más con respecto a marzo de 2020. Por su parte, la pequeña empresa refleja seis suspensiones más en comparación a marzo de 2020, indicando que en promedio ha suspendido a 17 empleados. Lo anterior, muestra que existe un alto impacto en la estabilidad de los empleados en las empresas encuestadas, y el alto porcentaje que representan las suspensiones refleja el fuerte impacto que la pérdida de un empleado supone para las operaciones de las empresas y para los ingresos de las familias en el país.

Además, es importante conocer el comportamiento de las ventas durante los dos períodos de estudio, observando que del total de empresas encuestadas a marzo de 2020 un 71.3% no reportaron ventas. Esta situación incrementa en tres puntos porcentuales (pp) a finales de abril de 2020, donde un 74.0% de las empresas indican que no tuvieron ventas. Esto permite afirmar que existe una baja considerable en los ingresos de las empresas que sustenta el aumento de las suspensiones laborales realizadas durante mayo.

Es importante destacar lo que sucedió en las microempresas que no vendieron. Éstas pasaron de 73.7% a 80.8%, lo que indica que el efecto de la crisis en las ventas ha sido más duro para este grupo de empresas. En las empresas pequeñas, medianas y grandes los porcentajes disminuyeron para abril. Además, se conoce que las actividades económicas que más reportan ventas son la agricultura, información y comunicaciones, industrias manufactureras y transporte; y las que menos reportan ventas son las relacionadas al alojamiento, artes y eventos, servicios de comida y servicios de administración.

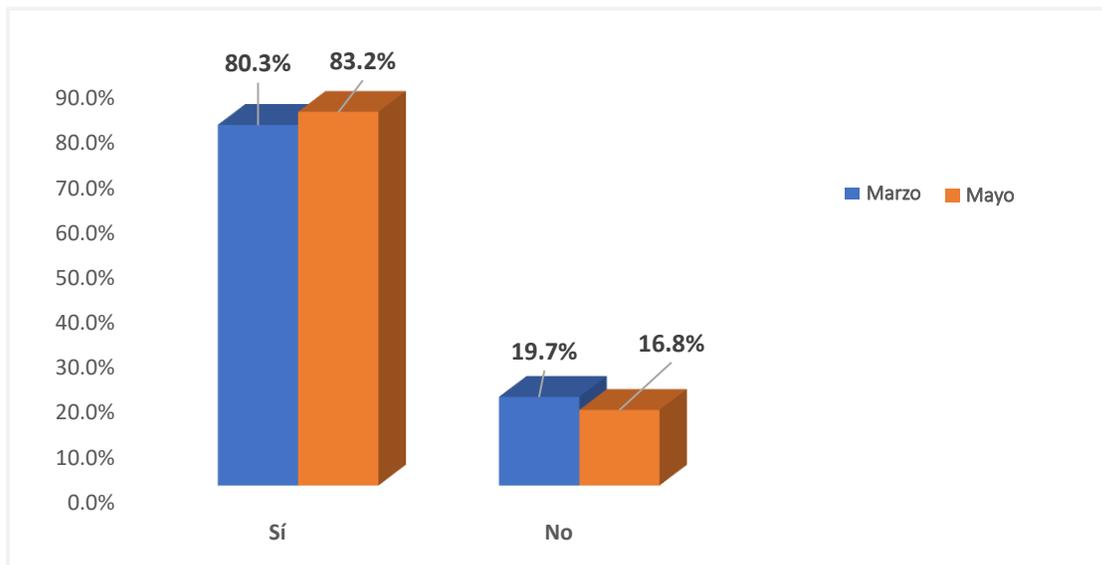
Ilustración 17 Comportamiento de las empresas que no vendieron durante los meses de abril y marzo de 2020



Fuente: Elaboración propia

En esta misma línea, es importante analizar cuáles han sido los porcentajes de las empresas que indican si cuentan o implementan medidas de bioseguridad para seguir operando. La Ilustración 18 muestra que en promedio un 80.3% de las empresas ya tienen medidas de bioseguridad para seguir sus operaciones, mostrando un incremento de tres pp en mayo de 2020. En cambio, las que indican que no cuentan con dichas medidas mostraron una disminución con relación al mes anterior, pasando de 19.7% en marzo a 16.8% en mayo de este año, sin embargo, este porcentaje sigue siendo significativo.

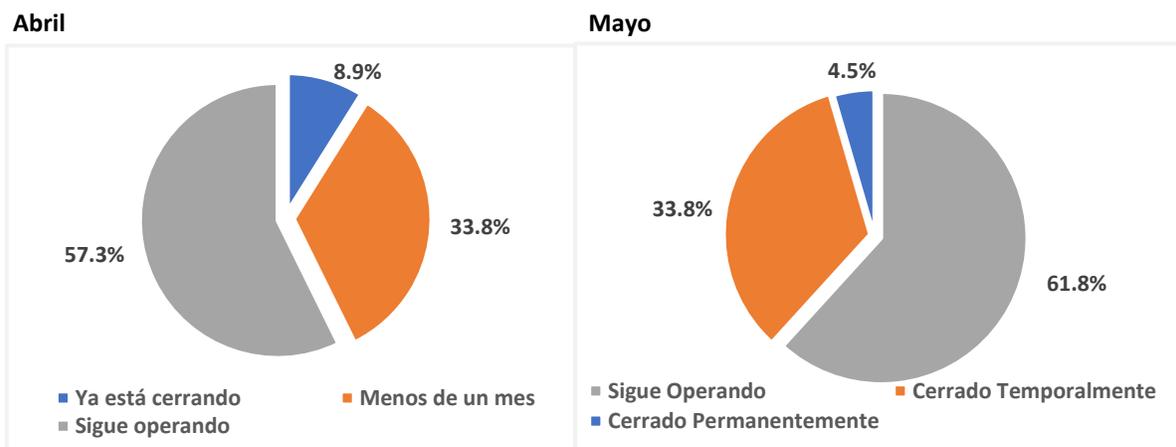
Ilustración 18 Comportamiento de las medidas de bioseguridad implementadas por las empresas entre marzo y mayo de 2020



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, también resulta imprescindible comprender desde la perspectiva de los actores clave el tiempo que las empresas pueden continuar en operación, comparando con los datos recolectados durante el mes de abril y mayo. La Ilustración 19, permite observar que la tendencia en este sentido continúa y que las empresas que en abril esperaban sostenerse en operaciones por menos de un mes representaban el 33.8%, mientras que un 8.9% se encontraba en proceso de cierre de operaciones; para mayo, estos datos muestran un comportamiento esperado cuando un total de 38.25% ya se encontraba cerrado de forma temporal o permanente. Para el mes de abril el 57.3% de las empresas continúan trabajando, reflejando un incremento de cuatro pp para el mes de mayo.

