



Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

IIES

Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19

Segundo informe de Investigación

PIEF

Programa de Investigaciones en Economía y Finanzas

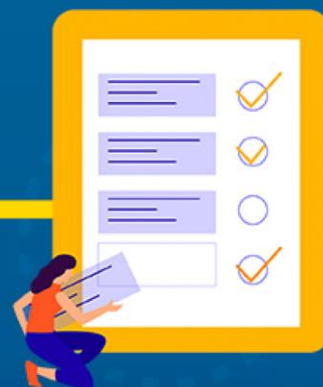




UNAH

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS

Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19



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” 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 (TMS), 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 actual 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. Cabe señalar que la resiliencia requiere capacidades a diferentes escalas o niveles de los sistemas de mercado hondureños.

Esta segunda investigación generó datos primarios que complementan los resultados y hallazgos de la primera investigación, y que permiten entender de una mejor manera los impactos, la utilización y contribución de diferentes medidas de alivio, la adopción de medidas objetivas y subjetivas de resiliencia a nivel empresarial para mitigar, adaptarse y recuperarse efectivamente de la crisis sanitaria y económica de COVID-19.

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, transformación y reforzamiento empresarial.

ÍNDICE

I. ANTECEDENTES	9
a. Contexto Mundial	9
b. Contexto Nacional	10
II. METODOLOGÍA	12
III. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN	13
a. Caracterización	13
Comparación: Comportamiento empresarial al inicio y durante las medidas de confinamiento y distanciamiento social	13
Comportamiento del cierre de operaciones, ventas y medidas de bioseguridad aplicadas por las empresas durante el mes de abril de 2020	16
Financiamiento de las empresas durante la crisis sanitaria	19
Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial	22
Choques o perturbaciones externas de las empresas durante la crisis sanitaria y capacidades de resiliencia del sector empresarial	26
b. Principales Hallazgos	28
Suspensión de producción y empleados ante la crisis del COVID-19 en las empresas hondureñas	29
Impacto de la crisis del COVID-19 en las industrias hondureñas	30
Condiciones para hacer frente a la crisis del COVID-19 por tamaño de empresa	31
Impacto del COVID-19 por región en Honduras	32
Teletrabajo en las empresas hondureñas y sus condiciones para hacer frente a la crisis del COVID-19	33
Enfrentar la crisis del COVID-19 a través de las ventas en línea por tamaño de empresa	34
El financiamiento como condición para hacer frente a la crisis del COVID-19	35
Capacidades de las empresas para mitigar y adaptarse a la crisis del COVID-19	36
Conmociones pre-COVID-19 y su impacto en las probabilidades de hacer frente a la crisis	37
Programas de alivio gubernamental y tamaño de empresas	38
Acceso a financiamiento de empresas propiedad de mujeres	39
Relación entre garantías de las empresas y su capacidad para hacer frente a la crisis del COVID-19	40
Aplicación de medidas de bioseguridad para reabrir la actividad empresarial en el país	41
IV. CONCLUSIONES	42
V. BIBLIOGRAFÍA	45

VI. ANEXOS	46
VII. CRÉDITOS	50

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Muestra nacional	12
Tabla 2 Descripción de las variables no paramétricas	28
Tabla 3 Comportamiento del porcentaje de empleados despedidos, cambios en venta y supervivencia de las empresas por actividad económica	30
Tabla 4 Comportamiento de porcentaje de empleados suspendidos, cambios en ventas y supervivencia por tamaño de empresa.....	32
Tabla 5 Comportamiento del porcentaje de empleados suspendidos, cambio en ventas y supervivencia de las empresas por región geográfica	33
Tabla 6 Porcentaje de empleados que teletrabajan por actividad económica.....	34
Tabla 7 Porcentaje de ventas en línea por tamaño de empresa	34
Tabla 8 Porcentaje de relación entre financiación y el tamaño de empresa.....	35
Tabla 9 Porcentaje de empresa reportan confianza en su entorno durante la crisis del COVID-19.	36
Tabla 10 Porcentaje de empresas que reportan confianza en la recuperación	37
Tabla 11 Porcentaje de empresas que utilizan medidas de alivio gubernamental	38
Tabla 12 Porcentaje de confianza a las medidas de alivio gubernamentales.....	38
Tabla 13 Porcentaje de empresas que utilizan medidas de alivio gubernamental por sexo.....	39
Tabla 14 Comportamiento del porcentaje de empleados suspendidos, cambios en ventas y supervivencia por tipo de formalidad de las empresas	40
Tabla 15 Medidas de bioseguridad aplicadas por el sector empresarial en el país.....	41

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Comportamiento comparativo del porcentaje de las suspensiones laborales por tamaño de empresa	13
Ilustración 2 Comportamiento comparativo del promedio de las suspensiones laborales por tamaño de empresa.....	13
Ilustración 3 Comportamiento de las empresas que no vendieron durante los meses de abril y marzo de 2020.....	14
Ilustración 4 Comportamiento de las medidas de bioseguridad implementadas por las empresas entre marzo y abril de 2020	15
Ilustración 5 Porcentaje comparado de empresas que pueden hacer frente a COVID-19 por período de tiempo	16
Ilustración 6 Comportamiento de las operaciones de las empresas durante el mes de abril de 2020	17
Ilustración 7 Comportamiento del estado de las ventas en las empresas durante el mes de abril de 2020.....	17
Ilustración 8 Porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando.....	18

Ilustración 9 Porcentaje de empresa que declaran tener dificultades para aplicar las medidas de bioseguridad.....	19
Ilustración 10 Porcentaje de empresas que han utilizado las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno.....	19
Ilustración 11 Porcentaje por tamaño de empresas con necesidad y en busca de financiamiento durante el mes de abril de 2020	20
Ilustración 12 Empresas por sector económico con necesidad y en busca de financiamiento a abril de 2020.....	21
Ilustración 13 Porcentaje de empresas que declaran tener acceso a una financiación por sus necesidades.....	22
Ilustración 14 Porcentaje de empresas que implementan cambios en su modelo de negocios y el estado de implementación	23
Ilustración 15 Porcentaje de empresas que están networking o alianzas con otras empresas	24
Ilustración 16 Porcentaje de empresas que están capacitando a sus empleados.....	24
Ilustración 17 Porcentaje de empresas que esperan que la situación de su negocio sea "buena" en 12 meses	25
Ilustración 18 Confianza de sobrellevar la crisis del COVID-19.....	26
Ilustración 19 Clasificación de choques externos reportados por las empresas en el mes de abril de 2020.....	26
Ilustración 20 Confianza de las empresas que les permitirá ser resilientes	27

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Análisis estadístico hipótesis 1.....	46
Anexo 2 Análisis estadístico hipótesis 2.....	46
Anexo 3 Análisis estadístico hipótesis 3.....	46
Anexo 4 Análisis estadístico hipótesis 4.....	47
Anexo 5 Análisis estadístico hipótesis 5.....	47
Anexo 6 Análisis estadístico hipótesis 6.....	47
Anexo 7 Análisis estadístico hipótesis 7.....	47
Anexo 8 Análisis estadístico hipótesis 8.....	48
Anexo 9 Análisis estadístico hipótesis 9.....	48
Anexo 10 Análisis estadístico hipótesis 10.....	48
Anexo 11 Análisis estadístico hipótesis 11.....	48
Anexo 12 Análisis estadístico hipótesis 12.....	49
Anexo 13 Análisis estadístico hipótesis 13.....	49

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 segundo estudio “Análisis de resiliencia empresarial COVID-19”, que tiene como base información recolectada entre 7 al 17 de mayo de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todo el país recolectada a través de las Cámaras de Comercio e Industria y otras organizaciones empresariales como FEDECAMARA, CANATURH y COHEP. Antes, en el segundo apartado se resume contexto mundial y nacional ante la crisis sanitaria desde la óptica de la OMC, FMI, BCIE y SECMCA, al momento de la redacción de este documento, permitiendo observar las principales conclusiones y recomendaciones de dichos organismos hacia los diferentes países en general.

El tercer apartado que explica el abordaje metodológico del estudio que permitió los procesos que garantizan la confiabilidad de la información, se define el alcance de la investigación, la población y muestra de estudio, y el proceso seguido para la recolección de información.

En el cuarto apartado se muestran los principales resultados obtenidos de la recolección de información, mostrando en primera instancia el análisis descriptivo, donde se expone el comportamiento empresarial al inicio y durante las medidas de confinamiento y distanciamiento social; cierre de operaciones, ventas y medidas de bioseguridad aplicadas; financiamiento de las empresas durante la crisis sanitaria; cambios en el modelo de negocios durante la crisis sanitaria; y choques o perturbaciones externas de las empresas durante la crisis sanitaria y capacidades de resiliencia del sector empresarial. En segunda instancia se presentan, los resultados del análisis estadístico inferencial o principales hallazgos a través de pruebas de independencia, diferencias y regresiones logísticas que permite validar relaciones entre las variables de las diferentes hipótesis propuestas para esta investigación.

El quinto apartado muestra las principales conclusiones que derivaron de los resultados obtenidos a nivel nacional. Finalmente, se cuenta con las referencias bibliográficas de soporte teórico, anexos de la investigación que permiten corroborar los análisis estadísticos y los créditos generales del estudio.

I. ANTECEDENTES

a. Contexto Mundial

El COVID-19 ha supuesto una perturbación sin precedentes en la economía y comercio mundial según la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2020), ya que ha provocado la contracción de la producción y el consumo en el mundo, e indican que el impacto negativo ha recaído sobre las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MYPIME) en todas las economías sin importar el nivel de desarrollo, incentivando a los gobiernos miembros de la OMC a establecer acciones para reducir el impacto a este sector productivo; por otra parte, se observa que la pandemia ha hecho que los consumidores demanden productos a través de internet, motivando compras en línea, uso de las redes sociales, teleconferencias, entre otras formas de comunicación digital, cambiando la forma en que se organizan los mercados.

En el caso particular de América Latina, el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020) indica que la región ha reaccionado a la pandemia a través del reforzamiento de la política sanitaria; medidas de contención como cierre de fronteras y escuelas; y otras medidas de distanciamiento social que han paralizado y opacado drásticamente las perspectivas económicas de toda la región. No obstante, a lo anterior se le suma la desaceleración de la economía mundial, perturbación de las cadenas de suministro, caída de los precios de las materias primas, contracción del turismo y el endurecimiento de las condiciones financieras mundiales, lo que permite no destacar la posibilidad de que el crecimiento económico para 2020 en Latinoamérica sea negativo.

En esta misma línea, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE, 2020) expone que los principales canales de transmisión del impacto del COVID-19 en el mundo son los siguientes: i) sector externo, a través de la reducción de la demanda internacional de bienes, volatilidad de los precios, reducción del flujo de remesas, interrupción de cadenas de valor mundiales y caída del turismo; ii) sector real, vía caída en actividad de sector de servicios y comercio, contracción de la demanda agregada, caída en actividad del sector transporte; y iii) sector fiscal, por el aumento repentino del gasto que se traduce en mayor déficit, volatilidad en el tipo de cambio que encarece la deuda y el incremento de la razón deuda-PIB.

Consecuentemente, la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA, 2020) realizó un modelo de pronóstico de corto plazo para elaborar distintos escenarios y observar el impacto económico en la región, donde, indican que si la economía

estadounidense cae en -5.24% y que el precio del petróleo WTI se mantiene en \$34.19 por barril, la contracción económica de Centroamérica sería de -6.9% siendo este un valor más crítico que el de la crisis económica y financiera de 2008-2009, y con respecto a la inflación, esta no mostraría cambios abruptos pero se estimó una presión a la baja que podría concluir en deflación. Lo anterior permite observar que se necesita esfuerzo para realizar una adecuada programación económica y formulación de políticas económicas en Centroamérica.

b. Contexto Nacional

La pandemia del COVID-19 ha generado un estrés sistemático y estructural que ha forzado a los gobiernos de toda la región centroamericana a implementar acciones de políticas para mitigar el impacto de la crisis y las medidas transversales en toda la región están orientadas al sector fiscal, monetario y el de reactivación económica. En este sentido, Honduras ha aprobado paquetes de gastos que representan un 0.6% del Producto Interno Bruto (PIB) principalmente para el gasto en salud, así como para proveer alimentos a más de 800,000 familias (BCIE, 2020).

Asimismo, en el ámbito tributario se aprobó la Ley de Rescate Económico que difiere el pago de impuestos y prestaciones sociales en apoyo a las MYPIME, descuentos en el impuesto sobre la renta para empresas que mantengan el nivel de empleo previo a la crisis; en el ámbito de endeudamiento se aprobó una ampliación presupuestaria que permitirá adquirir deuda adicional equivalente al 10% del PIB. Finalmente, el Banco Central de Honduras (BCH) disminuyó la Tasa de Política Monetaria (TPM) incrementado la liquidez en 1.6% del PIB; se emitió un decreto para proveer un alivio de deuda a empresas que han sido afectadas en sus ingresos; y se implementó adecuación de moratoria de préstamos financiados por bancos de primer piso (BCIE, 2020).

Según la SECMCA (2020) las actividades económicas de la región centroamericana se pueden agrupar en tres grupos, mostrando para Honduras el siguiente comportamiento con respecto al Valor Agregado (VA): i) las menos afectadas: agricultura, caza, ganadería, pesca, entre otras que representan aproximadamente un 12% del VA de todas las actividades económicas; ii) medianamente afectadas: explotación de minas y canteras, manufactura, suministro de electricidad, construcción, intermediación financiera, servicios empresariales y públicos, entre otras que representa más de un 40% del VA; y iii) las más afectadas: comercio, turismo, almacenamiento y comunicaciones, y servicios en general que generan aproximadamente un 32% del VA.

Finalmente, lo anterior aunado a los pronósticos de desaceleración de la economía norteamericana permite prever una disminución del crecimiento económico del país, y, en consecuencia, la pérdida de empleo sería significativa, disminuyendo también las horas de trabajo, situación se agudiza en el sector informal que han sido impactados de forma directa por la disminución de sus ingresos desde el inicio de las medidas de confinamiento en el país (SECMCA, 2020).

II. METODOLOGÍA

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

Uno de los principales problemas para realizar investigaciones en Honduras, es que no se cuenta con un marco muestral bien definido del total de empresas que se encuentran activas y produciendo en las actividades económicas. Por lo que se tomó la decisión de trabajar bajo un esquema de muestreo aleatorio estratificado, tomando las medidas pertinentes para lograr representatividad (no estadística) tanto en actividades económicas como a nivel geográfico, es decir, lograr abarcar la mayor parte del territorio nacional. A pesar de no contar con un marco muestral adecuado que contemple el universo total de empresas en el país, para fines de este proceso de muestreo fue necesario el uso de los registros de empresas de las Cámaras de Comercio y la base de empresas que participaron en el primer levantamiento de esta investigación lo que sirvió de base para dicha recolección.

