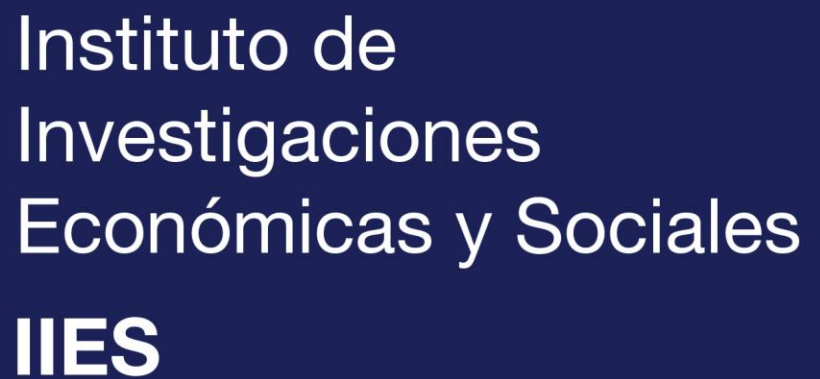




Segundo Informe de Principales Hallazgos

Programa de Investigaciones en Economía y Finanzas





UNAH

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS

Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19

Segunda investigación, mayo 2020



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



PRESENTACIÓN

Dada la escala y el alcance de la crisis global causada por COVID-19, se requieren respuestas rápidas y adaptaciones proactivas. En Honduras, existe un déficit información en tiempo real sobre los efectos de la crisis, y las capacidades de las empresas y otros actores del mercado para mitigar, adaptarse y recuperarse de este shock que ha socavado la respuesta efectiva de las decisiones públicas y privadas relevantes.

Ante tal contexto, se desarrolló la segunda encuesta de la investigación “Resiliencia Empresarial COVID-19” para recopilar datos primarios que permitieran comprender el impacto y las respuestas de las empresas para mitigar, adaptarse y recuperarse de la crisis de Covid-19. Este esfuerzo ha reunido a la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), la Cámara Nacional de Turismo (CANATURH), la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de Honduras (FEDECAMARAS) junto con 24 cámaras de comercio regionales, el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) y La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) a través del Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TMS).

Cabe señalar que la resiliencia requiere capacidades a diferentes escalas o niveles de los sistemas de mercado hondureños. Esta segunda encuesta genera datos primarios que complementan los resultados y hallazgos de la primera encuesta, 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.

ÍNDICE

I. METODOLOGÍA.....	3
II. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	4
a. Caracterización y comparación	4
Comparación: comportamiento empresarial al inicio y durante las medidas de confinamiento y distanciamiento social.....	4
Medidas de seguridad	1
Medidas de alivio gubernamentales para las empresas durante la crisis sanitaria.....	2
Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial.....	4
Choques o perturbaciones externas de las empresas durante la crisis sanitaria y capacidades de resiliencia del sector empresarial	5
b. Principales hallazgos	7
III. PRINCIPALES CONCLUSIONES	18
IV. BIBLIOGRAFÍA	20
V. CRÉDITOS.....	21

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Distribución de la muestra	3
Ilustración 2 Comportamiento comparativo del porcentaje de las suspensiones laborales por tamaño de empresa	4
Ilustración 3 Comportamiento de las empresas que no vendieron durante los meses de abril y marzo de 2020	5
Ilustración 4 Porcentaje comparado de empresas que pueden hacer frente a COVID-19 por período de tiempo	1
Ilustración 5 Porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando.....	1
Ilustración 6 Porcentaje de empresa que declaran tener dificultades para aplicar las medidas de bioseguridad	2
Ilustración 7 Medidas de alivio gubernamental utilizadas por las empresas	2
Ilustración 8 Porcentaje de empresas que han utilizado las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno	3
Ilustración 9 Porcentaje de empresas con y en busca de financiamiento durante la cuarentena.....	3
Ilustración 10 Porcentaje de empresas que declaran tener acceso a una financiación por sus necesidades	4