Ilustración 19 Porcentaje comparado de empresas que pueden hacer frente a COVID-19 por período de tiempo

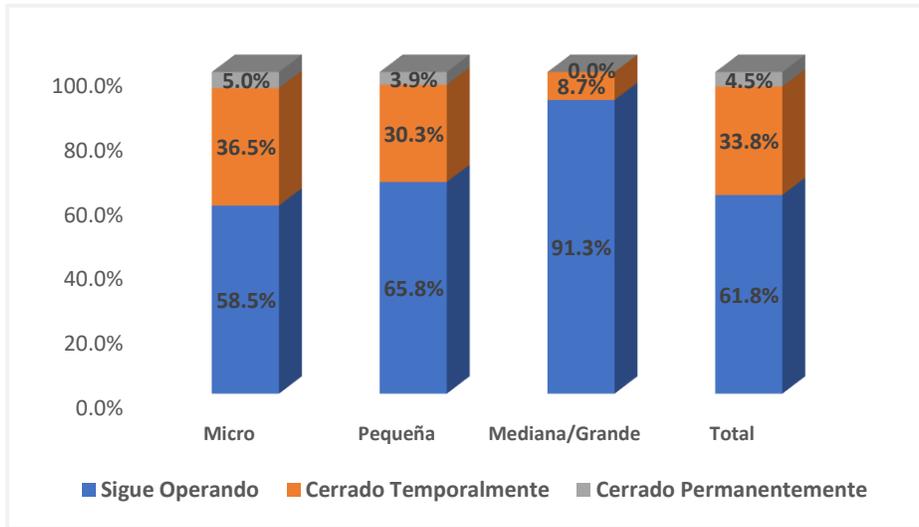


Fuente: Elaboración propia

Comportamiento del cierre de operaciones, ventas y medidas de bioseguridad aplicadas por las empresas durante el mes de mayo de 2020

En la presente sección se abordarán las operaciones, ventas y medidas de bioseguridad de forma general durante el mes de mayo de 2020, donde, en primera instancia, se analizó el cierre de operaciones por tamaño de empresa. Se puede observar en la Ilustración 20 que un promedio de 61.8% de las empresas siguen en operaciones. Sin embargo, un 36.5% y un 5% de las microempresas indican que han cerrado operaciones de forma temporal y definitiva, respectivamente. Mientras que para las pequeñas empresas dicho comportamiento comienza a descender, ya que un 30.3% han cerrado temporalmente y un 3.9% de forma permanente. Por otra parte, la mediana y gran empresa reporta que solamente un 8.7 % ha tenido que cerrar operaciones de forma temporal y ninguna empresa ha cerrado de forma permanente.

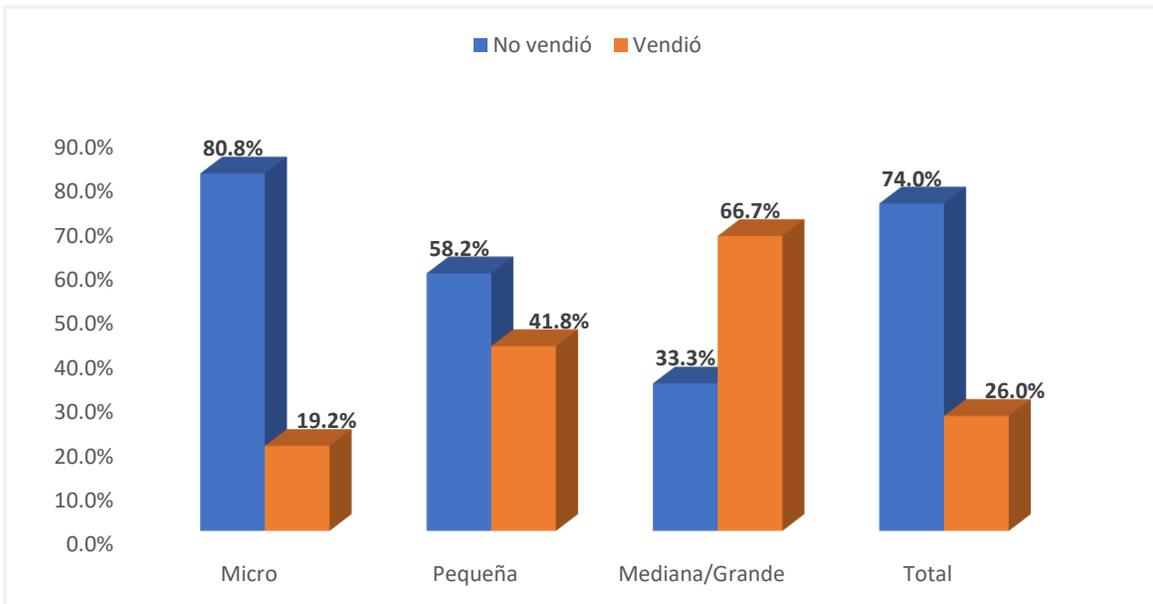
Ilustración 20 Comportamiento de las operaciones de las empresas durante el mes de mayo de 2020.



Fuente: Elaboración propia

Lo anterior permite observar que durante la crisis sanitaria del COVID-19, las empresas que más se ven impactadas por las medidas de confinamiento son las micro y pequeñas empresas, mientras que la mediana y gran empresa muestra una capacidad más alta para seguir en operando.

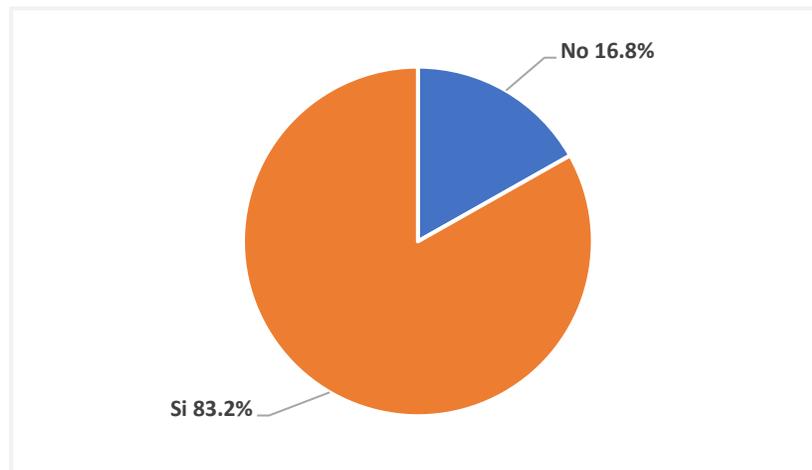
Ilustración 21 Comportamiento del estado de las ventas en las empresas durante el mes de abril del 2020



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, también se consultó a las empresas por el estado de las ventas durante el mes de abril y un 74% de todas las empresas afirmó que no tuvo ventas; no obstante, la respuesta varía por tamaño de empresa, ya un 80.8% de las microempresas y un 58.2% de las pequeñas empresas indican no registrar ventas. Sin embargo, lo más notable de la Ilustración 21 es que un 66.7% de la mediana y gran empresa indicó que sí registró ventas durante el mes de abril, corroborando de esta forma que el impacto de las medidas sanitarias por el COVID-19 en el sector empresarial del país se aglutina en los micro y pequeños empresarios del país.

Ilustración 22 Porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando



Fuente: Elaboración propia

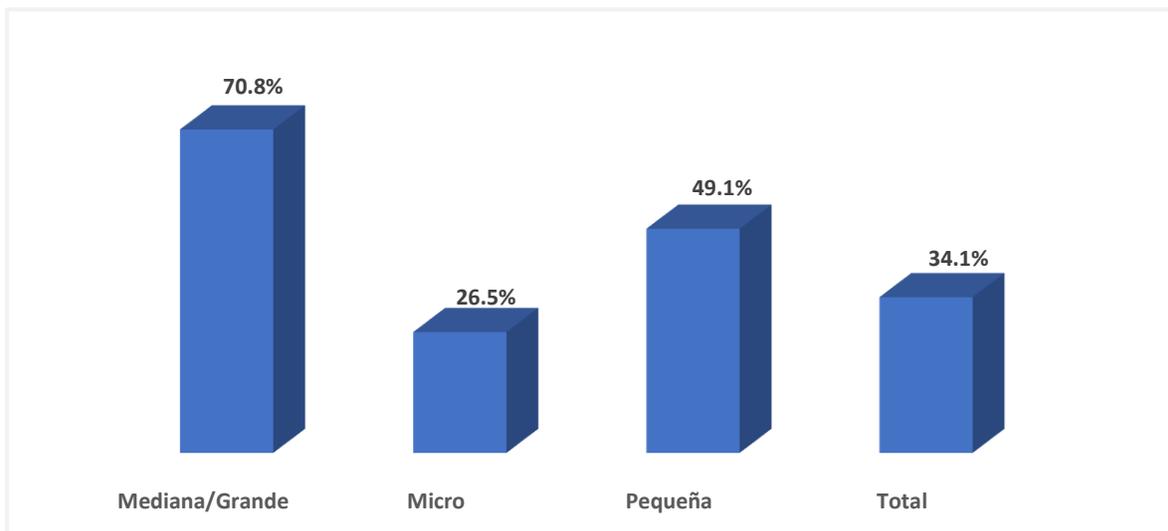
La crisis del COVID-19 ha incentivado al sector empresarial a replantearse la forma en que puede seguir operando, por lo que resulta importante conocer el porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando durante mayo de 2020, las cuales son garantías mínimas que el gobierno exige para que se comience a laborar de nuevo. La Ilustración 22 muestra que al menos ocho de cada diez empresas (83.2%) asegura haber implementado medidas de bioseguridad para salvaguardar la salud de sus clientes y empleados con el fin de proceder a la reapertura de sus negocios.