Este segundo levantamiento se realizó durante la semana del 7 al 17 de mayo de 2020 mediante una encuesta móvil rápida de las empresas a nivel nacional para recolectar datos sobre la resiliencia empresarial a la crisis provocada por el coronavirus. La encuesta fue distribuida a nivel nacional y se logró participación de los 18 departamentos, sin embargo, no en todos se obtuvo una participación representativa, esto es importante tenerlo en cuenta al momento de hacer conclusiones nacionales con las cifras de este documento. La muestra está compuesta por 1,330 empresas validadas, de 15 actividades económicas. El mayor número de empresas participantes son microempresas 1,049, seguido de la pequeña empresa 209, y mediana y grande 72. Como se mencionó, se logró llegar a todos los departamentos del país agrupadas en siete regiones como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1 Muestra nacional

Región	Empresas
Central	438
Centro Occidental	166
Islas de la Bahía	39
Litoral Atlántico	68
Occidental	109
Oriental	108
Sula	322
Sur	80
Total	1,330

III. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

a. Caracterización

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

Es de suma importancia analizar el comportamiento de los indicadores de forma comparativa entre marzo y abril 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 suspendidos, observando que las empresas medianas y grandes son las que suspendieron en menor proporción a sus empleados, sin embargo, son estas las que mayor número promedio de empleados han despedido en el mes de abril, con al menos 109 empleados promedio despedidos o suspendidos, una cifra muy superior con respecto al promedio durante las primeras semanas de la crisis del COVID-19.

Ilustración 1 Comportamiento comparativo del porcentaje de las suspensiones laborales por tamaño de empresa

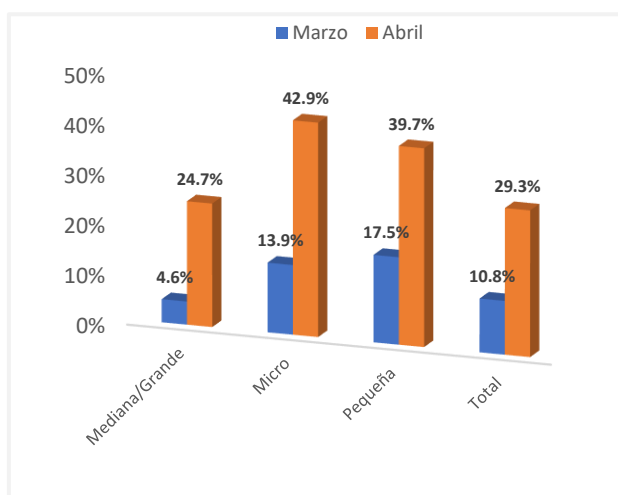
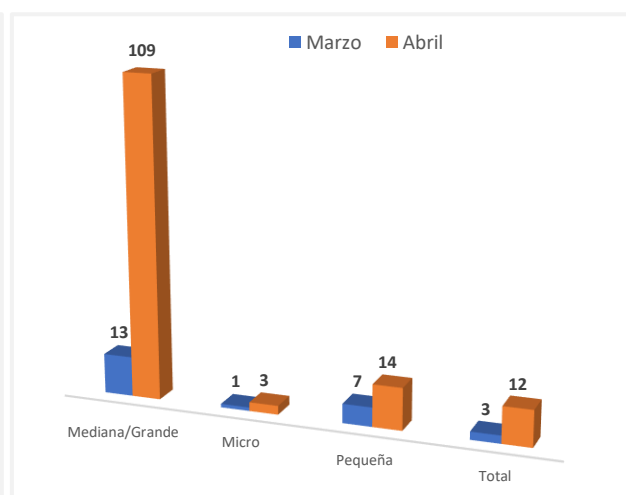


Ilustración 2 Comportamiento comparativo del promedio de las suspensiones laborales por tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia.

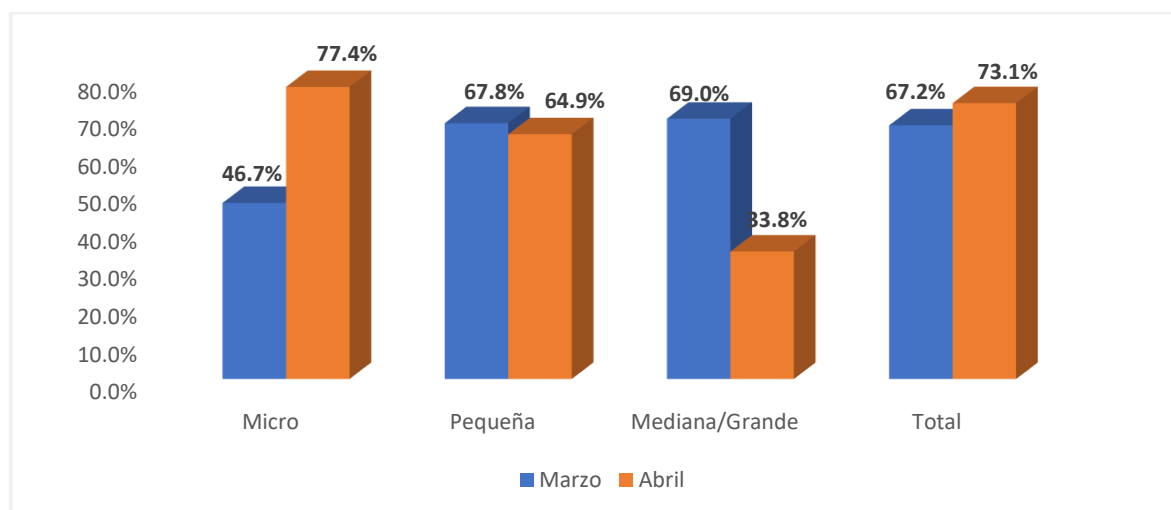
Además, cabe resaltar que, si bien la microempresa sólo ha suspendido o despedido en promedio a 3 empleados durante el mes de abril, las suspensiones se incrementaron tres veces más con respecto a marzo de 2020. Por su parte, la pequeña empresa refleja suspensiones dos veces más altas en comparación a marzo de 2020, indicando que en promedio han suspendido a 14 empleados. Lo anterior, muestra que existe un alto impacto en la estabilidad de los empleados en las empresas encuestadas, y el alto porcentaje que

representa las suspensiones refleja el fuerte impacto que la pérdida de un empleado supone para sus operaciones y para los ingresos de las familias en el país.

Por otro lado, el comportamiento de las ventas durante los dos períodos de estudio, muestran que del total de empresas encuestados a marzo de 2020 un 67.2% no reportaron ventas, situación que incrementa en 6 puntos porcentuales (pp) a finales de abril de 2020 donde, un 73.1% de las empresas indican que no tuvieron ventas, lo que permite afirmar que existe una baja considerable en los ingresos de las empresas y sustentan el aumento de las suspensiones laborales realizadas durante el mes de abril.

Es importante destacar lo que sucedió en las microempresas que no vendieron, estas pasaron de 67.8% a 77.4% lo que indica que el efecto de la crisis en los empleos ha sido más duro para este grupo de empresa. 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 a alojamiento, artes y eventos, servicios de comida y servicios de administración.

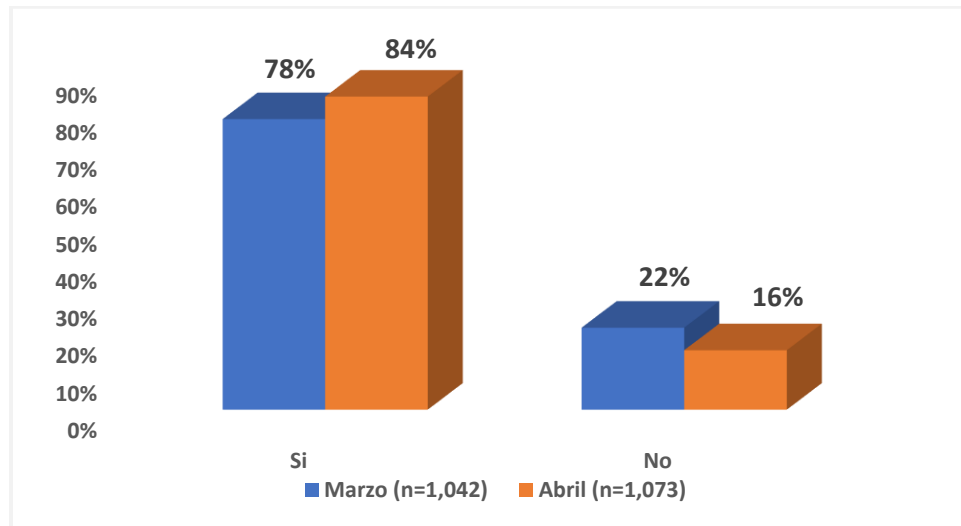
Ilustración 3 Comportamiento de las empresas que no vendieron durante los meses de abril y marzo de 2020



Fuente: Elaboración propia

En esta misma línea, es relevante analizar que porcentajes de empresas indica si cuentan o implementan medidas de bioseguridad para seguir operando, y la Ilustración 4 muestra que en promedio un 78% de las empresas ya tienen medidas de bioseguridad para seguir operando, mostrando un incremento de seis pp en abril de 2020, las que indican que no cuentan con dichas medidas bajaron en comparación con marzo, donde un 22% decía no contar con estas medidas, en cambio, para abril solo un 16% exponen que todavía no las han implementado, unos 6 pp menos.

Ilustración 4 Comportamiento de las medidas de bioseguridad implementadas por las empresas entre marzo y abril de 2020

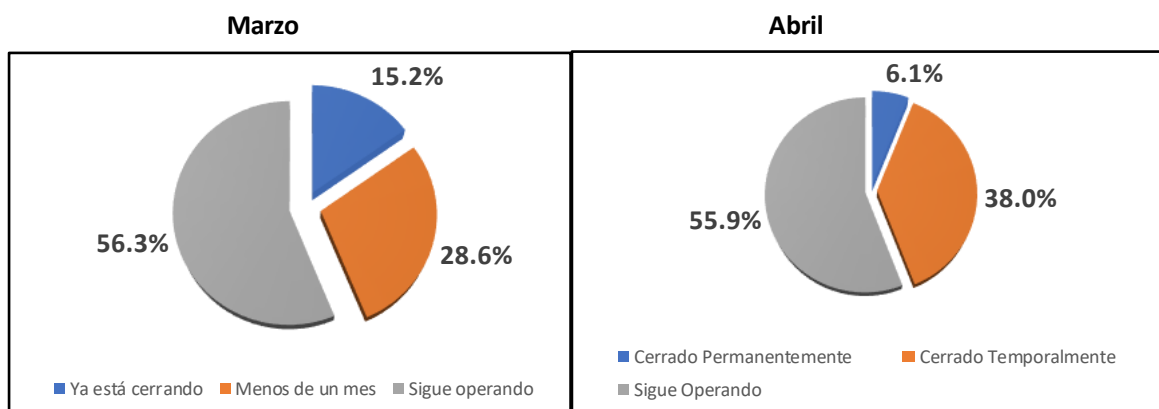


Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, el 88% de las empresas afirman que el COVID—19 es un tema serio para la sociedad en comparación con otras enfermedades, además un 89% cree que al adoptar las normas de bioseguridad evitará el contagio de la enfermedad a sus empleados y clientes. Asimismo, un 97% de las empresas consideran que sus clientes aceptarán la aplicación de las normas de bioseguridad a aplicar por el sector empresarial en el país.

Por otra parte, también resulta imprescindible comprender desde la perspectiva de los actores clave el tiempo que las empresas pueden seguir operando, comparando los datos recolectados durante el mes de marzo y abril. La ilustración 5, permite observar que la tendencia en este sentido continúa, y que las empresas que en marzo esperaban sostenerse en operaciones por menos de un mes representaban el 28.6%, mientras que un 15.2% se encontraba en proceso de cierre de operaciones; mientras que, para abril, estos datos muestran un comportamiento consecuentemente lógico cuando un total de 44.1% ya se encontraba cerrado de forma temporal o permanente. En ambos meses alrededor del 56% todavía se encontraban en operaciones.

Ilustración 5 Porcentaje comparado de empresas que pueden hacer frente a COVID-19 por período de tiempo

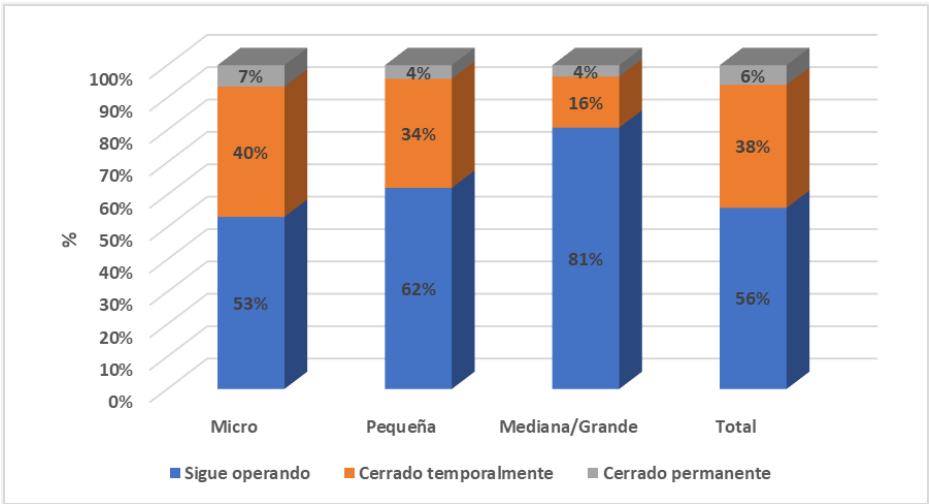


Fuente: Elaboración propia.

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

Con respecto a las operaciones, ventas y medidas de bioseguridad de forma general durante el mes de abril de 2020, en primera instancia se analizó el cierre de operaciones por tamaño de empresa, y se puede observar en la Ilustración 6 que un promedio, el 56% de las empresas siguen en operaciones. Sin embargo, un 40% y 7% de las microempresas indica que han cerrado operaciones de forma temporal y permanente, respectivamente. Mientras que para las pequeñas empresas dicho comportamiento comienza a descender ya que un 34% han cerrado temporalmente y un 4% de forma permanente. Por otra parte, la mediana y gran empresa reporta que solamente un 16% ha tenido que cerrar operaciones de forma temporal y un 4% de estas de forma permanente.