Ilustración 11 Porcentaje de empresas que implementan cambios en su modelo de negocios	4
Ilustración 12 Acciones empresariales de adaptación para responder al COVID-19.....	5
Ilustración 13 Clasificación de choques externos reportados por las empresas en abril de 2020	6
Ilustración 14 Confianza de las empresas que les permitirá ser resilientes	6
Ilustración 15 Análisis estadístico hipótesis 1	7
Ilustración 16 Análisis estadístico hipótesis 2	8
Ilustración 17 Análisis estadístico hipótesis 3	9
Ilustración 18 Análisis estadístico hipótesis 4	10
Ilustración 16 Análisis estadístico hipótesis 5	11
Ilustración 20 Análisis estadístico hipótesis 6	12
Ilustración 21 Análisis estadístico hipótesis 7	12
Ilustración 22 Análisis estadístico hipótesis 8	13
Ilustración 23 Análisis estadístico hipótesis 9	14
Ilustración 24 Análisis estadístico hipótesis 10	15
Ilustración 25 Análisis estadístico hipótesis 11	15
Ilustración 26 Análisis estadístico hipótesis 12	16
Ilustración 27 Análisis estadístico hipótesis 13	17

ACRÓNIMOS

CANATURH	Cámara Nacional de Turismo de Honduras
COHEP	Consejo Hondureño de Empresa Privada
COVID-19	Enfermedad del coronavirus 2019
FEDECÁMARAS	Federación de Cámaras de Comercio e Industria de Honduras
GDH	Gobierno de Honduras
IIES	Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
DSM	Diagnóstico de Sistemas de Mercado
TSM	Transformando Sistemas de Mercado
UNAH	Universidad Nacional Autónoma de Honduras
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

I. METODOLOGÍA

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

Debido a que no se cuenta en el país con un marco muestral bien definido del total de empresas que están en actividades, se tomó la decisión de trabajar bajo un esquema de muestreo aleatorio estratificado, tratando de 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 las empresas de las cámaras de comercio, lo que sirvió de base para dicha recolección.

El segundo levantamiento se llevó a cabo en 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 – por lo que las conclusiones en este documento son nacionales. La muestra está compuesta por 1,330 empresas validadas, de 15 actividades económicas. El mayor número de empresas participantes fueron microempresas 1,049, seguido de la pequeña empresa 209, y mediana y grande 72.