Financiamiento de las empresas durante la crisis sanitaria

La siguiente sección muestra el acceso a financiamiento de las empresas durante el mes de mayo de 2020 para conocer las acciones que han tomado para adaptarse al nuevo entorno de mercado y evitar el cierre de operaciones. Es importante destacar que desde el inicio de la crisis del COVID-19 las empresas han sufrido un gran impacto en sus estados financieros, y tras la declaración del toque de queda absoluto el 15 de marzo, el gobierno ha promovido algunas medidas de alivio financiero para reducir el impacto de este choque en el sector

empresarial. Del total de las empresas, el 34.1% ha utilizado estas medidas promovidas por el gobierno, de las cuales un 26.5% de las microempresas indican que han utilizado el acceso al alivio financiero promovido por el gobierno, lo que sugiere que solamente tres de cada diez empresas aseguran haber tenido acceso a dicha medida.

Ilustración 23 Porcentaje de empresas que han utilizado las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno

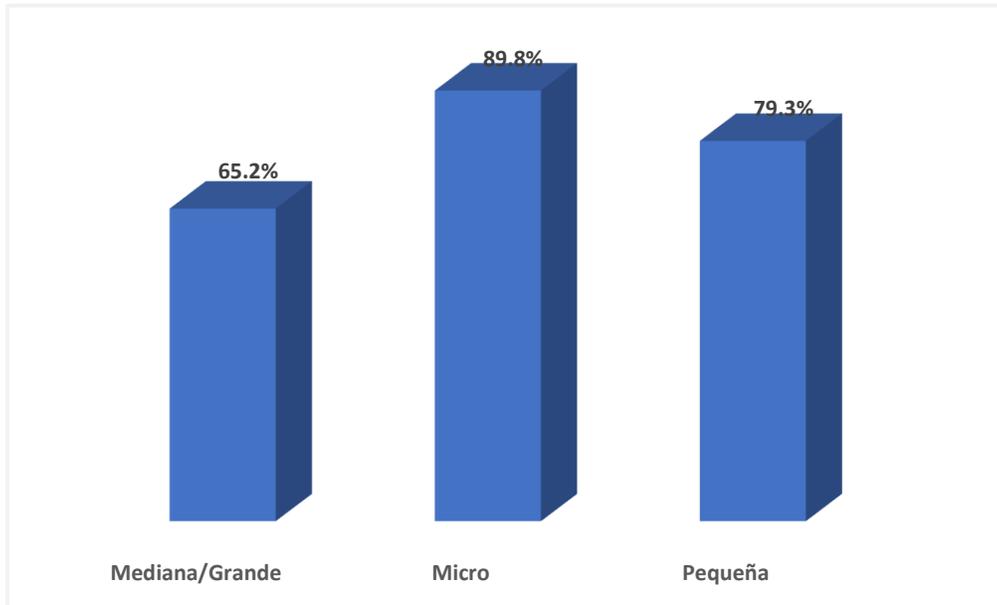


Fuente: Elaboración propia

En cambio, aproximadamente siete de cada diez empresas medianas o grandes (70.8%) declararon haber tenido acceso a estas medidas, al igual que las pequeñas empresas que han reportado que un 49.1% ha logrado acceder a dichas medidas de alivio financiero. Dicha situación permite observar que se debe impulsar la inclusión de las microempresas en este tipo de medidas de política pública para que éstas logren tener capacidad financiera para adaptarse al nuevo entorno de mercado al que se enfrentan, y así cubrir sus costos operativos en el mediano plazo.

Otro punto relevante a considerar son todas aquellas empresas que no han logrado acceder al alivio financiero y que representan más del 86.1% de las empresas consultadas. Por lo que se logra observar en la Ilustración anterior, esto se debe al impacto de la crisis sanitaria sobre las ventas de las empresas, reflejándose en una necesidad de financiamiento de éstas, donde las microempresas son las que más reportan necesidad de crédito para recuperarse del impacto del COVID-19. Aproximadamente nueve de cada diez micro empresas (89.8%) aseguran estar en busca de financiamiento.

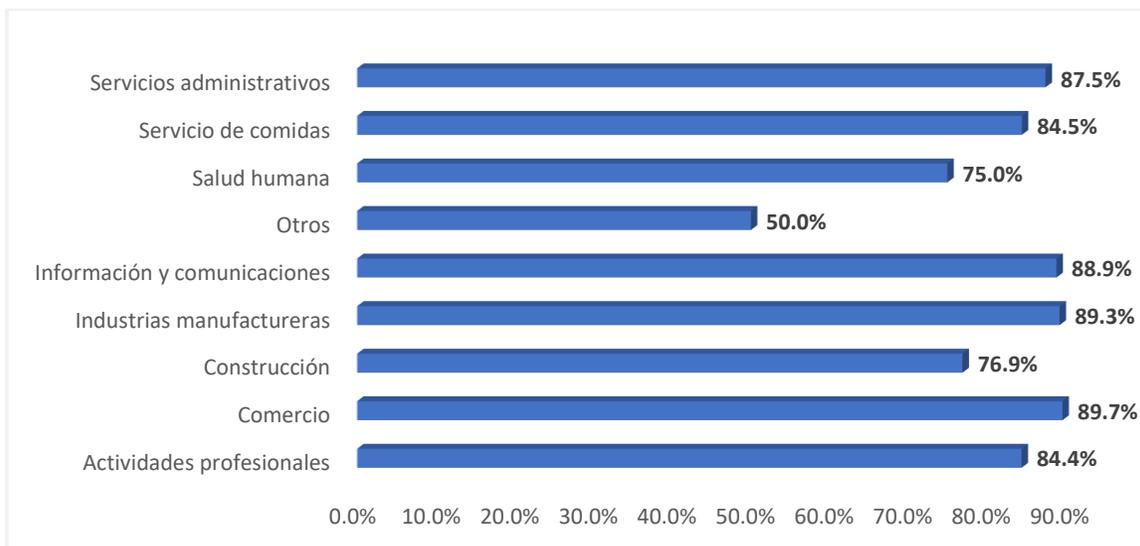
Ilustración 24 Porcentaje por tamaño de empresas con necesidad y en busca de financiamiento durante el mes de mayo de 2020



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, a pesar de que muchas de las pequeñas, medianas y grandes empresas han logrado acceder a financiamiento con las medidas gubernamentales, muchas siguen en busca de más financiamiento externo para enfrentar la crisis, ya que un 79.3% y un 65.2% de las pequeñas y medianas/grandes empresas indican tener la necesidad de financiamiento.