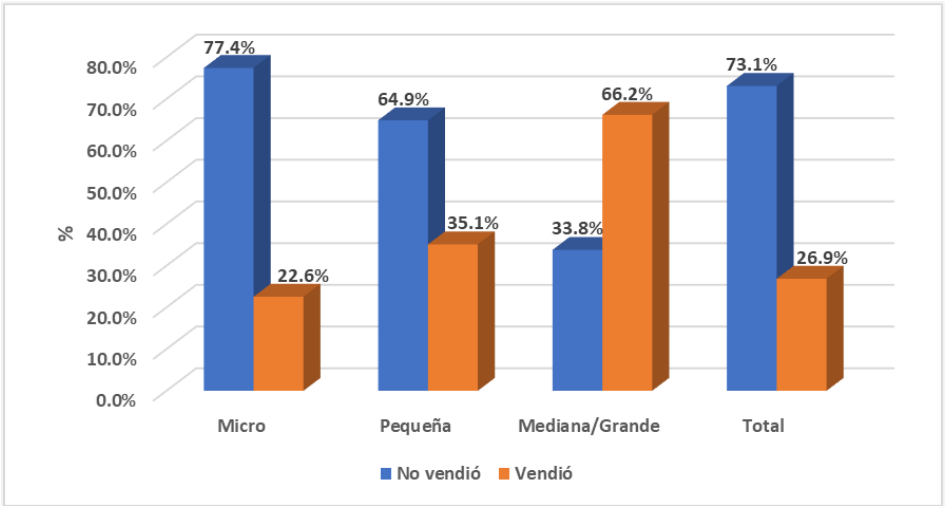
Ilustración 6 Comportamiento de las operaciones de las empresas durante el mes de abril de 2020



Fuente: Elaboración propia.

Lo anterior, refleja que durante la crisis sanitaria del COVID-19, ante las medidas de confinamiento, las empresas que más se ven impactadas con respecto a sus operaciones son las micro y pequeñas empresas, mientras que la mediana y gran empresa muestra una capacidad más alta para seguir en operaciones.

Ilustración 7 Comportamiento del estado de las ventas en las empresas durante el mes de abril del 2020



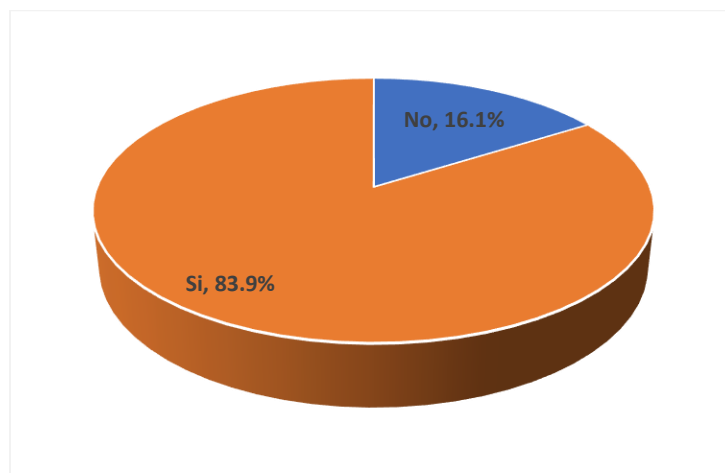
Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, también se consultó a las empresas el estado de las ventas durante el mes de abril, y un 73.1% de todas las empresas afirmó que no tuvo ventas, no obstante, la respuesta varía por tamaño de empresa, ya que un 77.4% de las microempresas y un 64.9% de las pequeñas empresas indican no registrar ventas. Sin embargo, lo más notable de la ilustración 7 es que un 66.2% de la mediana y gran empresa indicó que sí registraron ventas

durante el mes de abril, corroborando de esta forma que el impacto negativo de las medidas sanitarias por el COVID-19 en el sector empresarial del país se aglutina en el micro y pequeño empresario del país.

La crisis del COVID-19 ha incentivado al sector empresarial a replantearse la forma en que pueden seguir operando, por lo que resulta importante conocer el porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando durante abril de 2020 y que son garantías mínimas que el gobierno exige para que se comience a laborar de nuevo. La Ilustración 8 muestra que al menos ocho de cada diez empresas (83.9%) asegura haber implementados medidas de bioseguridad para salvaguardar la salud de sus clientes y empleados con el fin de poder reapertura sus negocios.

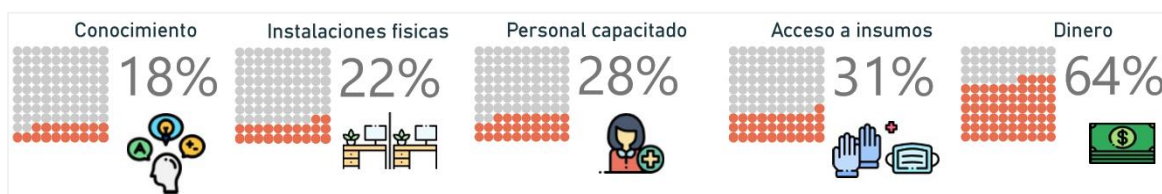
Ilustración 8 Porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando



Fuente: Elaboración propia.

Aunque la mayoría de las empresas asegura haber implementado medidas de bioseguridad, esto no está exento de suponer dificultades para las empresas, siendo la mediana y grande empresa las que han reportado en mayor grado (90.9%) haber tenido dificultades para implementarlas, mientras que las microempresas son las que se encontraron con menos (66.8%) dificultades para poner en práctica las medidas de bioseguridad para poder operar durante la crisis en el mes de abril. Sin embargo, al menos siete de cada 7 pequeñas empresas (72.2%) también confirman tener dificultades para implementar las medidas de bioseguridad en sus negocios.

Ilustración 9 Porcentaje de empresa que declaran tener dificultades para aplicar las medidas de bioseguridad



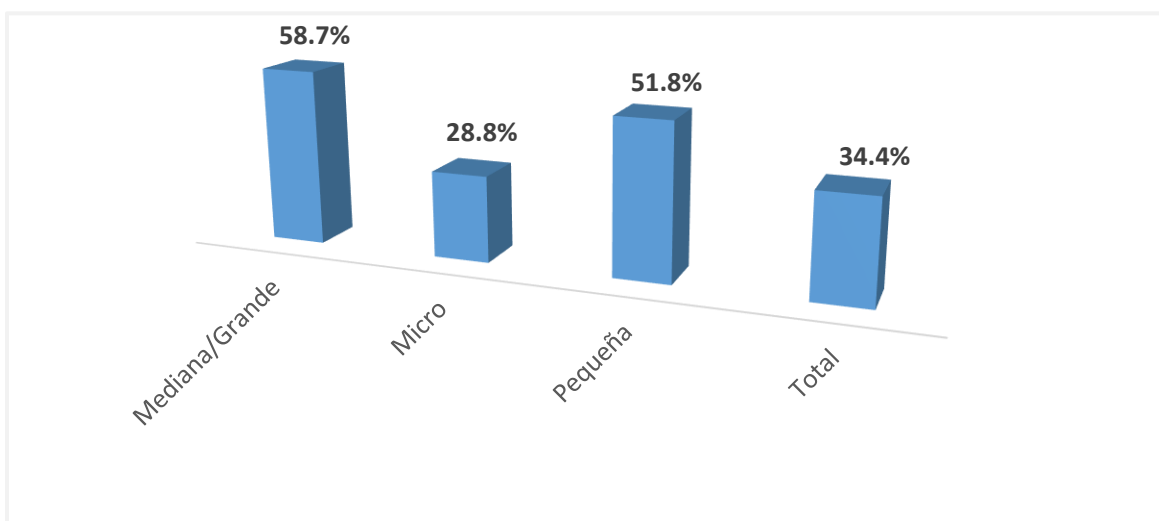
Fuente: Elaboración propia.

En este sentido, las principales dificultades para implementar y contar con medidas de bioseguridad dentro del sector empresarial son la disposición de dinero (64%), el acceso a insumos (31%), personal capacitado (28%), las instalaciones físicas (22%) y el conocimiento (18%).

Financiamiento de las empresas durante la crisis sanitaria

En cuanto al acceso a financiamiento de las empresas durante el mes de abril de 2020, se busca conocer las acciones que han tomado las empresas para adaptarse al nuevo entorno de mercado y evitar el cierre de operaciones. Por lo tanto, 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 financieras para reducir el impacto de este choque en el sector empresarial. Del total de empresas, el 34.4% ha utilizado estas medidas promovidas por el gobierno, de los cuales un 28.8% de las microempresas indicó haber tenido acceso a medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno, lo que indica que solamente tres de cada diez empresas aseguran haber accedido a ellas.

Ilustración 10 Porcentaje de empresas que han utilizado las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno



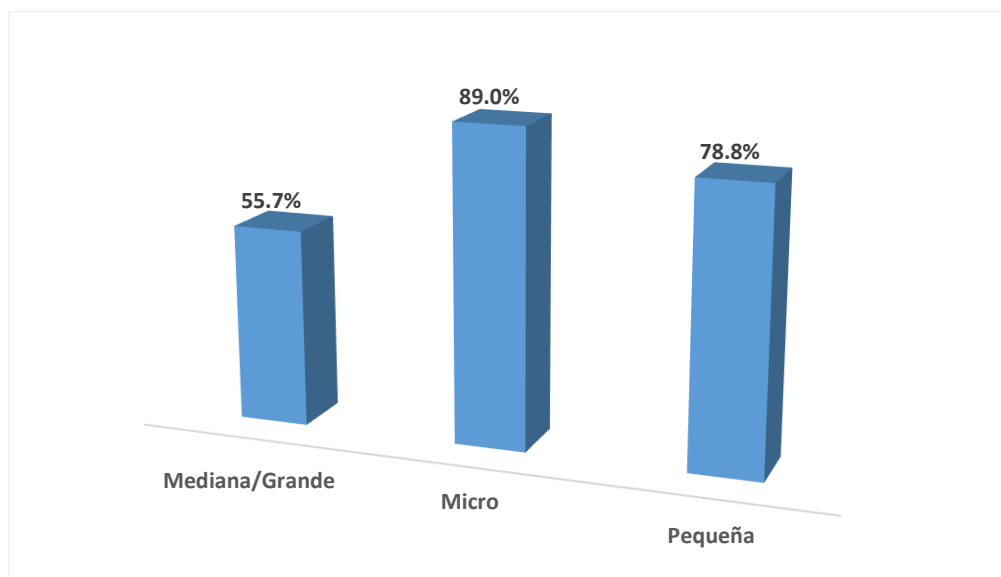
Fuente: Elaboración propia.

En cambio, aproximadamente seis de cada diez empresas medianas o grandes (58.7%) declararon haber tenido acceso a estas medidas, al igual que las pequeñas empresas que han reportado que un 51.8% de estas ha logrado acceder a dichas medidas de alivios financieros. Esta situación permite observar, que se debe impulsar la inclusión de las microempresas en este tipo de medidas de política pública para que estas logren tener capacidad financiera que les permita adaptarse al nuevo entorno de mercado al que se enfrentan y cubran sus costos operativos en el mediano plazo.

Las medidas de alivio gubernamentales utilizadas por el sector empresarial son: prórroga de presentación de declaraciones (53%), prórroga de pagos y aportaciones (46%), alivios financieros (34%), negociación de derechos laborales (29%), descuentos fiscales (21%) y alivio laboral (12%).

Otro aspecto que es importante analizar, son todas aquellas empresas que no han logrado acceder a alivio financieros y que representan más del 40% de las empresas consultadas, esto debido a que el impacto de la crisis sanitaria sobre las ventas de las empresas se ve reflejado en la necesidad de financiamiento de estas, donde las microempresas son las que reportan en mayor grado la necesidad de crédito para recuperarse del impacto del COVID-19, aproximadamente nueve de cada diez micro empresas (89%) aseguran estar en busca de financiamiento.

Ilustración 11 Porcentaje por tamaño de empresas con necesidad y en busca de financiamiento durante el mes de abril de 2020

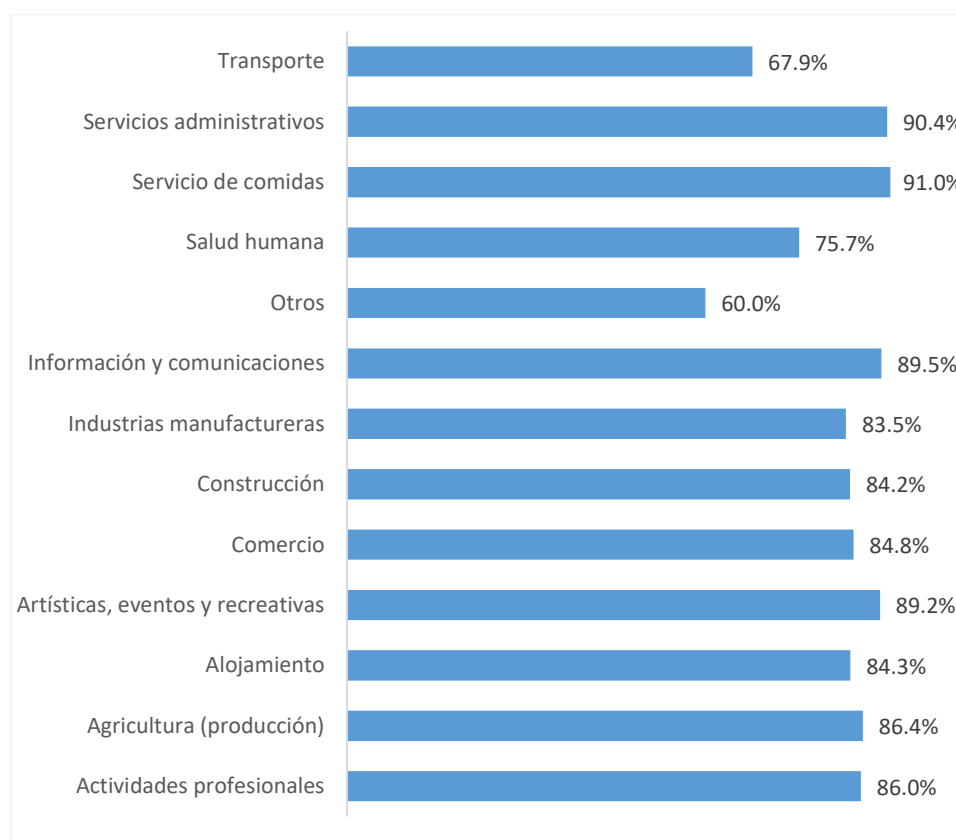


Fuente: Elaboración propia.