Ilustración 1 Distribución de la muestra



II. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

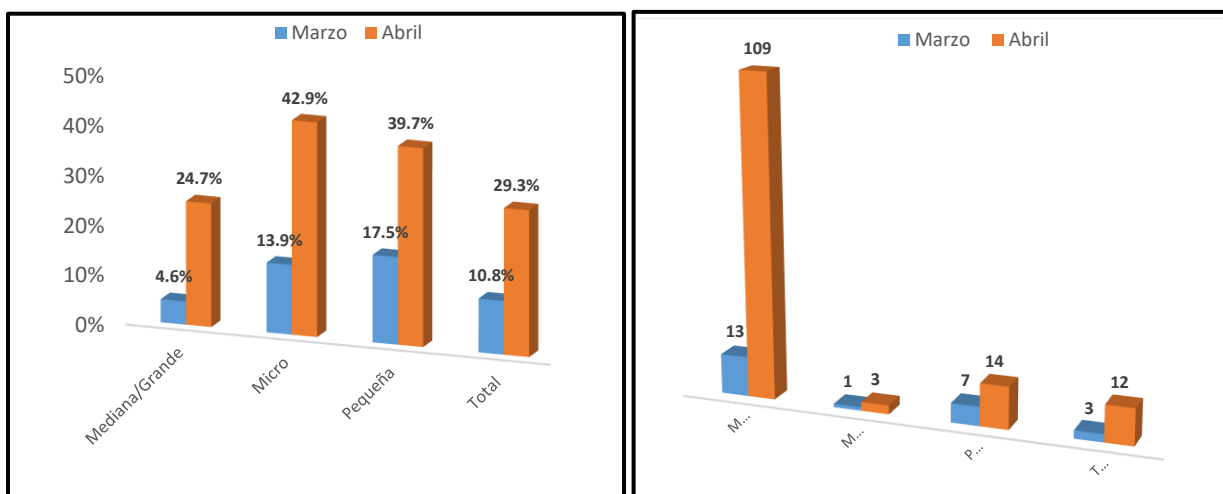
a. Caracterización y comparación

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

Por lo que se refiere al comportamiento empresarial se realizará una comparación de los resultados de los indicadores del primer análisis de resiliencia y el segundo. Presentaremos los resultados correspondientes a los meses de marzo y abril de 2020, ya que es importante conocer el comportamiento entre el antes y después de la dinámica de las empresas durante la crisis sanitaria.

Un 10.8% de los empleados fue despedido o suspendido para marzo 2020, mientras que en abril estos habían ascendido a 29.3%, reportando un crecimiento de 10.86 puntos porcentuales (pp) al momento del segundo levantamiento. Las empresas micro y pequeñas reportaron menores problemas en los despidos o suspensiones laborales, este comportamiento se mantiene para los dos meses en cuestión.

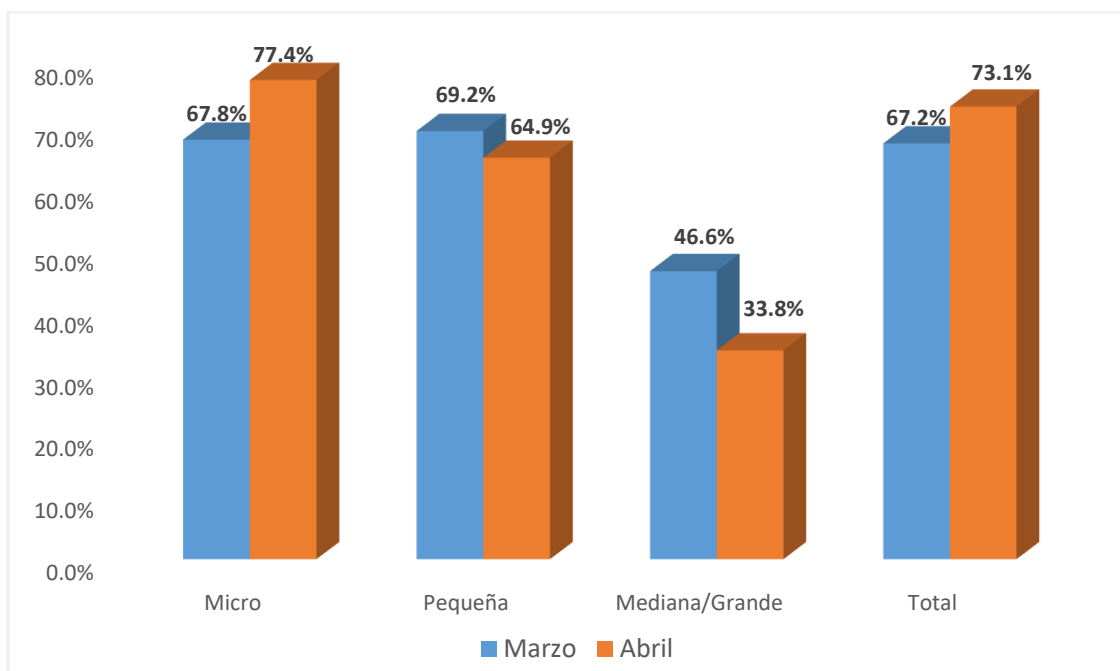
Ilustración 2 Comportamiento comparativo del porcentaje de las suspensiones laborales por tamaño de empresa.



Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, el 67.2% de las empresas reportó no haber vendido en marzo situación que se agravó en abril, cuando 73.1%, no reportó ventas. Situación similar 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 empresas. En las empresas pequeñas, medianas y grandes los porcentajes disminuyeron para abril.

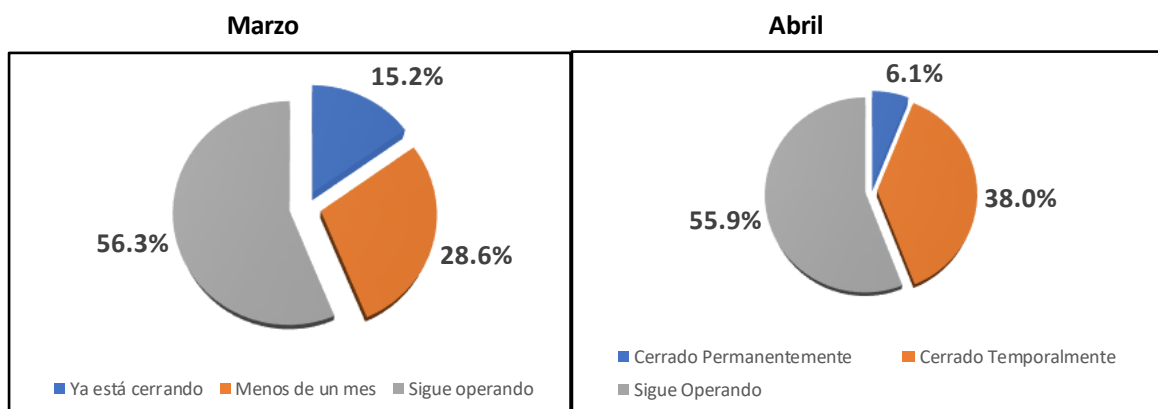
Ilustración 3 Comportamiento de las empresas que no vendieron durante los meses de abril y marzo de 2020



Fuente: Elaboración propia.

Desde la perspectiva de los actores clave se puede identificar el tiempo que las empresas pueden seguir operando, comparando con los datos recolectados durante el mes de marzo y abril. La ilustración 3, permite observar que la tendencia 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; para abril, estos datos muestran un comportamiento consecuente cuando un total de 44.1% ya se encontraba cerrado de forma temporal o permanente. En ambos meses alrededor del 56% todavía se encontraba en operaciones.

Ilustración 4 Porcentaje comparado de empresas que pueden hacer frente a COVID-19 por período de tiempo

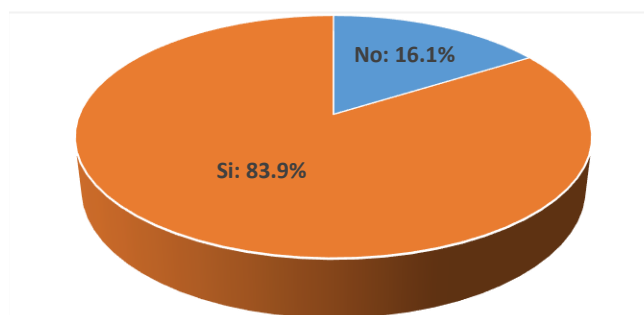


Fuente: Elaboración propia.

Medidas de seguridad

En relación con las empresas que están implementando medidas de bioseguridad para seguir operando, la ilustración 5 señala que al menos ocho de cada diez empresas (83.9%) aseguraba haber implementado medidas de bioseguridad.

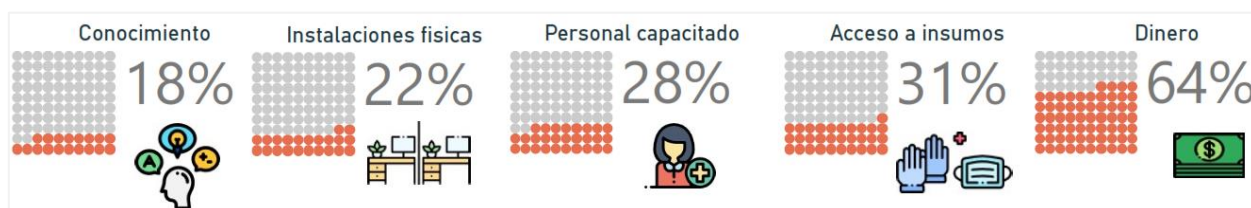
Ilustración 5 Porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando



Fuente: Elaboración propia.