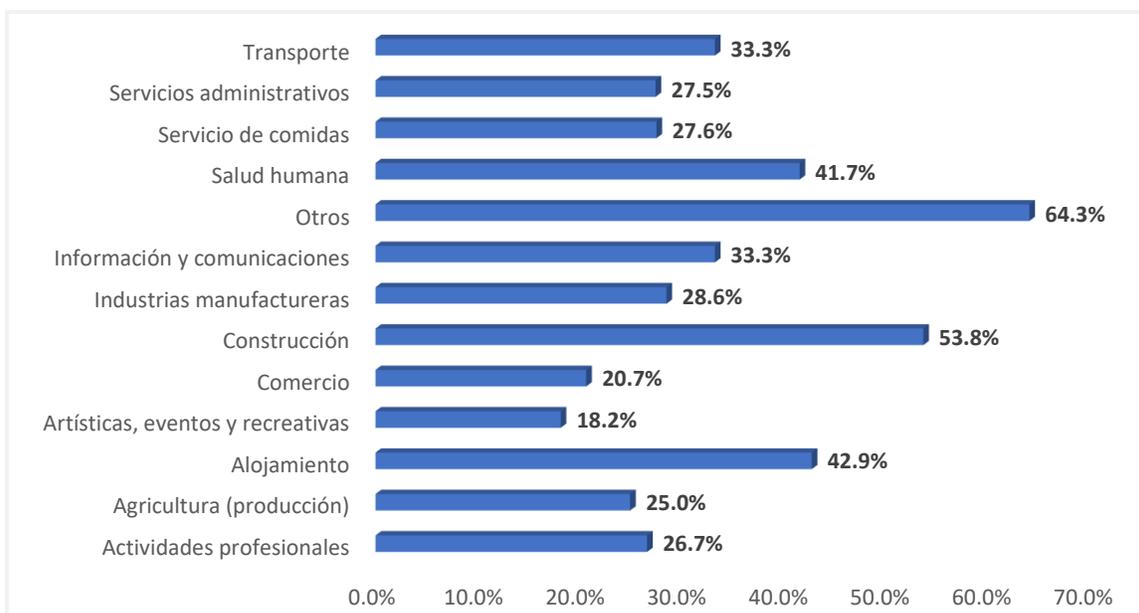
Ilustración 25 Empresas por sector económico con necesidad y en busca de financiamiento a mayo de 2020



Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, el 86.1% de las empresas manifestó tener la necesidad de financiamiento para poder sobrellevar la crisis actual. Las empresas dedicadas a industrias manufactureras, comercio, información y comunicaciones son las que más necesidad de financiamiento tuvieron. El estudio muestra que las empresas dedicadas a otras actividades económicas son las que indicaron en menor grado (50%) estar en busca de financiamiento para responder a la crisis.

Ilustración 26 Porcentaje de empresas que declaran tener acceso a una financiación por sus necesidades



Fuente: Elaboración propia

En este mismo sentido, es importante analizar la capacidad financiera que las empresas tienen para hacer frente a la crisis, ya que las empresas dedicadas a la construcción y al alojamiento son las que en su mayoría afirmaron tener financiamiento con un 53.8% y un 42.9%, respectivamente. Mientras que las empresas dedicadas a otras actividades económicas, como las inmobiliarias y las empresas de energía y gas, son las que más condiciones de financiamiento externo aseguran tener, con un 64.3%; además es importante destacar que las actividades artísticas, la agricultura y el comercio son las que menos porcentaje aseguraron tener de financiamiento.

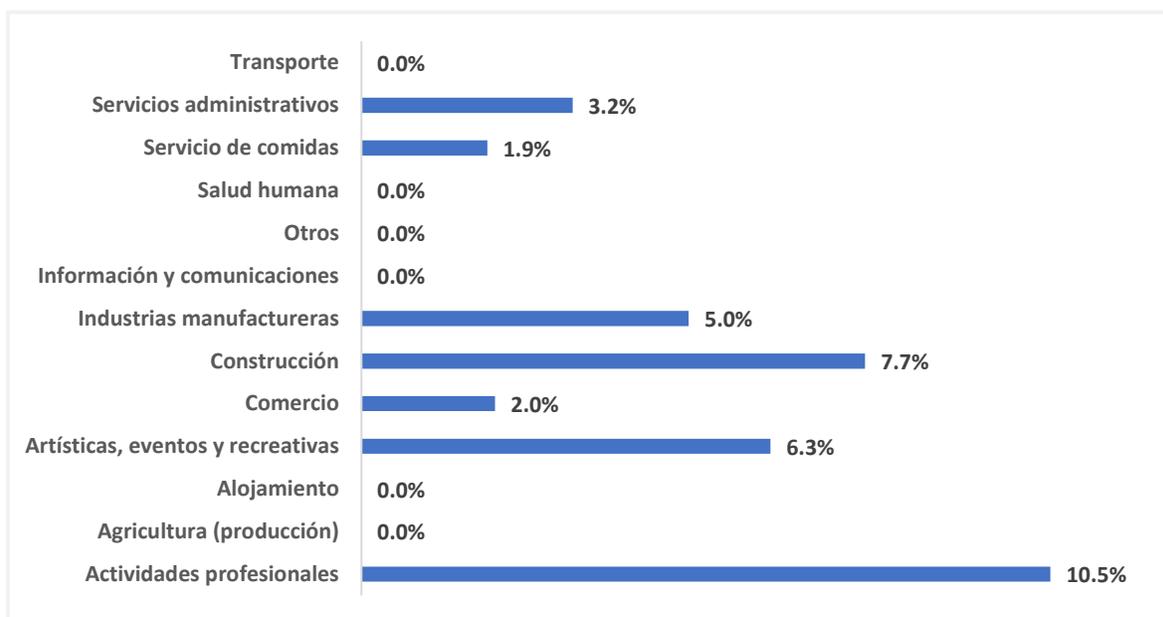
Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial

Desde el primer levantamiento de información, las empresas indican que es necesario replantear el modelo de negocios con el que cuentan actualmente para ser capaces de adaptarse al nuevo entorno económico que dejará la crisis sanitaria del COVID-19 en el país.

Por lo que, es relevante analizar el comportamiento que las empresas han asumido para adaptarse a las condiciones sanitarias para seguir operando durante la crisis del COVID-19.

Entre las estrategias para el cambio de modelo de negocios, la que más llama la atención en la Ilustración 27, es la de realizar alianzas con otras empresas o colaboradores para trabajar en conjunto, con el fin de superar la crisis del COVID-19. Ante esto, el estudio refleja un bajo deseo de integración de los sectores para trabajar en conjunto. Menos de una de cada diez empresas de los diferentes sectores planea establecer alianzas que les permitan beneficiarse de las ventas de las demás empresas para superar la crisis, siendo el sector de actividades profesionales el que mayor deseo de colaboración muestra, con un 10.5%. Por otro lado, sectores como el alojamiento, la agricultura, la información y comunicaciones son los que menos interés muestran al respecto, debido a las características de sus campos.