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 78% y un 55.7% de

las pequeñas y medianas/grandes empresas, respectivamente, indican tener la necesidad de financiamiento.

Ilustración 12 Empresas por sector económico con necesidad y en busca de financiamiento a abril de 2020



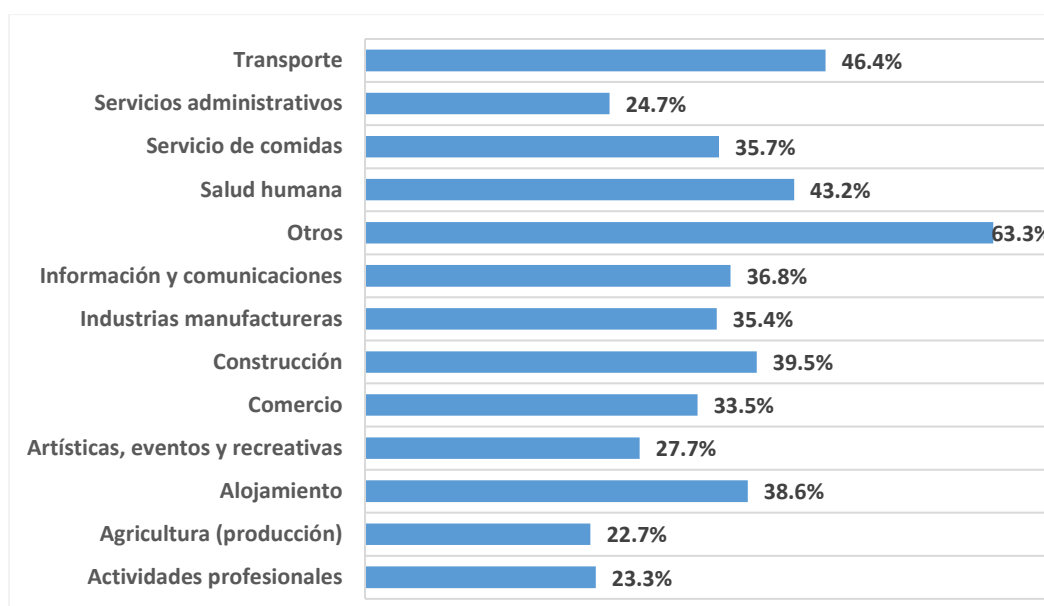
Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, en general, el 85.3% de las empresas manifestó tener la necesidad de financiamiento para poder sobrellevar la crisis actual; asimismo el estudio muestra que las empresas dedicadas a los servicios de comida son las que muestran mayor grado de necesidad de financiamiento externo para reponerse del impacto provocado por el COVID-19, al menos nueve de cada diez (91%) de estas empresas así lo considera; mientras que las empresas dedicadas a otras actividades económicas son las que indicaron, en menor grado (60%), estar en busca de financiamiento para responder a la crisis. Además, sectores como servicios administrativos, información y comunicaciones, las artísticas y recreativas, también muestran un alto grado de necesidad de financiamiento.

Cabe resaltar, el alto grado de necesidad de financiamiento externo de las empresas dedicadas a la agricultura, al menos ocho de cada diez (86.4%) asegura estar en búsqueda de financiamiento, lo cual contrasta con el poco acceso a las medidas de alivio financiero gubernamentales que han tenido durante la crisis. Asimismo, los datos reflejan que las empresas dedicadas a la agricultura (de producción) son las que se han beneficiado en

menor grado de las medidas implementadas por el gobierno, apenas dos de cada diez de estas empresas (20%) pudieron utilizar estas medidas durante el mes de abril, mientras que las empresas dedicadas a la información y comunicaciones son las que mayor acceso tuvieron, al menos cuatro de cada diez (44%) pudieron beneficiarse de estas medidas promovidas por el gobierno.

Ilustración 13 Porcentaje de empresas que declaran tener acceso a una financiación por sus necesidades



Fuente: Elaboración propia.

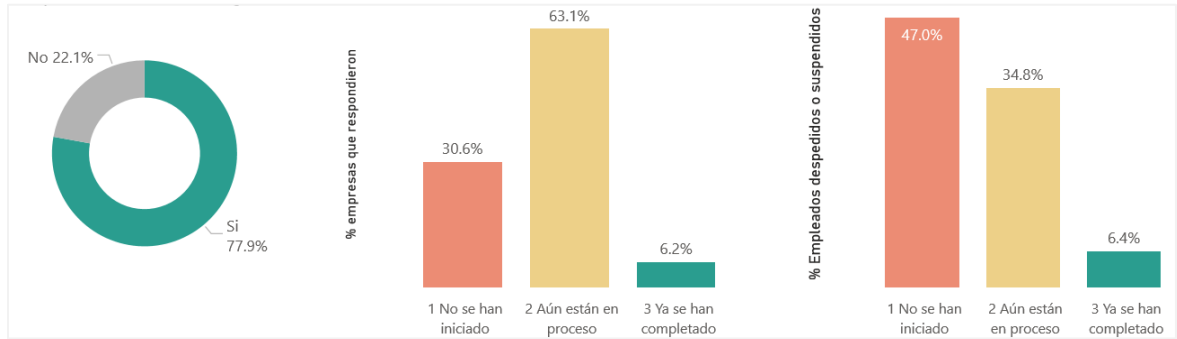
En este mismo sentido, es importante analizar la capacidad financiera que las empresas tienen para hacer frente a la crisis, ya que las empresas dedicadas a otras actividades económicas como inmobiliarias, empresas de energía y gas son las que muestran y declaran tener un mayor acceso a financiamiento externo con un 63.3%; mientras que las empresas dedicadas a la agricultura (de producción) son las que menos condiciones de financiamiento externo aseguran tener con un 22.7%; Además es importante destacar que la mayoría de los sectores económicos muestran dificultades de acceso al crédito, donde menos de cinco de cada diez empresa asegura contar con acceso al financiamiento necesario para sobrellevar la crisis.

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 importante analizar el comportamiento que las empresas han asumido para adaptarse a las condiciones sanitarias para seguir operando durante la crisis del COVID-19, en este sentido las empresas muestran un esfuerzo significativo para operar durante la

crisis, aproximadamente ocho de cada diez empresas (77.9%) planea implementar cambios en sus modelos de negocios con el fin de seguir operando y solamente un 22.1% no se ha planteado realizar dichos cambios.

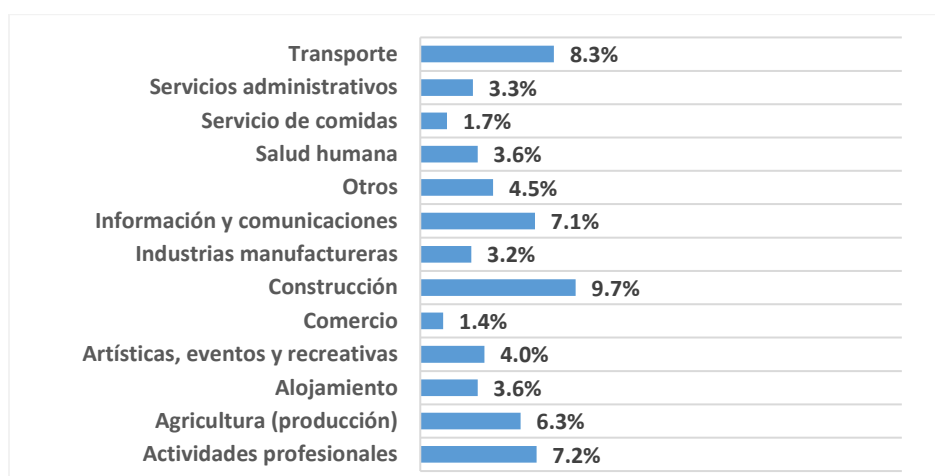
Ilustración 14 Porcentaje de empresas que implementan cambios en su modelo de negocios y el estado de implementación



Fuente: Elaboración propia.

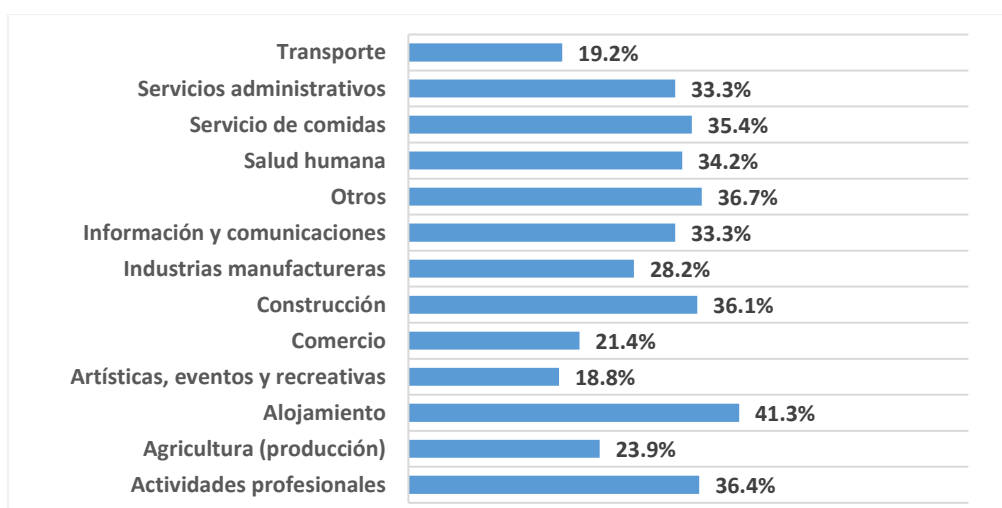
En cuanto al estado de implementación de cambios en su modelo de negocios, se puede observar en la ilustración 14 que un tercio de las empresas no ha iniciado una transformación de su modelo y el 63.1% ya lo tienen en proceso. La última imagen de la misma ilustración indica el efecto que la implementación tiene en la situación laboral de las empresas, cuando en las empresas que están en proceso y las que ya lo han completado tienen menores porcentajes de suspensiones y despidos.

En este sentido, entre las estrategias para el cambio de modelo de sus negocios que más llama la atención, como se observa en la ilustración 15, es la de realizar alianzas con otras empresas 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 construcción el que mayor deseo de colaboración muestra con un 9.7% de ellas con la intención de hacerlo y el comercio el sector que menos interés muestra al respecto con un 1.4%.

Ilustración 15 Porcentaje de empresas que están networking o alianzas con otras empresas

Fuente: Elaboración propia.

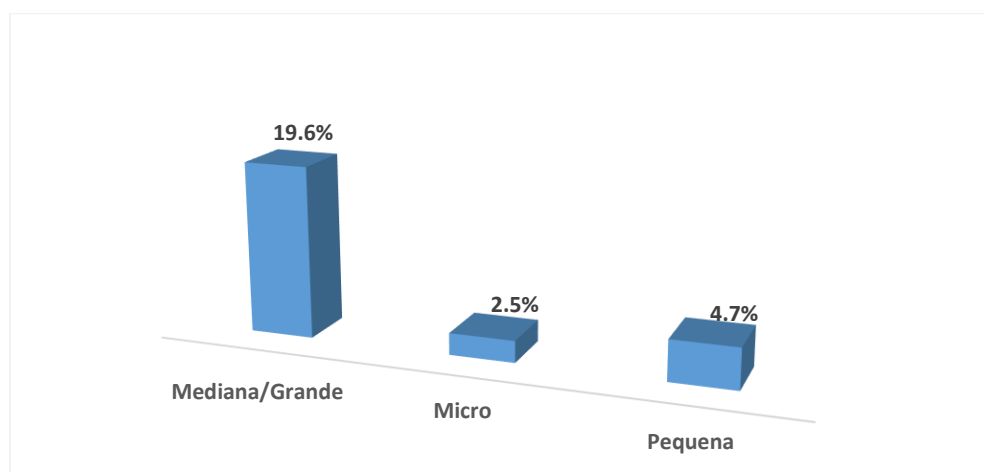
Con respecto a la estrategia de capacitar a sus empleados para adaptarse a las condiciones del COVID-19, la mayoría de los sectores productivos muestran la disposición para capacitar a sus empleados como una de las medidas para cambiar su modelo de negocios, en donde 3 de cada 10 empresas por sector productivo dará 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 cuatro de cada diez (41.3%) 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, donde apenas dos de cada diez empresas (19.2%) planea capacitarlos para poder seguir operando bajo condiciones donde son necesarias la implementación adecuada de las medidas de bioseguridad.

Ilustración 16 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 12 meses, siendo que apenas dos de cada diez (19.6%) de la mediana y grande empresa considera que su empresa sobrevivirá al menos 12 meses, en cambio que sólo un 2.5% de las microempresas considera estar en condiciones de sobrevivir un año. Mientras que solamente un 4.7% de la pequeña empresa indica que espera sobrevivir al menos 12 meses.

Ilustración 17 Porcentaje de empresas que esperan que la situación de su negocio sea "buena" en 12 meses



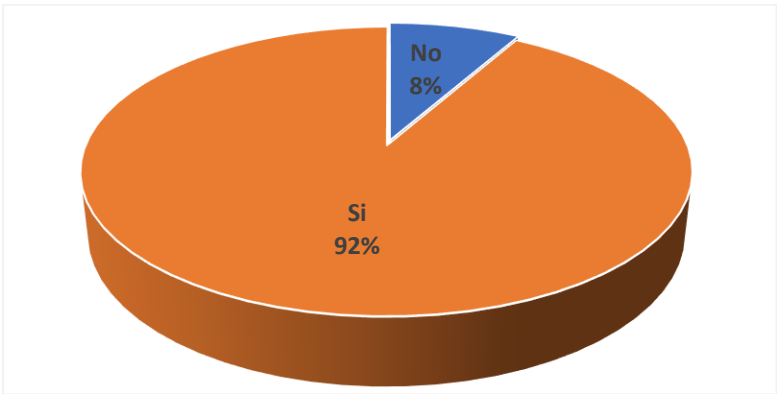
Fuente: Elaboración propia.

Resulta importante recalcar, que un 70% de las empresas indican haber implementado acciones específicas de adaptación para responder al COVID-19, como vender sus productos a través de internet (27.5%), implementar trabajo desde casa (23.7%), capacitar al personal (33.1%), realizar estudios de mercado de clientes existentes y potenciales (32.1%), crear o fortalecer alianzas comerciales (17.1%) y ofrecer descuentos en sus productos (22.3%). Además, la investigación evidenció que las empresas que implementaban estas acciones tuvieron efectos positivos en sus ventas, es decir, las que se estaban adaptando dichas medidas reportaron tener mayores porcentajes de ventas en abril 2020.