Es importante destacar que las empresas han tenido varias dificultades para poder poner en práctica las medidas de bioseguridad. En el caso de la mediana y la gran empresa un 90.9% ha reportado tener dificultades, mientras que las microempresas el 66.8% presentó dificultades para poner en práctica las medidas. Las principales dificultades para implementar y contar con medidas de bioseguridad son: dinero, acceso a insumos, personal capacitado, instalaciones físicas y conocimiento.

Ilustración 6 Porcentaje de empresa que declaran tener dificultades para aplicar las medidas de bioseguridad



Fuente: Elaboración propia.

Medidas de alivio gubernamentales para las empresas durante la crisis sanitaria

Un 71.7% de las empresas tuvo acceso a las medidas de alivio gubernamentales, estas medidas fueron: 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%).

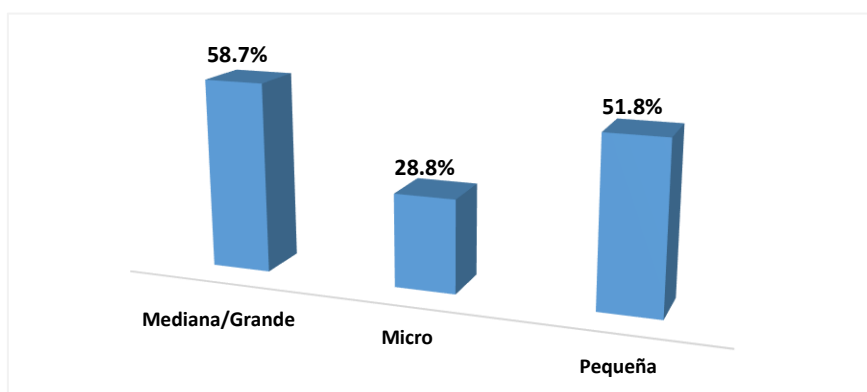
Ilustración 7 Medidas de alivio gubernamental utilizadas por las empresas



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a las empresas que han utilizado las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno, es de resaltar que las microempresas indicaron que solamente un 28.8% de ellas se han servido de éstas. Por el contrario, la mediana y la gran empresa han reportado que el 58.7% ha tenido acceso a estas medidas, mientras el 51.8% de las pequeñas empresas han aprovechado las medidas de alivio financiero.

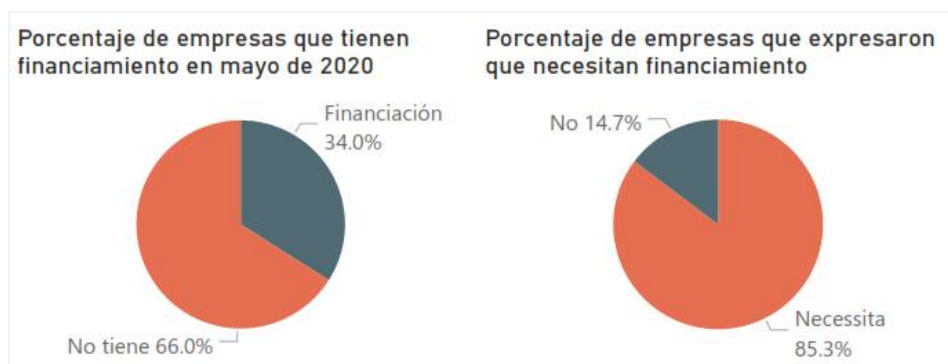
Ilustración 8 Porcentaje de empresas que han utilizado las medidas de alivio financiero promovidas por el gobierno



Fuente: Elaboración propia.