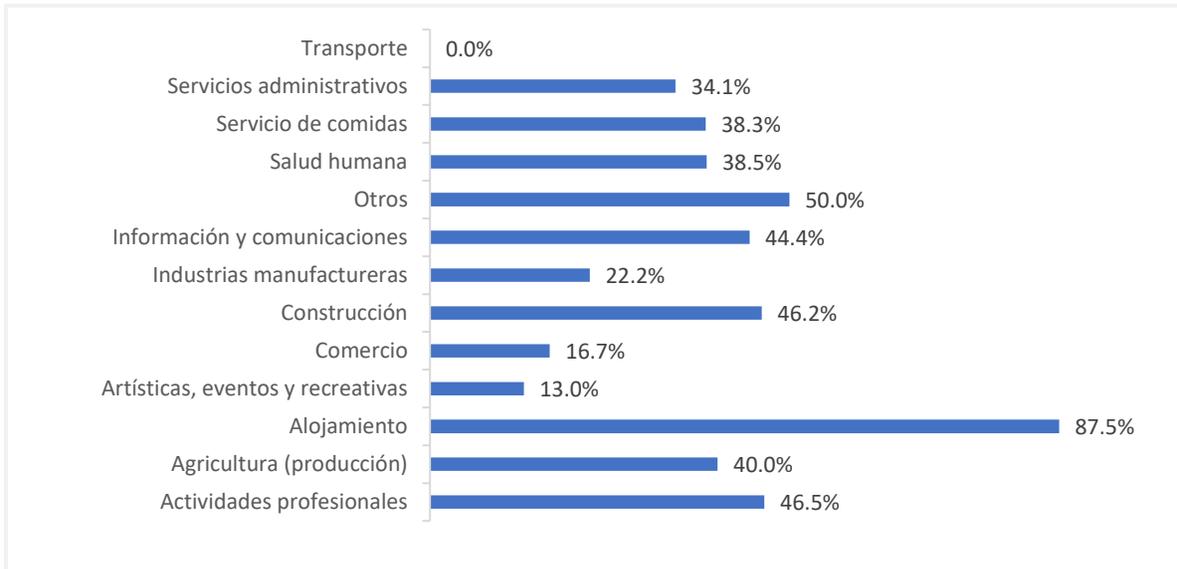
Ilustración 27 Porcentaje de empresas que están implementado el networking o hacen alianzas con otras empresas



Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la estrategia de capacitar a sus empleados para adaptarse a las condiciones del COVID-19, la mayoría de los sectores productivos muestran la disposición para capacitar a sus empleados como una de las medidas para cambiar su modelo de negocios, en donde cuatro de cada diez empresas por sector productivo darán capacitaciones para ser capaces de adaptarse al entorno económico actual. El sector de alojamiento muestra el mayor grado de interés en capacitar a sus empleados, debido a que al menos ocho de cada diez (87.5%) de estas empresas planea capacitarlos. Por otro lado, cabe destacar el bajo grado de interés en capacitar a sus empleados de las empresas dedicadas al transporte.

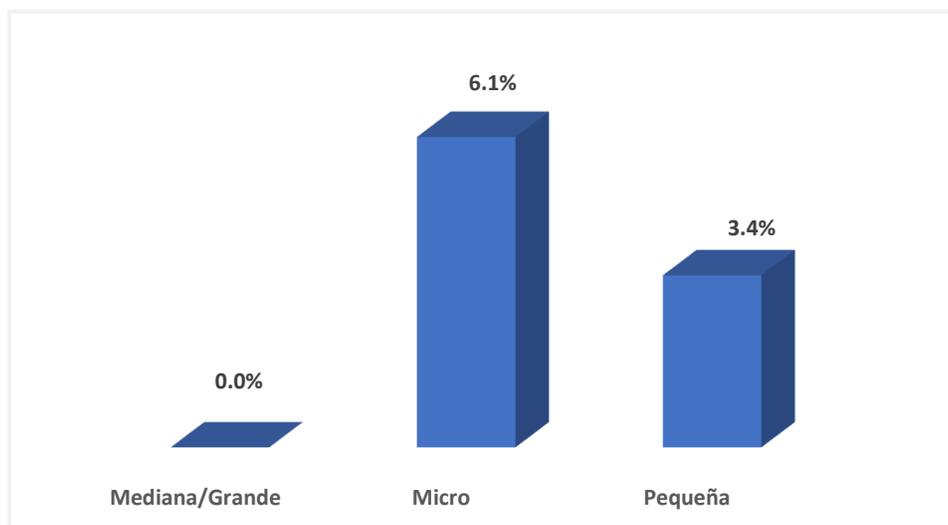
Ilustración 28 Porcentaje de empresas que están capacitando a sus empleados



Fuente: Elaboración propia

Dado el impacto que el COVID-19 ha tenido en las ventas de las empresas, el acceso al financiamiento, las medidas de alivio gubernamentales y las estrategias para el cambio del modelo de negocios, se destaca la baja expectativa de sobrevivir al menos doce meses, siendo que la mediana y grande empresa considera que ninguna de sus empresas sobrevivirá durante este tiempo. En cambio, sólo un 3.4 % de la pequeña empresa considera estar en condiciones de sobrevivir un año, mientras que solamente un 6.1% de la micro empresa indica que espera sobrevivir este mismo periodo de tiempo.

Ilustración 29 Porcentaje de empresas que esperan que la situación de su negocio sea "buena" en 12 meses

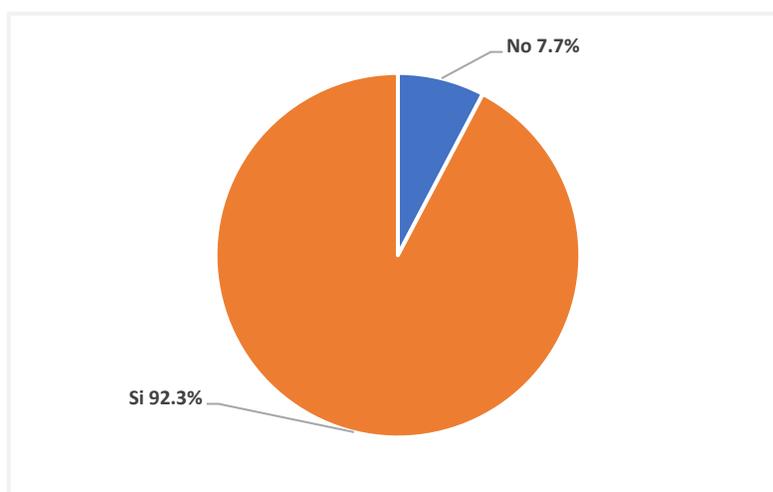


Fuente: Elaboración propia

Choques o perturbaciones externas de las empresas durante la crisis sanitaria y capacidades de resiliencia del sector empresarial

Consecuentemente, resulta importante conocer si existen desde la perspectiva empresarial otros factores o choques externos que afectan a su entorno económico y productivo, por lo que, un 92.3% de las empresas consultadas indican que durante el mes de mayo han experimentado choques externos o amenazas, mientras que un 7.7% indica que no le ha ocurrido nada a parte de la crisis del COVID-19.

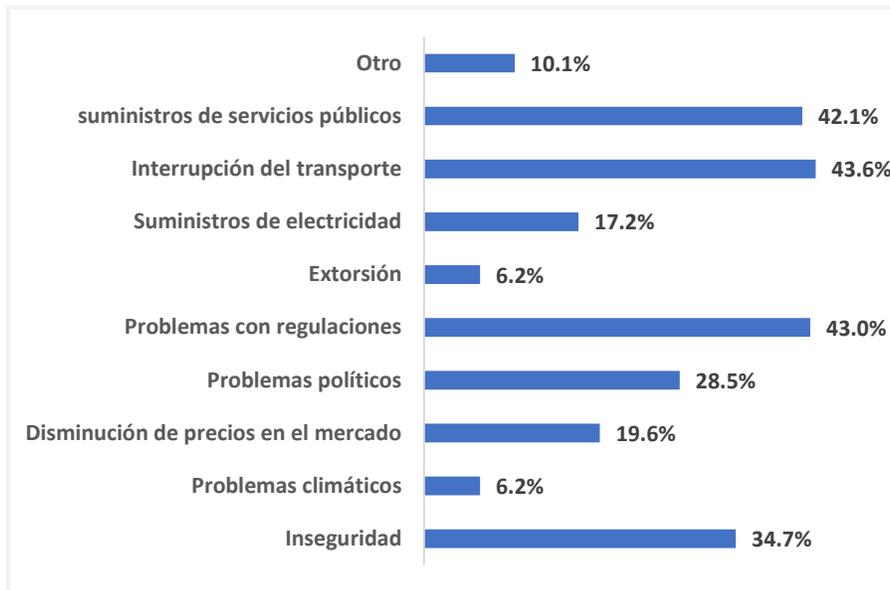
Ilustración 30 Confianza de sobrellevar la crisis del COVID-19



Fuente: Elaboración propia

Por lo anterior, es primordial conocer los factores que impactaron a las empresas durante el mes de referencia, donde destacan: la interrupción del transporte con un 43.6%, los servicios públicos reflejando un valor del 42.1%, y un 43% a los problemas con las regulaciones. Los demás factores impactaron en una menor proporción, entre éstos: los suministros de electricidad, los problemas políticos, los precios en los mercados, los trámites aduaneros, los problemas climáticos y la extorsión. Dichos factores se encuentran en la siguiente ilustración.