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% de las empresas consultadas indican que durante el mes de abril han experimentado choques externos o amenazas, mientras que un 8% indica que no le ha ocurrido nada a parte de la crisis del COVID-19.

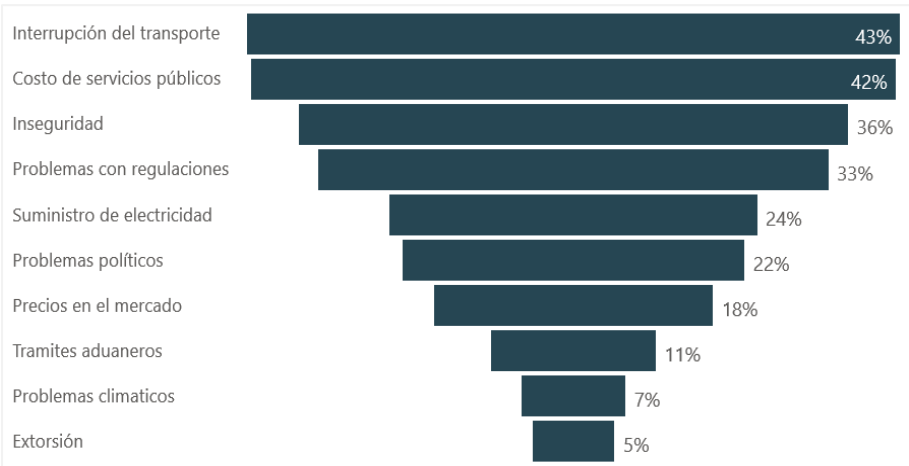
Ilustración 18 Confianza de sobrellevar la crisis del COVID-19



Fuente: Elaboración propia.

Por lo anterior, es importante conocer los factores que impactaron a las empresas durante el mes de referencia, donde, destacan interrupción del transporte, servicios públicos, inseguridad, problemas con regulaciones, suministros de electricidad, problemas políticos, precios en los mercados, trámites aduaneros, problemas climáticos y extorsión, dichos factores se encuentran en la ilustración 19.

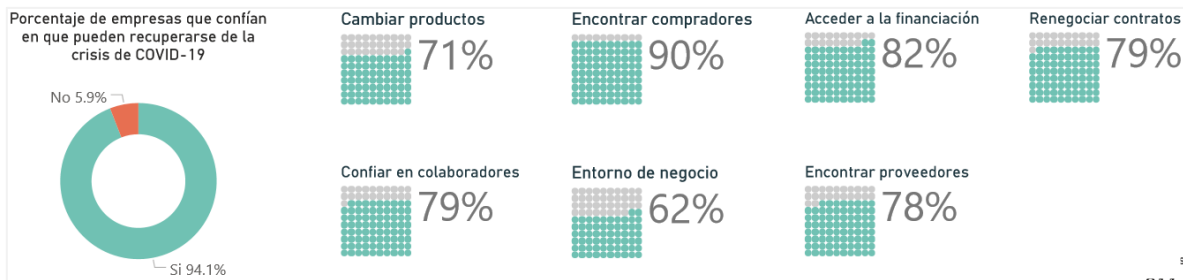
Ilustración 19 Clasificación de choques externos reportados por las empresas en el mes de abril de 2020



Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la capacidad de resiliencia empresarial, a pesar de la crisis financiera y operativa en la que se encuentra el sector empresarial, el 94.1% de las empresas consultadas indican que confían en que pueden recuperarse de la crisis del COVID-19, ya que ocho de cada diez empresas indican que sienten confianza de acceder a financiación, en sus colaboradores, renegociar contratos y encontrar proveedores; mientras siete de cada diez indican que confían en que pueden cambiar sus productos; y seis de cada diez empresas confían en que pueden encontrar compradores y expresan confianza en su entorno de negocio.

Ilustración 20 Confianza de las empresas que les permitirá ser resilientes



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, también se conoce el nivel de transformación del modelo de negocios ya que un 77.9% de las empresas consultadas indican que está adaptando su modelo de negocio al nuevo entorno económico, sin embargo, un 63.1% afirman que aún se encuentran en proceso de transformación, un 30.6% no ha iniciado el proceso de adaptación, mientras que solamente un 6.2% ya ha completado la transformación de su modelo. Y es importante mencionar, que de las empresas que no han iniciado la transformación del modelo un 47% de estas han suspendido a sus empleados, mientras que las empresas que completaron el cambio solo han suspendido un 6% de sus empleados, y las que aún están en proceso han suspendido un 35% de sus trabajadores.

b. Principales Hallazgos

En la tabla 2 se presentan las principales variables utilizadas en el análisis estadístico. Es importante destacar que dada la naturaleza las variables se utilizó un análisis no paramétrico permitiendo realizar una adecuada explicación de los datos ya que estos no muestran un comportamiento normal. Donde, las pruebas estadísticas utilizadas incluyen la regresión logística para datos binarios u ordinales, Kruskal-Wallis para la comparación de medianas y la prueba de chi-cuadrado para la frecuencia de respuestas categóricas¹. Asimismo, en la interpretación de los resultados, debe tenerse en cuenta el período de referencia que es de abril de 2020.

Tabla 2 Descripción de las variables no paramétricas

Variable	Descripción de variable	Análisis descriptivo
Porcentaje de empleados despedidos o suspendidos	Esta variable mide el porcentaje de empleados despedidos o suspendidos desde el inicio de la crisis (16 de marzo de 2020) con respecto a la semana anterior a la crisis: del 07 de marzo al 17 de mayo de 2020.	Hubo 790 observaciones con una media del 42.31% y una mediana del 33.0% del personal despedido o suspendido con una desviación estándar del 42,159%. La respuesta más baja fue -0% o despidió o suspendió al personal y la respuesta más alta fue 100%. No se detectaron valores atípicos. Una prueba de Shapiro-Wilk mostró que los datos no eran normales $W(790) = 0,788, p = 0,00$.
Cambio porcentual en ventas	Esta variable mide el cambio porcentual en las ventas del establecimiento, la semana del 7 al 20 de mayo de 2020 en comparación con la semana anterior a la crisis del 30 de abril al 6 de mayo	Hubo 258 observaciones en el cambio porcentual en las ventas con una media de 56.50% y una mediana de 60.0% de cambio en las ventas y una desviación estándar de 33.583%. La respuesta más baja fue 0.0% o no se vendió y la respuesta más alta 366.0% que indica que las ventas se incrementaron en ese porcentaje. Por otra parte, se detectaron y eliminaron dos valores atípicos. Una prueba de Shapiro-Wilk mostró que los datos eran W no normales $(258) = 0,797, p = 0,00$.
Número de meses que pueden sobrevivir COVID-19	Esta variable Likert mide el tiempo esperado que la empresa puede operar en el contexto COVID-19 actual antes de cerrar sus operaciones. 1: ya cerrado permanentemente, 2: ya cerrado temporalmente, 3: <1 mes, 4: 1-3 meses, 5: 3-6 meses, 6: 6-12 meses, 7:> 1 año	Hubo 925 observaciones con 38.9% ($n = 360$) ya cerradas, se espera que 14.20% ($n = 131$) se cierre en menos de un mes, se espera que cierre 25.1% ($n = 232$) dentro de 1 a 3 meses, 12.00% ($n = 111$) se espera que cierre dentro de 3 a 6 meses, 6.10% ($n = 56$) se espera que cierre dentro de 6 a 12 meses y 3.8% ($n = 35$) se espera que dure > 1 año.

Fuente: Elaboración propia.

¹ Todas las pruebas realizadas a cada sección de los principales hallazgos se encuentran en el apartado de Anexos.

Suspensión de producción y empleados ante la crisis del COVID-19 en las empresas hondureñas

La presente sección tiene como base la hipótesis de que la crisis de COVID-19 ha impactado a las empresas, requiriéndoles detener o suspender la producción, lo que resultaría en el despido y la suspensión de los empleados.

Por lo antes expuesto se encontró que las empresas que habían detenido la producción tenían 1.83 veces más probabilidades de haber despedido o suspendido empleados que las empresas que mantenían la producción. Además, las empresas que habían dejado de vender tenían 2.13 veces más probabilidades de haber despedido o suspendido empleados que las empresas que mantenían las ventas, esto sugiere que la mayoría de las empresas ya no pueden soportar los efectos de la crisis, por lo que se ven en la necesidad de despedir o suspender a sus empleados como una manera de compensar las disminuciones en sus ventas. De igual manera, las empresas que informaron despedir o suspender a los empleados también expresaron una duración más corta en la que podrían hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones. Estos datos sugieren que un número significativo de empresas que han dejado de producir o vender han recurrido a despedir o suspender empleados para evitar el cierre (Ver Anexo 1).

Es importante destacar que las personas y los hogares interactúan con los sistemas de mercado a través de las empresas como consumidores de productos o servicios, como propietarios y / o empleados. Estos resultados sugieren múltiples interacciones potenciales a medida que los empleados son despedidos y suspendidos, lo que afecta, las paradas de producción y la disponibilidad / precio del producto y servicio, y los rendimientos de la inversión de capital se reducen potencialmente. Se espera que los efectos de COVID-19 a través de las empresas tengan un impacto significativo en el bienestar y la capacidad de recuperación de las personas y los hogares.

Además, se obtuvo que el 62.34% de las empresas interrumpieron la producción y el 72% de las empresas no vendieron productos o servicios durante la semana del 30 de abril al 6 de mayo de 2020. De esta manera, las empresas que interrumpieron la producción o no vendieron fueron significativamente más propensas a despedir o suspender empleados como una medida o estrategia para evitar cerrar sus operaciones, sin embargo, si la situación continúa de la misma manera, estas se verán en la necesidad de cerrar en el corto plazo.

Impacto de la crisis del COVID-19 en las industrias hondureñas

Con respecto al impacto de la crisis la principal hipótesis es que la crisis del COVID-19 tiene un impacto desproporcionado en algunas industrias más que en otras, con implicaciones sobre dónde se debe priorizar el apoyo para la recuperación. En este sentido, al comparar las diferentes actividades económicas con respecto a variables como el porcentaje de empleados despedidos o suspendidos, el cambio porcentual en las ventas y la duración informada de que las empresas podrían hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones, se observa la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre los distintos sectores económicos, lo que indica que el impacto de la crisis por el COVID-19 tienen implicaciones más en unos sectores que en otros. Si bien el 26,9% de las empresas declararon ventas en abril, algunas industrias como las de alojamiento y servicios administrativos (incluidos los operadores turísticos) declararon un número significativamente menor de empresas que estaban vendiendo. De esta manera, las empresas dedicadas al alojamiento, la fabricación y la producción agrícola tenían más probabilidades de despedir empleados, mientras que las empresas de la industria manufacturera, transporte, e información y comunicaciones tenían menos probabilidades de despedir empleados. Del mismo modo, las empresas de alojamiento, de actividades artísticas, eventos y recreativas, de información y comunicaciones mostraron más probabilidades de haber realizado ventas del 30 de abril al 6 de mayo de 2020. Y las empresas de servicios de salud y de otras actividades tenían menos probabilidades de haber realizado ventas. Asimismo, la empresa mediana informó que podrán sobrevivir a la crisis COVID-19 durante menos de un mes más. Las empresas que estarían más afectadas por lo anterior serían las identificadas con los sectores de actividades profesionales, alojamiento, de actividades artísticas, eventos y recreativas, comercio, servicios de comida, servicios administrativos y transporte. Por otra parte, actividades como la agricultura, construcción, industria manufacturera y salud humana podrían hacer frente a la crisis COVID-19 de uno a tres meses más.

Tabla 3 Comportamiento del porcentaje de empleados despedidos, cambios en venta y supervivencia de las empresas por actividad económica

Actividad Económica	% Empleados despedidos o suspendidos				% Cambio en ventas				Supervivencia	
	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Mediana	Recuento
Actividades profesionales	41.98%	29.50%	42.11%	60	53.85%	50.00%	23.48%	16	< 1 mes	75
Agricultura (producción)	41.90%	40.00%	37.76%	30	56.65%	60.00%	18.77%	15	1 a 3 meses	33
Alojamiento	64.76%	80.00%	38.50%	68	80.38%	90.00%	24.34%	8	< 1 mes	79
Artísticas, eventos y recreativas	43.80%	50.00%	43.84%	49	69.50%	75.00%	24.88%	10	< 1 mes	66
Comercio	41.16%	30.00%	42.33%	129	52.25%	60.50%	36.70%	52	< 1 mes	166

Construcción	40.67%	35.50%	35.53%	30	55.00%	75.00%	57.20%	10	1 a 3 meses	37
Industrias manufactureras	36.19%	17.00%	41.33%	63	52.12%	60.00%	29.31%	31	1 a 3 meses	70
Información y comunicaciones	32.94%	29.00%	34.39%	16	75.14%	30.00%	131.42%	6	3 a 6 meses	15
Otras actividades	13.50%	0.00%	27.53%	22	38.28%	30.00%	28.18%	12	1 a 3 meses	22
Salud humana	41.54%	28.50%	43.05%	28	32.21%	40.00%	44.17%	8	1 a 3 meses	32
Servicio de comidas	52.00%	59.00%	42.34%	160	50.31%	60.00%	33.08%	43	< 1 mes	196
Servicios administrativos	50.63%	60.00%	46.16%	62	59.38%	57.50%	30.17%	7	< 1 mes	71
Transporte	37.21%	33.00%	37.51%	19	59.00%	50.00%	30.11%	8	< 1 mes	22

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, se puede concluir que las empresas de los sectores de alojamiento y servicios de comida se han visto afectadas de manera más significativa por la crisis del COVID-19, en donde, han tenido que recurrir a despedir o suspender a un porcentaje significativo de sus empleados y su tiempo de supervivencia es más corto en relación con otros sectores.

Condiciones para hacer frente a la crisis del COVID-19 por tamaño de empresa

En cuanto a las condiciones para hacer frente a la crisis sanitaria la hipótesis es que las empresas más pequeñas tienen menos capacidad para hacer frente a la crisis del COVID-19 que las empresas más grandes y es más probable que despidan o suspendan a sus empleados.