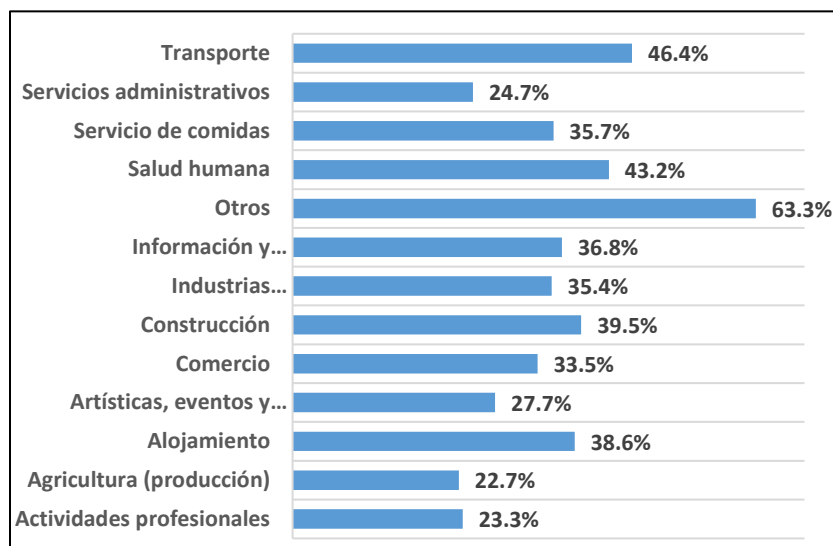
Por otro lado, el 85.3% de las empresas manifestó tener la necesidad de financiamiento, entre ellas se encuentra las empresas dedicadas a los servicios de comida con un 91% que necesita financiamiento externo; mientras que las empresas dedicadas a otras actividades económicas son las que indicaron un 60%.

Ilustración 9 Porcentaje de empresas con y en busca de financiamiento durante la cuarentena



Fuente: Elaboración propia.

Cabe resaltar el alto grado de necesidad de financiamiento externo de las empresas dedicadas a la agricultura, con un 86.4%. Dichas empresas aseguran estar en búsqueda de financiamiento, estas mismas son las que se han beneficiado en menor grado de las medidas implementadas por el gobierno, con un 20% que pudieron utilizar estas medidas durante abril, mientras que las empresas dedicadas a la información y comunicaciones son las que mayor acceso tuvieron, reflejando un 44% que pudieron beneficiarse de estas medidas promovidas por el gobierno.

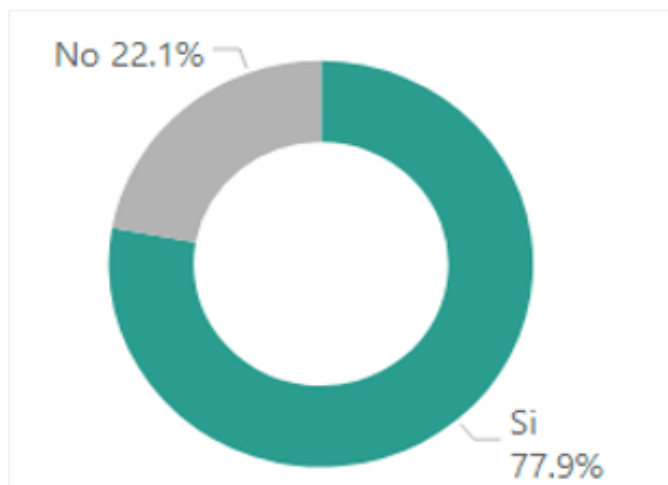
Ilustración 10 Porcentaje de empresas que declaran tener acceso a una financiación por sus necesidades

Fuente: Elaboración propia.