Ilustración 31 Clasificación de choques externos reportados por las empresas en el mes de mayo de 2020



Fuente: Elaboración propia

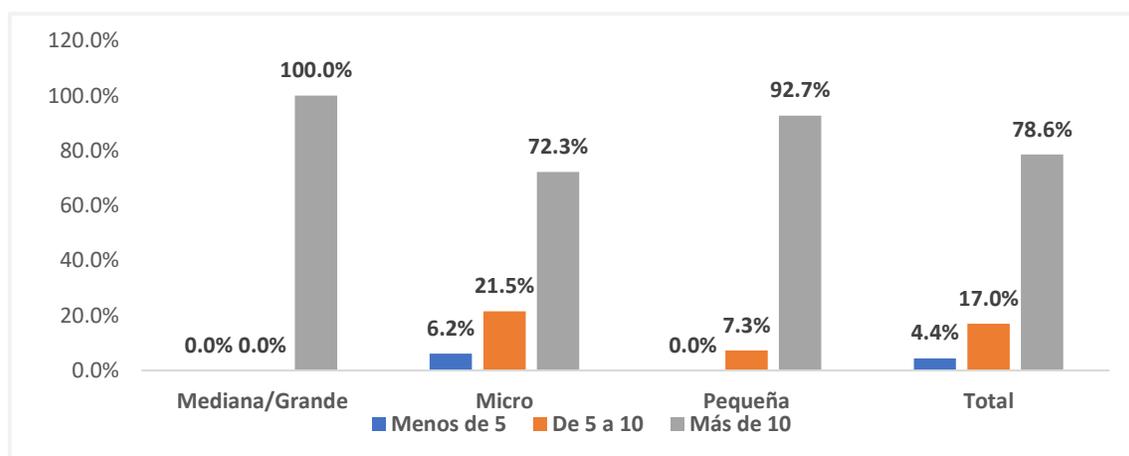
VI. PRINCIPALES HALLAZGOS

Comportamiento del cierre de operaciones y medidas de bioseguridad aplicadas por las empresas durante el mes de mayo de 2020

En cuanto al siguiente segmento se abordan los cruces realizados entre distintas variables, para los cuales se analizarán su comportamiento durante mayo del 2020 con el fin de conocer el accionar de las empresas durante la crisis sanitaria. Se destaca la cantidad de medidas de bioseguridad implementadas por tamaño de empresa, donde ocho de cada diez empresas han adoptado más de diez medidas de bioseguridad (78.6%), y dos de cada diez empresas están aplicando de cinco a diez medidas (17%).

Respecto a las empresas medianas y grandes, éstas reflejan un 100% en la adopción de más de diez medidas de bioseguridad, siendo las que se encuentran más preparadas para garantizar que los colaboradores y los clientes cuenten con las condiciones de bioseguridad. En cambio, la pequeña empresa cuenta con un 92.7% en la aplicación de más de diez medidas y, por último, la microempresa manifiesta un 72.3%. Asimismo, las microempresas que manifiestan implementar de 5 a 10 medidas de bioseguridad son un 21.5%, mientras que la pequeña empresa refleja un 7.3%.

Ilustración 32 Medidas de bioseguridad implementadas por tamaño de empresa



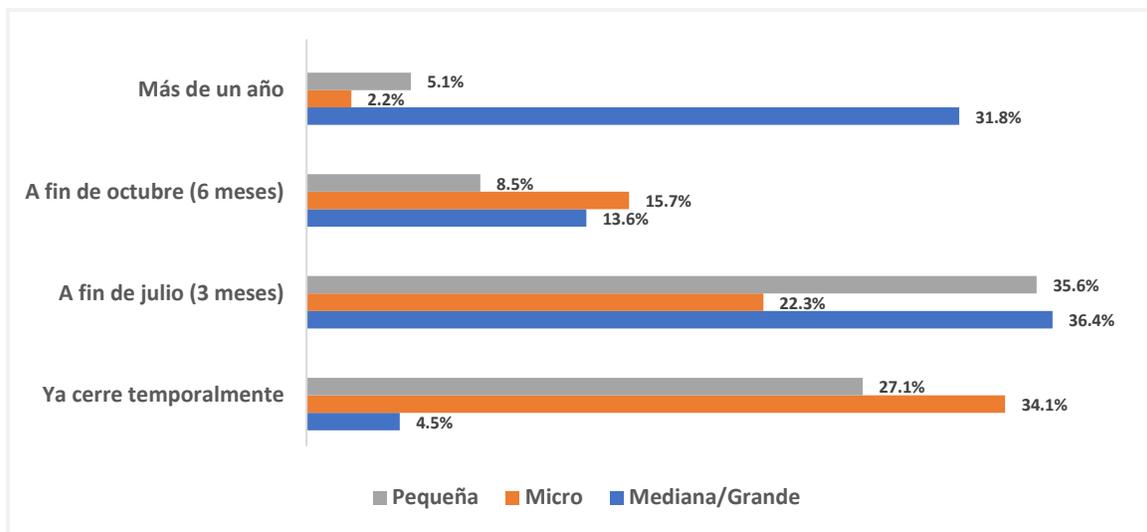
Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, se analizó la perspectiva de las empresas en cuanto al tiempo que estiman que podrán seguir con sus operaciones. Se observó que las empresas que cerraron temporalmente correspondieron en un mayor porcentaje a las microempresas (34.6%), por consiguiente, pequeñas empresas reflejaron un 27.1%, mientras que las medianas y

grandes un 4.5%, lo que indica que las grandes empresas son las que menos porcentajes de cierres reportaron.

Además, se percibe que la micro, mediana y gran empresa esperan seguir operando hasta finales de julio, reflejando en promedio un 36%. Para las pequeñas empresas dicho comportamiento comienza a descender en un 22.3%, en cambio, un número significativo de empresas esperan continuar operando en promedio hasta finales de octubre, las cuales representan un 12.6%. Asimismo, la mediana y gran empresa manifiesta que un 31.8% espera sobrevivir más de un año. En cuanto a la pequeña empresa, ésta tiene la expectativa de sobrevivir en un 5.1%; mientras que, finalmente, la micro empresa indica esta posibilidad con un 2.2%.