Las pequeñas y microempresas informaron haber tenido mayores porcentajes de ventas en el mes de abril de 2020, sin embargo, al compararlas como las ventas porcentuales de las medianas y grandes empresas, no se observan diferencias significativas en los porcentajes de ventas por tamaño de la empresa. Por otra parte, se identificaron relaciones estadísticamente significativas entre el tamaño de las empresas y el porcentaje de empleados despedidos o suspendidos, y la duración informada de que la empresa podría hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones. Esto indica que el tamaño de la empresa incide en los porcentajes de despidos o suspensiones que puedan tener las empresas durante el tiempo que dure la crisis, asimismo, de que el tamaño influye en el tiempo que estas puedan seguir operando, el cual se reduce en gran medida entre menor sea el tamaño de la empresa.

Tabla 4 Comportamiento de porcentaje de empleados suspendidos, cambios en ventas y supervivencia por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% Empleados despedidos o suspendidos				% Cambio en ventas				Supervivencia	
	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Mediana	Recuento
Mediana/Grande	26.49%	8.00%	32.83%	61	45.97%	50.00%	32.48%	38	1 a 3 meses	51
Pequeña	42.39%	31.50%	40.58%	146	55.62%	62.00%	27.89%	53	1 a 3 meses	150
Micro	43.95%	40.00%	43.12%	583	53.84%	60.00%	42.90%	167	< 1 mes	724

Fuente: Elaboración propia.

Y se puede concluir que las micro y pequeñas empresas tuvieron una mayor probabilidad que las empresas medianas y grandes de haber realizado ventas en el mes de abril, no obstante, a pesar de haber tenido ventas mayores, el porcentaje de despedidos o suspendidos fue mayor que el de las medianas y grandes.

Impacto del COVID-19 por región en Honduras

En este análisis se parte de la hipótesis que la crisis ha afectado a las empresas ubicadas en algunas regiones de Honduras de manera más significativa que la ubicación de las empresas en otras regiones del país.

Sin embargo, en este sentido no se encontró evidencia estadísticamente significativa entre los porcentajes de despidos o suspensiones y los porcentajes de cambio en las ventas por región geográfica del país, lo sugiere que los grados de afectación en las empresas por la crisis del COVID-19 son similares en cada región, sin embargo, el tiempo que pueden hacer frente a esta crisis varía con relación al lugar en que se ubique, siendo las más significativas la región central y la región sula, ya que se estima que las empresas de estas regiones pueden sobrevivir de uno a tres meses más.

Tabla 5 Comportamiento del porcentaje de empleados suspendidos, cambio en ventas y supervivencia de las empresas por región geográfica

Región geográfica	% Empleados despedidos o suspendidos				% Cambio en ventas				Supervivencia	
	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Mediana	Recuento
Central	41.13%	29.50%	42.34%	272	55.78%	60.00%	49.26%	16	1 a 3 meses	310
Centro Occidental	39.54%	18.00%	42.96%	90	43.71%	50.00%	39.27%	15	< 1 mes	119
Islas De La Bahía	46.19%	50.00%	38.17%	21	59.00%	80.00%	35.78%	8	< 1 mes	25
Litoral Atlántico	41.08%	8.50%	45.04%	40	50.82%	50.00%	30.40%	10	< 1 mes	45
Occidental	50.02%	50.00%	41.33%	61	49.74%	50.00%	33.19%	52	< 1 mes	64
Oriental	39.45%	33.00%	39.29%	73	47.21%	50.00%	29.56%	10	< 1 mes	86
Sula	41.02%	29.50%	42.60%	188	57.39%	67.00%	33.44%	31	1 a 3 meses	214
Sur	54.43%	69.00%	42.75%	44	50.00%	60.00%	31.57%	6	< 1 mes	61

Fuente: Elaboración propia.

Por lo anterior, se concluye que no existen diferencias significativas en los efectos de la crisis COVID-19 para las empresas ubicadas en las diferentes regiones de Honduras con respecto a los porcentajes de despidos o suspensiones y del cambio porcentual en las ventas, sin embargo, la ubicación geográfica incide significativamente en el tiempo de supervivencia de estas.

Teletrabajo en las empresas hondureñas y sus condiciones para hacer frente a la crisis del COVID-19

El presente análisis se basa en la hipótesis de que las empresas cuyos empleados pueden teletrabajar estarán en mejores condiciones para hacer frente a la crisis COVID-19 que las empresas cuyos empleados no pueden teletrabajar.

Los resultados muestran que existe una diferencia estadísticamente significativa en el porcentaje de empleados que trabajan a distancia por actividad económica. Como empresas de actividades profesionales, y de información y comunicaciones que eran significativamente más propensas a reportar un mayor porcentaje de empleados que trabajan de forma remota. Además de estas dos actividades, las empresas de servicios administrativos también tenían más probabilidades de informar a los empleados que trabajan de forma remota. Del mismo modo, las empresas que informaron un mayor porcentaje de empleados que trabajaban a distancia tendieron a informar que podrían hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones por más tiempo y un menor porcentaje de empleados despedidos o suspendidos.

Tabla 6 Porcentaje de empleados que teletrabajan por actividad económica

Actividad Económica	% Empleados teletrabajando			
	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento
Actividades profesionales	40.66%	0.00%	49.39%	91
Agricultura (producción)	20.41%	0.00%	40.72%	49
Alojamiento	12.66%	0.00%	33.46%	79
Artísticas, eventos y recreativas	13.89%	0.00%	34.83%	72
Comercio	22.82%	0.00%	42.07%	206
Construcción	33.33%	0.00%	47.76%	39
Industrias manufactureras	29.21%	0.00%	45.73%	89
Información y comunicaciones	68.42%	100.00%	47.76%	19
Otros	70.00%	100.00%	46.61%	30
Salud humana	9.30%	0.00%	29.39%	43
Servicio de comidas	7.87%	0.00%	26.99%	216
Servicios administrativos	34.18%	0.00%	47.73%	79
Transporte	38.71%	0.00%	49.51%	31

Fuente: Elaboración propia.

La principal conclusión que se obtiene es que el porcentaje de teletrabajo de los empleados varía según la actividad económica. Las empresas que informaron el teletrabajo de los empleados también informaron que pudieron hacer frente a la crisis COVID-19 por más tiempo y que despidieron o suspendieron un porcentaje menor empleados con relación a aquellas empresas que no tienen empleados teletrabajando.

Enfrentar la crisis del COVID-19 a través de las ventas en línea por tamaño de empresa

Otro factor importante por analizar es la hipótesis de que las empresas que venden en línea están en mejores condiciones para hacer frente a la crisis de COVID-19 que las empresas que no venden en línea.

Tabla 7 Porcentaje de ventas en línea por tamaño de empresa

Tamaño de la empresa	% ventas en línea			
	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento
Mediana/Grande	21.21%	0.00%	41.19%	66
Micro	28.03%	0.00%	44.94%	817
Pequeña	27.50%	0.00%	44.79%	160

Fuente: Elaboración propia.

En este sentido se ha observado un cambio en la modalidad de ventas que han tenido las empresas durante la crisis del COVID-19, en la que tanto micro, pequeñas, medianas y grandes empresas están desarrollando ventas en línea. Asimismo, las empresas que vendieron en línea pudieron continuar en operaciones durante la crisis del COVID-19 que aquellas que no vendieron en línea, sin embargo, al comparar los cambios porcentuales en las ventas entre estas modalidades, no se observó diferencia alguna que indiquen que unas son mayores que otras.

Por lo que, se concluye que no existe evidencia de diferencias significativas en los cambios porcentuales en las ventas de las empresas que lograron vender en línea y las que no lo hicieron. Asimismo, el tamaño de la empresa no es un factor relevante para que las empresas puedan vender en línea, ya que independientemente del tamaño, las empresas se están adaptando a esta modalidad de venta. Sin embargo, las empresas que vendieron en línea pudieron continuar en operaciones por más tiempo durante la crisis de COVID-19 que aquellas que no vendieron en línea.

El financiamiento como condición para hacer frente a la crisis del COVID-19

Se maneja la hipótesis que las empresas con financiamiento externo están en mejores condiciones para enfrentar la crisis de COVID-19 que las empresas que no cuentan con financiamiento externo.

En este sentido, los resultados indican que las pequeñas empresas son las menos propensas de tener acceso a fuentes de financiación que les permita hacer frentes a los efectos de la crisis por el COVID-19, que las grandes, medianas y microempresas. No obstante, estas son las que tienen una mayor confianza de que si podrán acceder en el corto plazo a la financiación que necesitan. Es necesario mencionar, que estadísticamente la relación entre el tamaño de la empresa y la confianza en acceder a fuentes de financiación no es significativa, por lo que, independientemente del tamaño, la confianza se mantiene en que si van a poder acceder al financiamiento. Además, no se identificaron relaciones estadísticas por tipo de financiación y otras variables dependientes.

Tabla 8 Porcentaje de relación entre financiación y el tamaño de empresa

Categoría	Tamaño de la empresa			
	Micro	Pequeña	Mediana/ Grande	Todas
Tener financiación	53.42%	26.99%	73.77%	73.77%
Confianza en acceder	75.22%	83.07%	82.46%	82.46%
Necesita financiación	78.77%	88.96%	55.74%	55.74%

Fuente: Elaboración propia.

Es así como se observó que las pequeñas empresas tienen menos probabilidades de tener financiamiento para hacer frente a los efectos ocasionados por el COVID-19 que las empresas grandes, medianas y micro. Sin embargo, estas tienen una mayor confianza en acceder a la financiación que necesitan. Además, se encontró una relación entre el financiamiento y la capacidad para hacer frente a la crisis COVID-19.

Capacidades de las empresas para mitigar y adaptarse a la crisis del COVID-19

Este análisis plantea la hipótesis que las empresas que pueden encontrar nuevos compradores y/o adaptar sus productos en respuesta a la crisis de COVID-19 tienen más probabilidades de recuperarse de la crisis.

Los resultados muestran que la mayoría de las empresas identificaron cuatro capacidades de resiliencia que se relacionaron con la confianza para recuperarse de la crisis COVID-19. Dos de estas capacidades son la transformación (1) confianza que puede encontrar compradores nuevos o alternativos y (2) confianza que puede encontrar nuevos compradores. Las otras dos capacidades se identificaron con (3) el acceso de nuevos financiamientos y (4) la capacidad de renegociar sus acuerdos comerciales. Estas capacidades de resiliencia son esencialmente “transformadoras” y reflejan la capacidad de las empresas para convertir la crisis / conmoción en nuevas oportunidades de negocio y en fortalecer las ya existentes.

Tabla 9 Porcentaje de empresa reportan confianza en su entorno durante la crisis del COVID-19

Categoría	Con confianza	Con desconfianza	Frec.
Puede encontrar nuevos proveedores.	76.1%	2.7%	622
Puede diversificar en nuevos productos	68.9%	3.4%	616
Puede encontrar nuevos compradores	88.4%	3.6%	796
Puede asegurar el financiamiento	82.7%	2.5%	635
Puede renegociar acuerdos	78.5%	2.2%	599

Fuente: Elaboración propia.

Por lo anterior, se identificó que las empresas tienen una mayor confianza de recuperación en aquellas capacidades de resiliencia ligadas a encontrar nuevos proveedores, compradores, a fuentes de financiamiento diversificados y a la renegociación de sus acuerdos comerciales. Por otra parte, resultó ser no significativa la innovación de nuevos productos o servicios como respuesta a la crisis del COVID-19.

Conmociones pre-COVID-19 y su impacto en las probabilidades de hacer frente a la crisis

Este análisis plantea la hipótesis que las empresas que estaban experimentando conmociones o estresores durante la crisis tienen menos probabilidades de hacer frente a la crisis de COVID-19.

Los resultados mostraron que las empresas que han presentado factores estresantes o shocks durante la crisis por el COVID-19 tienen una baja percepción de poder recuperarse tras la crisis. Las empresas en su mayoría han sido afectadas por 2 o 3 choques, siendo los que más han afectado: la interrupción del transporte, los costos de los servicios públicos, la inseguridad y los problemas con las regulaciones. Por otra parte, las empresas han visto reducidas las extorsiones durante este tiempo.

Tabla 10 Porcentaje de empresas que reportan confianza en la recuperación

Categoría	Con confianza	Con desconfianza	Frec.
Inseguridad	33.4%	2.3%	622
Problemas climáticos	6.7%	0.6%	616
Disminución de precios en el mercado.	17.6%	1.0%	796
Problemas políticos.	19.9%	1.7%	635
Problemas con regulaciones (permisos, licencias, tramitología).	30.2%	2.5%	599
Extorsión.	4.9%	1.0%	811
Suministro de electricidad.	21.0%	2.7%	811
Interrupción del transporte.	41.7%	2.8%	811
Costo de servicios públicos	37.9%	3.2%	811
Trámites aduaneros	10.0%	1.0%	811
Otro	13.2%	0.7%	811

Fuente: Elaboración propia.

Por lo anterior, se concluye que las empresas que han sido afectadas por shocks durante la crisis por el COVID-19, tienen una menor confianza en recuperarse.

Programas de alivio gubernamental y tamaño de empresas

El análisis de los programas de alivio se basa en la hipótesis de que las empresas más grandes y conectadas pueden acceder mejor a los programas de alivio del gobierno que las microempresas más pequeñas y menos conectadas.

Tabla 11 Porcentaje de empresas que utilizan medidas de alivio gubernamental

Categoría	Tamaño de la empresa		
	Micro	Pequeña	Mediana / Grande
Prorroga de pagos	40.48%	62.84%	62.90%
Prorroga de los plazos para la presentación de las declaraciones	50.36%	63.51%	52.38%
Descuentos	18.75%	30.28%	27.42%
Postergación o refinanciamiento de préstamos	28.81%	51.80%	58.73%
Medias laborales	8.08%	21.71%	32.79%
Negociación de derechos laborales	22.27%	48.20%	54.84%

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 11 muestra que se identificó que las empresas pequeñas y micro hacen menor uso de las medidas de alivio gubernamental que las medianas y grandes, esto es porque muchas de las empresas pequeñas y micro no aplican a estos programas de alivio o porque todavía no se les aprueba los paquetes solicitados. Del mismo modo, consideran que no tienen mucha confianza en acceder a dichos programas, por los trámites engorrosos que hay que seguir y por las barreras que se les impone. Por otra parte, también consideran que el poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento es totalmente independiente de que, si aplican o no las medidas de alivio gubernamental, y que estas no son requisito para poder acceder a ellos.

Tabla 12 Porcentaje de confianza a las medidas de alivio gubernamentales

Categoría	Con confianza	Sin confianza	Frec
Prorroga de pagos	45.05%	39.13%	318
Prorroga de los plazos para la presentación de las declaraciones	51.81%	51.45%	372
Descuentos	21.16%	22.96%	148
Postergación o refinanciamiento de préstamos	38.18%	22.46%	257
Medias laborales	14.52%	5.19%	86
Negociación de derechos laborales	30.94%	23.91%	205

Fuente: Elaboración propia.