En este mismo sentido, es importante analizar la capacidad de financiamiento, siendo que las empresas dedicadas a otras actividades económicas declaran tener un mayor acceso a financiamiento externo con un 63.3%; mientras que las empresas dedicadas a la agricultura son las que menos condiciones de financiamiento externo aseguran tener, con un 22.7%.

Cambios en el modelo de negocios del sector empresarial

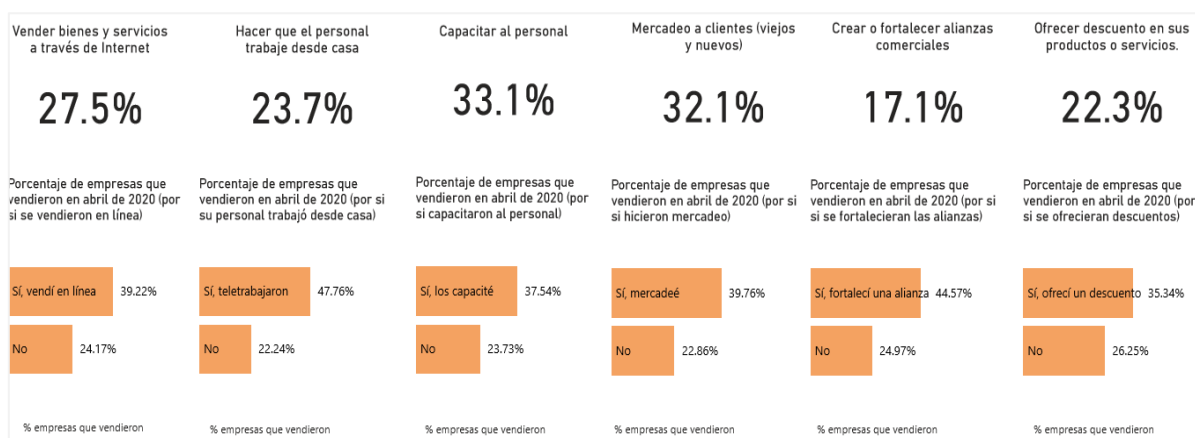
Acerca del modelo de negocios del sector empresarial, ocho de cada diez empresas (77.9%) planean implementar cambios y solamente un 22.1% no se han planteado realizar dichos cambios.

Ilustración 11 Porcentaje de empresas que implementan cambios en su modelo de negocios

Fuente: Elaboración propia.

Entre las principales medidas de adaptación para responder al COVID-19 son capacitación al personal (33.1%), ventas por internet (27.5%), mercadeo a clientes viejos y nuevos (32.1%), entre otras.

Ilustración 12 Acciones empresariales de adaptación para responder al COVID-19



Fuente: Elaboración propia.

Llama la atención la poca disposición de las empresas para trabajar de manera conjunta con otras empresas por medio de asociaciones comerciales, solo una de cada diez empresas de los diferentes sectores planea establecer alianzas, siendo el sector construcción el que mayor deseo de colaboración muestra, con un 9.7%. Por otro lado, el comercio es el sector que menos interés muestra al respecto, con un 1.4%.

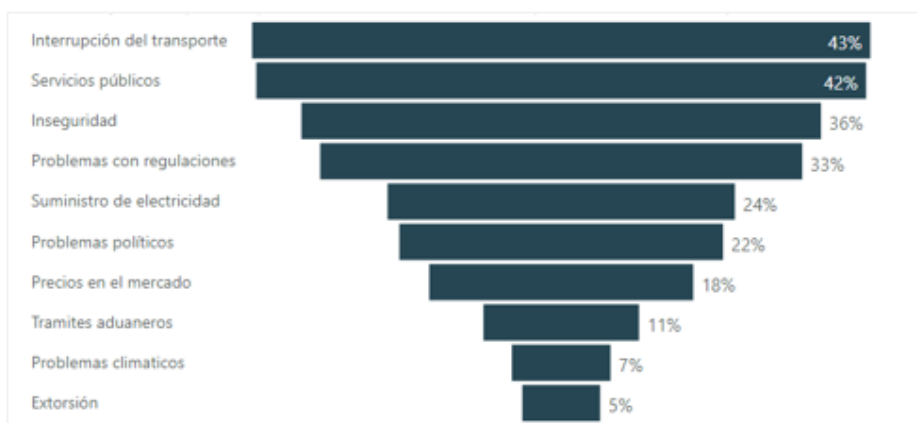
Respecto a la estrategia de capacitar a sus empleados, el sector de alojamiento muestra el mayor grado de interés en capacitarlos, reflejando un 41.7%. La mayoría de los sectores productivos muestran aproximadamente un 30% de disposición para capacitar a sus empleados.