Ilustración 33 Perspectiva del tiempo que sobrevivirán las empresas por tamaño

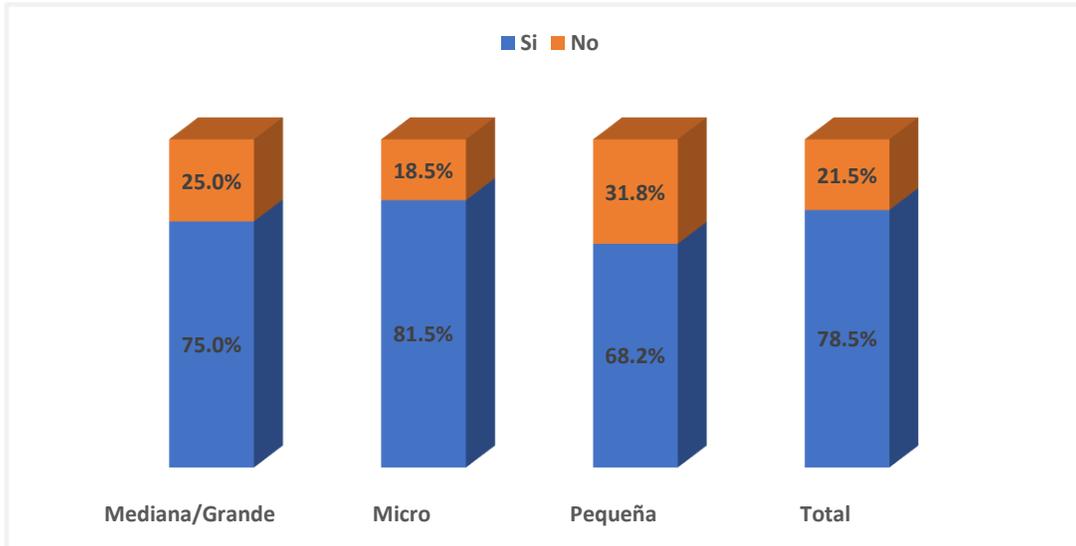


Fuente: Elaboración propia

Confianza en la gestión financiera

En relación con la confianza en la gestión financiera las empresas manifiestan que ocho de cada diez empresas (78.5%) confían en poder tener acceso al financiamiento que necesitan, mientras que dos de cada diez (21.5%) revelan que no obtiene acceso alguno. Sin embargo, la pequeña empresa ha reflejado que no puede tener acceso a financiamiento en mayor porcentaje (31.8%), consecutivamente se encuentra la mediana y gran empresa con un 25% y, por último, la micro con un 18.5%.

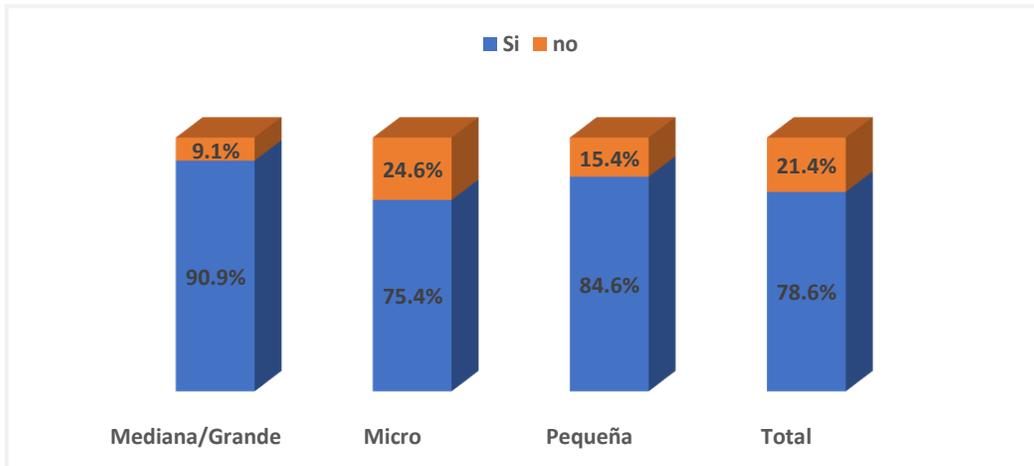
Ilustración 34 Acceder al financiamiento que las empresas necesitan



Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, ocho de cada diez empresas (78.6%) está optando por renegociar con sus socios comerciales, mientras el resto (21.4%) no lo está haciendo. Además, la mediana y gran empresa refleja que tiene mayor capacidad para renegociar (90.9%), seguida por la pequeña empresa con un 84.6% y, por último, la micro con un 75.4%.

Ilustración 35 Renegociar con sus socios comerciales

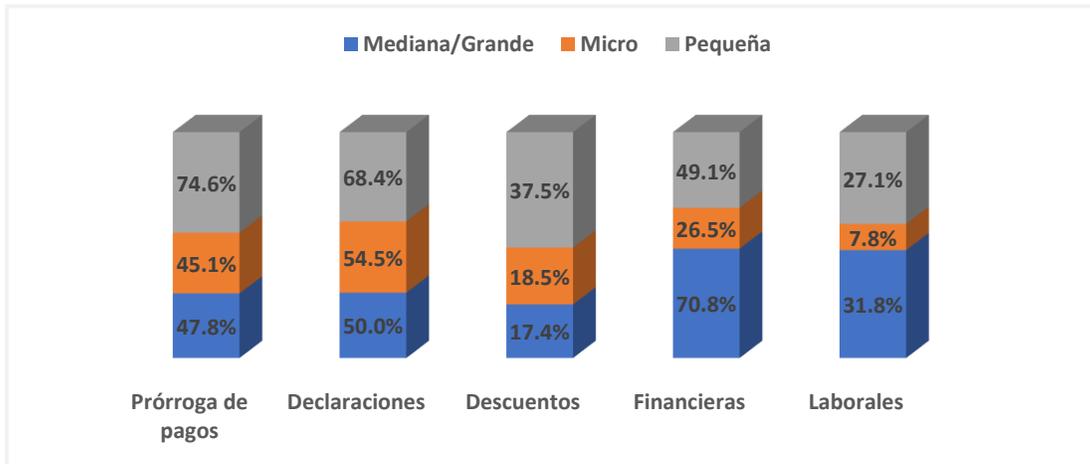


Fuente: Elaboración propia

Principales medidas gubernamentales utilizadas por las empresas

Las principales medidas implementadas por la mediana y gran empresa para enfrentar la crisis son: las medidas financieras (70.8%), las declaraciones (50%) y las prórrogas de pagos (47.8%). Respectivamente, la microempresa mencionó que utilizó con mayor frecuencia las declaraciones, con un 54.5%; y las prórrogas con un 45.1%. De manera que la pequeña empresa utilizó las prórrogas de pagos (74.6%), las declaraciones (68.4%) y las medidas financieras (49.1%).