Lo expuesto anteriormente permite observar que las micro y pequeñas empresas tienen una menor posibilidad de acceder a las medidas de alivio del gobierno que las empresas medianas y grandes. Asimismo, la mayoría de las empresas que utilizan las medidas de alivio del gobierno tienen una baja confianza en poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento a través de dichas medidas, además, que consideran que estas no ayudaran a acceder a nuevas fuentes de financiamiento.

Acceso a financiamiento de empresas propiedad de mujeres

La inclusión dentro de los mercados en estos momentos de crisis permite ampliar el análisis estadístico para comprender si las empresas propiedad de mujeres tienen menos probabilidades de acceder a la financiación, incluidos los programas de ayuda del gobierno, siendo la principal hipótesis de este análisis.

Según los resultados obtenidos es menos probable que las empresas propiedad de mujeres tengan acceso al financiamiento que las empresas propiedad de hombres, sin embargo, no se descarta que estas puedan acceder en las mismas condiciones que los hombres, ya que solamente el 25.1% de las empresas de mujeres consideran tener las fuentes de financiamiento que necesitan contra un 40.9% de empresas de hombres que si lo tienen. Por otra parte, la evidencia indica que tanto las empresas propiedad de hombres como de mujeres pueden acceder a los programas de alivio del gobierno, sin embargo, las empresas que utilizan estos programas lo hacen de manera limitada, siendo utilizados en promedio, apenas dos programas para empresas de hombres y un programa para empresas de mujeres.

Tabla 13 Porcentaje de empresas que utilizan medidas de alivio gubernamental por sexo

Categoría	Propiedad de Hombres	Propiedad de Mujeres
Prorroga de pagos	47.89%	41.99%
Prorroga de los plazos para la presentación de las declaraciones	54.93%	49.87%
Descuentos	21.01%	21.25%
Postergación o refinanciamiento de préstamos	38.29%	28.38%
Medias laborales	13.05%	9.17%
Negociación de derechos laborales	32.22%	23.58%

Fuente: Elaboración propia.

En este sentido se concluye que las empresas propiedad de mujeres tienen menos probabilidades de tener las fuentes de financiamiento que necesitan para hacer frente a la crisis por el COVID-19 que las empresas propiedad de hombres. Además, no se encontró

evidencia de que las empresas propiedad de mujeres presenten dificultades en poder acceder a los programas de alivio que ofrece el gobierno, sin embargo, la cantidad de programas que pueden acceder es limitado.

Relación entre garantías de las empresas y su capacidad para hacer frente a la crisis del COVID-19

Otro factor importante por analizar es la hipótesis de que las empresas con algún tipo de garantía formal o informal están más capacitadas para hacer frente a la crisis generada por el COVID-19.

En este sentido, las pruebas estadísticas mostraron que se encontró diferencias significativas entre la formalidad de la empresa y el porcentaje de despedidos o suspendidos. Las empresas formales despidieron o suspendieron un porcentaje mayor de empleados que las informales, esto sugiere que las empresas informales no se dieron despidos o suspensiones debido a que un porcentaje considerable de estas son de propiedad familiar, es decir, que los empleados son los mismos familiares del propietario. Por otra parte, no se encontró evidencia de diferencias significativas entre las empresas formales e informales por el porcentaje de cambios que obtuvieron de sus ventas, lo que supone que la afectación por la crisis impacta en igual magnitud a este tipo de empresas. Por último, en ambos casos consideran que pueden sobrevivir menos de un mes si continúan las condiciones actuales.

Tabla 14 Comportamiento del porcentaje de empleados suspendidos, cambios en ventas y supervivencia por tipo de formalidad de las empresas

Formalidad	% Empleados despedidos o suspendidos				% Cambio en ventas				Supervivencia	
	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Media	Mediana	Desviación típica	Recuento	Mediana	Recuento
Informal	32.57%	0.00%	42.43%	54	52.26%	50.00%	29.97%	19	< 1 mes	82
Formal	43.81%	38.00%	42.16%	714	53.16%	60.00%	39.66%	234	< 1 mes	820

Fuente: Elaboración propia.

Para esta hipótesis se obtuvo como principal conclusión que las empresas formales se ven afectadas de manera más significativa por la crisis del COVID-19 que las empresas informales, al cabo de despedir o suspender un mayor porcentaje de empleados. En ambos casos tienen un tiempo de espera más corto para que puedan hacer frente a esta crisis.

Aplicación de medidas de bioseguridad para reabrir la actividad empresarial en el país

La última hipótesis que se plantea dentro de este análisis es si las empresas informan de que han aplicado la mayoría de las medidas de bioseguridad necesarias para reabrir las operaciones, y reiniciar la actividad económica en el país.

Al observar la distribución de la aplicación de las medidas bioseguridad se encontraron diferencias en la proporción de empresas que han implementado estas. Entre las medidas más comunes se encuentran: la protección del personal, la limpieza y desinfección, los espacios de desinfección, la eliminación de residuos y la aplicación de distancia física entre los trabajadores, siendo estas medidas específicas al personal. Del mismo modo, un porcentaje bajo de empresas aplica protocolos de monitoreo de la salud de su personal o de sus clientes.

Tabla 15 Medidas de bioseguridad aplicadas por el sector empresarial en el país.

Medida de Bioseguridad	% Aplicado	frec
Espacios de desinfección	85.85%	710
Equipo de protección personal	90.81%	751
Distancia física entre los trabajadores	70.01%	579
Señales visuales	46.48%	383
Letreros informativos	47.17%	391
Limpieza y desinfección	88.41%	732
Intercambio de dinero	63.77%	528
Eliminación de residuos	74.28%	615
Información de centros hospitalarios habilitados para la atención del COVID-19	60.90%	503
Equipo de monitoreo de clientes y personal	43.03%	355
Bitácora diaria del estado de salud de su personal	35.47%	293
Políticas de licencia	62.64%	518
Capacitación de trabajadores	69.36%	575
Programación de las horas de trabajo	54.78%	453

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, el principal hallazgo en esta sección fue que aproximadamente el 78.7% de las empresas han implementado medidas de bioseguridad para estar preparadas a operar cuando sean autorizadas o cuando se levanten las restricciones de COVID-19. Además, estas aplican entre 9 a 10 medidas de bioseguridad específicas para sus trabajadores, clientes o visitantes.

IV. CONCLUSIONES

La microempresa y la mediana/gran empresa muestra suspensiones de trabajadores tres veces más altas en abril con respecto a marzo de 2020, mientras que la pequeña empresa muestra suspensiones dos veces más altas. Situación que ha sido impactada por la falta de ventas dentro de las empresas en el país ya que el porcentaje de empresas que no reportaron ventas durante el mes de abril es de 73.3%, mayor en 6 pp con respecto a marzo. Sin embargo, un 79% de empresas indican estar preparados para seguir laborando ya que han implementado medidas de bioseguridad, dicho porcentaje es similar al del mes de marzo. Por otra parte, un 41% de empresas indican que la cantidad de meses que pueden soportar la crisis es de 1 a 3 meses, no obstante, más de 30% consideran que pueden durar más de tres meses e inclusive 6 a 12 meses.

Más de un 50% de las empresas han seguido operando, sin embargo, más de un 38% de la micro y pequeña empresa han visto en la necesidad de cerrar ya sea temporal o permanentemente. Estos datos se concatenan con el porcentaje de empresas que no registro ventas durante el mes de abril ya que en este caso más de un 65% de la micro y pequeña empresa 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 84% de las empresas afirman que durante el mes de abril han implementado medidas de bioseguridad, no obstante, existen ciertas dificultades para llevarlas a cabo como ser falta de dinero, acceso a insumos, personal capacitado, instalaciones físicas y conocimientos.

Con respecto al financiamiento solo un 28.8% de las microempresas afirman utilizar las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno, pero aproximadamente 6 de cada 10 medianas o grandes empresas han logrado exceder a dichas medidas. Siendo las medidas más utilizadas la prórroga en la presentación de declaraciones, prórroga de pagos y aportaciones, alivios financieros, negociación de derechos laborales, descuentos fiscales y alivio laboral. Y los sectores que indican mayor necesidad de financiamiento son la agricultura, actividades profesionales, arte y eventos, y servicios administrativos.

Un 78% de las empresas indican estar implementado cambios en su modelo de negocios, siendo las alianzas con otras empresas una de las estrategias más preponderantes para superar la crisis del COVID-19, y el sector más interesado en capacitar a sus empleados para adaptarse al nuevo entorno económico es el turismo ya que al menos 4 de cada 10 empresas de este rubro planea capacitar a sus empleados. Sin embargo, solamente un 20% 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 3% y 5% respectivamente.

Un 92% de las empresas consideran que pueden superar la crisis del COVID-19, pero reportan que existen ciertos choques externos que los afectan como ser interrupción del transporte, servicios públicos, inseguridad, problemas con regulaciones, suministro de electricidad, problemas políticos, 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 recuperarse de la crisis.

Se obtuvo que el 62.34% de las empresas interrumpieron la producción y el 72% de las empresas no vendieron productos o servicios durante la semana del 30 de abril al 6 de mayo de 2020. Las empresas que interrumpieron la producción o no vendieron fueron significativamente más propensas a despedir o suspender empleados como una medida o estrategia para evitar cerrar sus operaciones, sin embargo, si la situación continua de la misma manera, estas se verán en la necesidad de cerrar en el corto plazo.

Las empresas de los sectores de alojamiento y servicios de comida se han visto afectadas de manera más significativa por la crisis del COVID-19, en donde, han tenido que recurrir a despedir o suspender a un porcentaje significativo de sus empleados y su tiempo de supervivencia es más corto en relación con otros sectores.

Las micro y pequeñas empresas tuvieron una mayor probabilidad que las empresas medianas y grandes de haber realizado ventas en el mes de abril, no obstante, a pesar de haber tenido ventas mayores, el porcentaje de despedidos o suspendidos fue mayor que el de las medianas y grandes.

El porcentaje de teletrabajo de los empleados varía según la actividad económica. Las empresas que informaron el teletrabajo de los empleados también informaron que pudieron hacer frente a la crisis COVID-19 por más tiempo y que despidieron o suspendieron un porcentaje menor empleados con relación a aquellas empresas que no tienen empleados teletrabajando.

Las pequeñas empresas tienen menos probabilidades de tener financiamiento para hacer frente a los efectos ocasionados por el COVID-19 que las empresas grandes, medianas y micro. Sin embargo, estas tienen una mayor confianza en acceder a la financiación que necesitan. Además, se encontró una relación entre el financiamiento y la capacidad para hacer frente a la crisis COVID-19.

Se identificó que las empresas tienen una mayor confianza de recuperación en aquellas capacidades de resiliencia ligadas a encontrar nuevos proveedores, compradores, a fuentes de financiamiento diversificados y a la renegociación de sus acuerdos comerciales. Y se encontró que las empresas que han sido afectadas por shocks durante la crisis por el COVID-19, tienen una menor confianza en recuperarse.

Las micro y pequeñas empresas tienen una menor posibilidad de acceder a las medidas de alivio del gobierno que las empresas medianas y grandes. Asimismo, la mayoría de las empresas que utilizan las medidas de alivio del gobierno tienen una baja confianza en poder acceder a nuevas fuentes de financiamiento a través de dichas medidas.

Las empresas propiedad de mujeres tienen menos probabilidades de tener las fuentes de financiamiento que necesitan para hacer frente a la crisis por el COVID-19 que las empresas propiedad de hombres. Además, no se encontró evidencia de que las empresas propiedad de mujeres presenten dificultades en poder acceder a los programas de alivio que ofrece el gobierno, sin embargo, la cantidad de programas que pueden acceder es limitado.

Las empresas formales se ven afectadas de manera más significativa por la crisis del COVID-19 que las empresas informales, al cabo de despedir o suspender un mayor porcentaje de empleados. En ambos casos tienen un tiempo de espera más corto para que puedan hacer frente a esta crisis.

El 78.7% de las empresas han implementado medidas de bioseguridad para estar preparadas a operar cuando sean autorizadas o cuando se levanten las restricciones de COVID-19. Además, éstas aplican entre 9 a 10 medidas de bioseguridad específicas para sus trabajadores, clientes o visitantes.

V. 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
- FMI. (2020). *www.imf.org*. Obtenido de <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13009>
- OMC. (2020). *www.wto.org*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/covid19_s/covid19_s.htm
- 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
- SECMCA. (2020). Obtenido de [www.secmca.org: http://www.secmca.org/etiqueta_documento/coyuntura_covid_19/](http://www.secmca.org/etiqueta_documento/coyuntura_covid_19/)

VI. ANEXOS

Anexo 1 Análisis estadístico hipótesis 1

Se realizó una prueba de independencia de chi-cuadrado para examinar la relación entre las empresas que despidieron y suspendieron al personal y si la empresa había dejado de producir. La relación entre estas variables fue significativa $\chi^2_{(1)} = 17.658$, $p = 0.000$. Una prueba de Kruskal-Wallis mostró que había una diferencia estadísticamente significativa para las empresas que detuvieron la producción por el tiempo esperado que podían hacer frente a COVID-19 antes de cerrar las operaciones en $\chi^2_{(1)} = 170.055$, $p = 0.000$. Una regresión logística identificó que las empresas que habían detenido la producción durante la crisis del COVID-19 tenían 1.836 veces más probabilidades de despedir o suspender empleados (95% 1.3807 a 2.4415), $\chi^2_{21} = 17.38$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.0149$.

Una regresión logística identificó que las empresas que no vendían tenían 2.134 veces más probabilidades de haber despedido o suspendido empleados (95% 1.6035 a 2.84026), $\chi^2_{21} = 26.97$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.0213$. Una regresión logística identificó que las empresas que habían detenido la producción informaron una duración más corta que podrían hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones, con un coeficiente de -0.7182 (95% -0.8284 a -0.5979), $\chi^2_{21} = 170.85$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.1570$. Una regresión logística identificó que las empresas que habían detenido la producción informaron una duración más corta que podrían hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones, con un coeficiente de -0.73185 (95% -0.8542 a -0.6094), $\chi^2_{21} = 172.23$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.1706$. Una regresión logística identificó que las empresas que habían despedido o suspendido al personal informaron una duración esperada más corta de que podrían hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones, con un coeficiente de -0.3487 (95% -0.4479 a -0.2496), $\chi^2_{21} = 50.04$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.458$.

Anexo 2 Análisis estadístico hipótesis 2

Las pruebas de Kruskal-Wallis mostraron que había una diferencia estadísticamente significativa por sectores de:

- El porcentaje de empleados despedidos o suspendidos fue significativo en $\chi^2_{(12)} = 53.355$, $p = 0.00$
- El cambio porcentual en las ventas fue significativo en $\chi^2_{(12)} = 25.793$, $p = 0.011$
- El número de meses que puede sobrevivir COVID-19 fue significativo en $\chi^2_{(12)} = 73.736$, $p = 0.00$.

Se realizó una prueba de independencia de chi-cuadrado para examinar la relación entre la actividad económica y si las empresas despidieron a los empleados. La relación entre estas variables fue significativa $\chi^2_{(12)} = 54.755$, $p = 0.00$. Se realizó una segunda prueba de independencia chi-cuadrado para examinar la relación entre la actividad económica y si las empresas tuvieron ventas del 30 de abril al 6 de mayo de 2020. La relación entre estas variables también fue significativa $\chi^2_{(12)} = 83.925$, $p = 0.00$.

Anexo 3 Análisis estadístico hipótesis 3

Las pruebas de Kruskal-Wallis mostraron que había una diferencia estadísticamente significativa por tamaño de empresa de:

- El porcentaje de empleados despedidos o suspendidos fue significativo en $\chi^2_{(2)} = 6.682$, $p = 0.035$
- El cambio porcentual en las ventas no fue significativo en $\chi^2_{(2)} = 2.885$, $p = 0.236$
- El número de meses que puede sobrevivir COVID-19 fue significativo en $\chi^2_{(2)} = 26.396$, $p = 0.000$.

También se realizó una prueba de independencia de chi-cuadrado para examinar la relación entre el tamaño de la empresa y la duración informada de que la empresa podría hacer frente a COVID-19 antes de cerrar sus operaciones, siendo la relación entre estas variables significativa al nivel .05, $\chi^2_{(12)} = 57.701$, $p = 0.000$.

Se realizó una regresión logística para determinar los efectos del tamaño de la empresa en el número de meses reportados que la empresa podría hacer frente a COVID-19 antes de finalizar las operaciones. El modelo de regresión identificó que las microempresas tenían un efecto de apenas 0.0902 (95% – 0.0257 a 0.2063), $\chi^2_{(1)} = 2.29$, $p = 0.1299$, $R^2 = 0.0028$. veces la probabilidad de cerrar más allá de un mes, sin embargo, este efecto no es significativo y relevante. En el caso de la pequeña, mediana y gran empresa, este efecto sí es significativo.

Anexo 4 Análisis estadístico hipótesis 4

Las pruebas de Kruskal-Wallis mostraron que había una diferencia estadísticamente significativa por región geográfica de:

- El porcentaje de empleados despedidos o suspendidos fue significativo en $\chi^2_{(7)} = 8.283$, $p = 0.308$
- El cambio porcentual en las ventas no fue significativo en $\chi^2_{(7)} = 6.385$, $p = 0.496$
- El número de meses que puede sobrevivir COVID-19 fue significativo en $\chi^2_{(7)} = 17.038$, $p = 0.017$.

Anexo 5 Análisis estadístico hipótesis 5

Una prueba de Kruskal-Wallis mostró que había una diferencia estadísticamente significativa entre los sectores para el porcentaje de empleados que fueron teletrabajados $\chi^2_{(12)} = 127.55$, $p = 0.000$. También hubo una diferencia estadísticamente significativa entre las empresas que tenían y no tenían empleados teletrabajando y el número esperado de meses que la empresa podría hacer frente a la crisis COVID-19 antes de finalizar las operaciones $\chi^2_{(1)} = 62.801$, $p = 0.000$. Por otra, existieron también, diferencias significativas entre las empresas que tenían empleados teletrabajando y el porcentaje de despidos y suspensiones que habían realizado $\chi^2_{(1)} = 25.983$, $p = 0.000$. Se realizó una prueba de independencia chi-cuadrado para examinar la relación entre la actividad económica y las empresas que tenían empleados teletrabajando. La relación entre estas variables fue significativa $\chi^2_{(12)} = 127.68$, $p = 0.000$. Se realizó una regresión logística para determinar los efectos del teletrabajo en el número esperado de meses reportados por la empresa de que podrían hacer frente a COVID-19 antes de finalizar las operaciones. Un aumento en el porcentaje de teletrabajo de los empleados se asoció con un aumento en el número de meses reportados que la empresa podría hacer frente a la crisis COVID-19 antes de cerrar las operaciones con un coeficiente de 0.398 (95% 0.2925 a 0.5040), $\chi^2_{(1)} = 56.98$, $p = 0.000$.

Anexo 6 Análisis estadístico hipótesis 6

Una prueba de Kruskal-Wallis mostró que no había una diferencia estadísticamente significativa entre las empresas con ventas en línea y el cambio porcentual en las ventas de las empresas del mes de abril de 2020 $\chi^2_{(1)} = 0.008$, $p = 0.928$. Una prueba de Kruskal-Wallis también mostró que no había una diferencia estadísticamente significativa entre el tamaño de la empresa y el porcentaje de ventas en línea $\chi^2_{(2)} = 1.422$, $p = 0.491$. Se realizó una prueba de independencia de chi-cuadrado para examinar la relación entre el tamaño de la empresa y si la empresa tenía ventas en línea. La relación entre estas variables no fue significativa $\chi^2_{(2)} = 1.423$, $p = 0.491$. Una prueba de Kruskal-Wallis mostró que había una diferencia estadísticamente significativa entre las empresas con ventas en línea y la duración esperada de que podrían hacer frente a COVID-19 antes de cerrar las operaciones $\chi^2_{(1)} = 8.120$, $p = 0.004$.

Anexo 7 Análisis estadístico hipótesis 7

Una prueba de independencia de chi-cuadrado mostró que había una relación estadísticamente significativa entre el tamaño de la empresa y si tenían financiamiento $\chi^2_{(2)} = 83.998$, $p = 0.000$. Por otra parte, se dio un efecto mixto entre el tamaño de la empresa y si tenían confianza para acceder al financiamiento siendo este no estadísticamente significativo $\chi^2_{(2)} = 4.018$, $p = 0.134$. Una prueba de independencia de chi-cuadrado mostró que había una relación estadísticamente significativa entre las empresas que ya tenían financiamiento y si necesitaban más financiamiento con el sistema bancario $\chi^2_{(2)} = 55.521$, $p = 0.00$.

Anexo 8 Análisis estadístico hipótesis 8

Una prueba de Kruskal-Wallis mostró que había una diferencia estadísticamente significativa entre si las empresas que tenían confianza en sí podrían recuperarse de la crisis COVID-19 y el número de capacidades de resiliencia identificadas por las empresas $\chi^2_{(1)} = 83.11$, $p = 0.00..$

Se realizó una regresión logística para evaluar los efectos relativos de estas capacidades de resiliencia sobre si las empresas confiaban en que se recuperarían de la crisis de COVID-19. El modelo de regresión logística fue estadísticamente significativo $\chi^2_{(1)} = 119.85$, $p = 0.00..$ El modelo explicaba el 32.88% (pseudo R2) de la variación en la confianza empresarial en la recuperación de COVID-19. En este modelo de regresión logística, las empresas que

- Expresaron confianza en la búsqueda de nuevos proveedores tenían 1.64 veces más probabilidades de haber expresado su confianza en la recuperación de la crisis de COVID-19,
- Expresaron confianza en la búsqueda de nuevos cambiar producto o servicios tenían 0.54 veces más probabilidades de haber expresado su confianza en la recuperación de la crisis de COVID-19, sin embargo, esta capacidad resulto no ser significativa y relevante.
- Expresaron confianza en la búsqueda de nuevos compradores tenían 1.91 veces más probabilidades de haber expresado su confianza en la recuperación de la crisis de COVID-19,
- Expresaron confianza en acceder a nuevas fuentes de financiamiento tenían 2.10 veces más probabilidad de haber expresado su confianza en la recuperación de la crisis de COVID-19.
- Expresaron confianza en renegociar sus acuerdos tenían 2.08 veces más probabilidad de haber expresado su confianza en la recuperación de la crisis de COVID-19.

Anexo 9 Análisis estadístico hipótesis 9

Se realizó una prueba de Kruskal-Wallis para examinar la relación entre el número de shocks que habían enfrentado las empresas durante la crisis provocada por el COVID-19 y la confianza de recuperarse. Este mostró que había una diferencia estadísticamente significativa entre si las empresas tenían confianza en sí podrían recuperarse de la crisis COVID-19 y si habían sido afectadas y el grado en que se recuperaron de otro shock o estresante $\chi^2_{(1)} = 4.194$, $p = 0.041$.

Anexo 10 Análisis estadístico hipótesis 10

Se realizó una prueba de Kruskal Wallis para examinar la relación entre el número de alivios promovidos por el gobierno por tamaño de la empresa. La relación entre estas variables fue significativa $\chi^2_{(2)} = 85.01$, $p = 0.00$. Una prueba de Kruskal-Wallis mostró que no había una diferencia estadísticamente significativa entre las empresas que tenían confianza en acceder a fuentes de financiamiento para sopesar los efectos por la crisis COVID-19 y el número de alivios gubernamentales que estas había utilizado $\chi^2_{(1)} = 1.535$, $p = 0.215$. Asimismo, se realizaron pruebas de independencia Chi-cuadrado para examinar el grado de asociación que si el tamaño de la empresa es un factor para que las empresas hayan recurrido a medidas gubernamentales, la prueba indicó un grado de dependencia estadísticamente significativa entre estas variables $\chi^2_{(2)} = 47,074$ $p = 0.00$. Por último, otra prueba de independencia chi-cuadrado muestra que la confianza en acceder a nuevas fuentes de financiamiento y haber utilizado medidas gubernamentales no son estadísticamente significativas $\chi^2_{(1)} = 0.006$, $p = 0.940$.

Anexo 11 Análisis estadístico hipótesis 11

Una prueba de independencia de chi-cuadrado mostró que había una relación estadísticamente significativa entre las empresas de propiedad de mujeres y si estas habían utilizado medidas de alivio gubernamental

$\chi^2_{(1)} = 9.717, p = 0.000$. Una prueba de Kruskal Wallis que relacionó el número de medidas de alivio gubernamental por tipo de propiedad, identificó que existen diferencias significativas entre el número de medidas de alivio que utilizan las empresas propiedad de hombres y las empresas de propiedad de mujeres $\chi^2_{(1)} = 13.416, p = 0.000$. Otra prueba de independencia chi-cuadrado evidencia un grado de asociación significativo entre las empresas de propiedad de mujeres con que si estas tienen fuentes de financiamiento $\chi^2_{(1)} = 25.072, p = 0.000$.

Anexo 12 Análisis estadístico hipótesis 12

Las pruebas de Kruskal-Wallis mostraron que había una diferencia estadísticamente significativa por formalidad de empresa de:

- El porcentaje de despedidos y suspendidos fue significativo $\chi^2_{(1)} = 4.143, p = 0.042$.
- El cambio porcentual en las ventas no fue significativo en $\chi^2_{(1)} = 0.066, p = 0.797$.
- El número de meses que puede sobrevivir COVID-19 fue significativo en $\chi^2_{(1)} = 7.521, p = 0.006$.

También se realizó una prueba de independencia de chi-cuadrado para examinar la relación entre la formalidad de la empresa y la duración informada de que la empresa podría hacer frente a COVID-19 antes de cerrar sus operaciones, la relación entre estas variables fue significativa al nivel 0.05, $\chi^2_{(6)} = 13.416, p = 0.000$. Se realizó una regresión logística para determinar los efectos de formalidad de la empresa en el número de meses reportados que la empresa podría hacer frente a COVID-19 antes de finalizar las operaciones. El modelo de regresión identificó que las empresas formales tenían un efecto de apenas 0.2219 [(95% 0.0509 a 0.394), $\chi^2_1 = 6.99, p = 0.082, R^2 = 0.0127$] veces la probabilidad de cerrar más allá de un mes, siendo este efecto significativo, pero irrelevante.

Anexo 13 Análisis estadístico hipótesis 13

Mediante la aplicación de una prueba de bondad de ajuste [$\chi^2_{(13)} = 508.256, p = 0.000$] se destaca la existencia de diferencias significativas entre medidas de bioseguridad que están aplicando las empresas antes de abrir nuevamente sus operaciones.

VII. 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)

Cámaras Asociadas:

Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT)

Cámara de Comercio e Industria de Cortés (CCIC)

Cámara de Comercio e Industria de Choloma (CCICH)

Cámara de Comercio e Industria de El Progreso (CCIEP)

Cámara de Comercio e Industria de Comayagua (CCICOM)

Cámara de Comercio e Industria de Atlántida (CCIA)

Cámara de Comercio e Industria de Tela (CCICTE)

Cámara de Comercio e Industria de Copán (CCICO)

Cámara de Comercio e Industria de Islas de la Bahía (CCIIB)

Cámara de Comercio e Industria de La Paz (CCILP)

Cámara de Comercio e Industria de Olancho (CCIO)

Cámara de Comercio e Industria de Santa Bárbara (CCISB)

Cámara de Comercio e Industria de Siguatepeque (CCISIGUA)

Cámara de Comercio e Industria Del Sur (CCIS)

Cámara de Comercio e Industrias de Villanueva (CCIV)

Cámara de Comercio e Industrias de Olanchito (CCIOL)

Cámara de Comercio e Industrias de Catacamas (CCICAT)

Cámara de Comercio e Industrias de Tocoa (CCITO)
Cámara de Comercio e Industrias de Marcala (CCIMAR)
Cámara de Comercio e Industrias de Intibucá (CCII)
Cámara de Comercio e Industrias de Trujillo (CCITRU)
Cámara de Comercio e Industrias de la Entrada a Copan (CCILEC)
Cámara de Comercio e Industrias de Valle (CCIVA)
Cámara de Comercio e Industrias de Puerto Cortes (CCIPC)
Cámara de Comercio e Industrias de Santa Rita (CCISR)
Cámara de Comercio e Industrias de Lempira (CCIL)

Otros Colaboradores:

Asociación Nacional de Industriales (ANDI)
Oportunidades Rurales

Coordinación con el Sector Público:

Instituto Hondureño de Turismo (IHT)
Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios (SENPRENDE)
Centros de Desarrollo Empresarial MIPYME (CDE-MIPYME)

Por el
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES):

Dirección:

Ricardo Matamoros

Coordinación:

Juan Umanzor

Redactora Principal:

Ana Herrera

Equipo de Investigadores:

Sergio Zepeda

Henry Osorto

Christian Ramos