Ilustración 36 Principales medidas gubernamentales utilizadas por las empresas



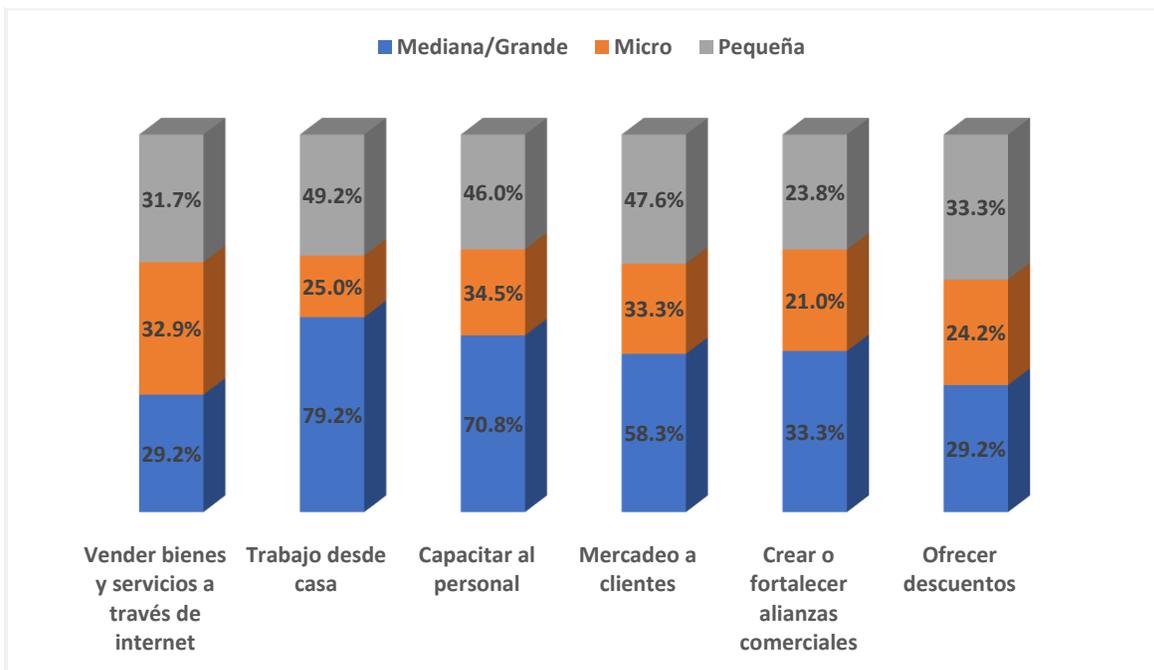
Fuente: Elaboración propia

Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial

Las formas de establecer negocios por parte de las empresas llevaron a cambiar dinámicas para reinsertarse en situaciones adversas. La crisis sanitaria del COVID-19 en el país es una oportunidad para reinventarse. Por lo que es importante analizar el comportamiento que las empresas han asumido para adaptarse a las condiciones sanitarias y seguir operando durante la crisis.

Así pues, la mediana y gran empresa ha tomado como principal alternativa el trabajo desde casa (79.2%), las capacitaciones al personal (70.8%), y nuevas formas de mercadeo con clientes (58.3%). Asimismo, la micro empresa ha optado por capacitar al personal, reflejando un 34.5%, seguido de un 33.3% en mercadeo con clientes, y vender bienes y servicios por internet en un 32.9%, respectivamente. Por último, la pequeña empresa prefirió el trabajo desde casa (49.2%), el mercadeo con clientes (47.6%) y capacitar al personal (46%).

Ilustración 37 Acciones que son utilizadas por las empresas



Fuente: Elaboración propia

VII. CONCLUSIONES

1. La microempresa muestra suspensiones tres veces más altas con respecto a abril de 2020 y la mediana/gran empresa muestra suspensiones dos veces más altas, mientras que la pequeña empresa refleja seis suspensiones más en comparación a este mes. Esta situación surge de la falta de ventas dentro de las empresas en el país, ya que el porcentaje de empresas que no vendieron sus productos durante el mes de abril es de 74.0%, lo que es mayor en 3 pp con respecto a marzo. Sin embargo, un 83.2% de las empresas indican estar preparadas para seguir laborando, ya que han implementado medidas de bioseguridad, siendo este porcentaje mayor en 3 pp que el mes anterior.
2. Un 61.8% de las empresas han seguido operando, sin embargo, más de un 30% de la micro y pequeña empresa se ha visto en la necesidad de cerrar, ya sea temporal o permanentemente. Estos datos se concatenan con el porcentaje de empresas que no registraron ventas durante el mes de abril, ya que en este caso más de un 58% de la micro y pequeñas empresas también indican que no vendieron. Por otra parte, para solventar la caída de las ventas y reponerse de la crisis a la que se enfrentan por la emergencia sanitaria mundial un 83.2 % de las empresas afirman que durante el mes de mayo han implementado medidas de bioseguridad.
3. Con respecto al financiamiento, solo un 26.5% de las microempresas afirman utilizar las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno, pero aproximadamente siete de cada diez medianas o grandes empresas han logrado acceder a dichas medidas.
4. Las empresas que indican estar implementado cambios en su modelo de negocios optan por las alianzas con otras empresas como una de las estrategias más preponderantes para superar la crisis del COVID-19. Por otra parte, el sector más interesado en capacitar a sus empleados para adaptarse al nuevo entorno económico es el de actividades profesionales, representado por un 10.5 %, y seguido por la construcción con un 7.7%. Sin embargo, solamente ninguna de la mediana y gran empresa indica tener expectativas de sobrevivir al menos 12 meses, y para el caso de la micro y pequeña empresa este porcentaje se reduce a 6.1% y 3.4% respectivamente.
5. Sin embargo, un 92.3% de las empresas consideran que pueden superar la crisis del COVID-19, pero reportan que existen ciertos choques externos que los afectan, como ser: la interrupción del transporte, los servicios públicos, la inseguridad, los problemas con regulaciones, el suministro de electricidad, los problemas políticos, los precios en el mercado, entre otros. A pesar de lo anterior, el sector empresarial expone que confía en acceder a financiamiento, tiene confianza en colaboradores, renegociar contratos, encontrar proveedores, cambiar productos, encontrar compradores y muestra confianza en su entorno para lograr ser resiliente.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- BCIE. (2020). *Impacto económico del COVID-19. Un análisis para Centroamérica, Argentina, Colombia y México*. Obtenido de https://www.bcie.org/fileadmin/bcie/espanol/archivos/novedades/publicaciones/informe_de_coyuntura/Impacto_economico_del_COVID-19_-_Un_analisis_para_Centroamerica__Argentina__Colombia_y_Mexico.pdf
- BID. (2020). *El impacto del COVID-19 en las economías de la región*. Varias: BID.
- CEPAL. (8 de Abril de 2020). www.cepal.org. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/comunicados/covid-19-tendra-graves-efectos-la-economia-mundial-impactara-paises-america-latina>
- CINPE-UNA. (Abril de 2020). www.cinpe.una.ac.cr. Obtenido de www.cinpe.una.ac.cr
- FMI. (8 de Abril de 2020). www.imf.org. Obtenido de <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/03/31/pr20125-honduras-imf-disburses-us-143-million-to-honduras-to-fight-covid-19-pandemic>
- FMI. (2020). www.imf.org. Obtenido de <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13009>
- OCDE. (8 de Abril de 2020). www.oecd.org. Obtenido de OCDE: <http://www.oecd.org/perspectivas-economicas/marzo-2020/>
- OMC. (2020). www.wto.org. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/covid19_s.htm
- PNUD. (8 de Abril de 2020). www.undp.org. Obtenido de <https://www.undp.org/content/undp/es/home/blog/2020/how-will-covid-19-affect-the-economies-of-latin-america-and-the-.html>
- Rojas Cairampoma, M. (2015). Tipos de investigación científica: una simplificación de la complicada incoherente nomenclatura y clasificación. *Revista Electrónica de Veterinaria*, 15(1), 1-14. Obtenido de http://adingor.es/congresos/web/uploads/cio/cio2011/administracion_de_empresas/104-113.pdf
- Sanchis, R., & Poler, R. (2014). La resiliencia empresarial como ventaja competitiva. // *Congreso I+D+i Campus de Alcoi. Creando Sinergias* (págs. 25-28). Alicante: Centro de Investigación en Gestión e Ingeniería de la Producción. Obtenido de https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/62224/Sanchis_Poler_Resiliencia_II

%20Congreso%20I%2bD%2bi%20Campus%20de%20Alcoi.pdf?sequence=3&isAllo
wed=y

SECMCA. (2020). Obtenido de www.secmca.org:
http://www.secmca.org/etiqueta_documento/coyuntura_covid_19/

Uriarte Arciniega, J. (2005). La resiliencia. Una perspectiva en psicopatología del desarrollo.
Revista de Psicodidáctica, 10(2), 61-79. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/pdf/175/17510206.pdf>

IX. CRÉDITOS

Instituciones Colaboradoras:

Federación de Cámaras de Comercio e Industria de Honduras (FEDECAMARA)

Cámara Nacional de Turismo de Honduras (CANATURH)

Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP)

La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) a través del Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TMS)

Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH)

Cámara Asociada:

Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT)

Por el

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES):

Dirección:
Ricardo Matamoros

Coordinación:
Juan Umanzor

Investigadores:
Juan Fernando Luna
Jonathan Cáceres

Asistente de Investigación:
Christian Ramos

Editor:
Eduard Huete