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

En relación con la confianza de sobrellevar la crisis del COVID 19, un 92% de las empresas consultadas indicaron que durante abril experimentaron choques externos o amenazas, mientras que un 8% aseguró no haber experimentado ningún otro choque aparte de la crisis sanitaria.

Los factores señalados por las empresas que más impactaron fueron: la interrupción del transporte, los servicios públicos, la inseguridad, los problemas con las regulaciones, los suministros de electricidad, los problemas políticos, los precios en los mercados, los trámites aduaneros, los problemas climáticos y la extorsión.

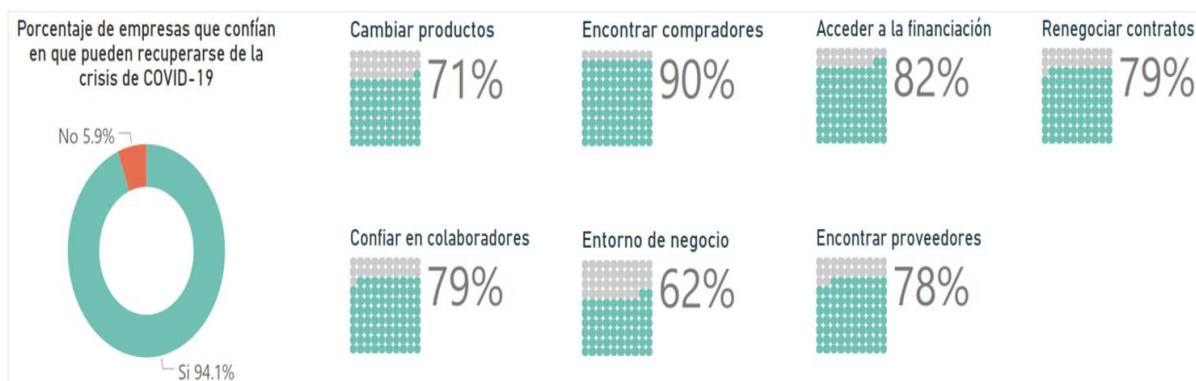
Ilustración 13 Clasificación de choques externos reportados por las empresas en abril de 2020



Fuente: Elaboración propia.

Respecto a la capacidad de resiliencia empresarial, a pesar de la crisis un 94.1% de las empresas consultadas indicaron que confían en que pueden recuperarse, ya que el 82% de ellas sienten confianza de: acceder a financiación, en sus colaboradores, renegociar contratos y encontrar proveedores. Asimismo, el 71% indicó que confía en que pueden cambiar sus productos, y el 64% de las empresas confían en que pueden encontrar compradores y expresan confianza en su entorno de negocios.

Ilustración 14 Confianza de las empresas que les permitirá ser resilientes



Fuente: Elaboración propia.

b. Principales hallazgos

A continuación, se presentan los principales hallazgos derivados del análisis inferencial de los resultados, es conveniente, mencionar que, en la interpretación de estos, debe tenerse en cuenta el periodo de referencia del estudio (abril de 2020).

Hipótesis 1: 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.

Hallazgo: 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 continúa de la misma manera, estas se verán en la necesidad de cerrar en el corto plazo.

Análisis: Mediante las pruebas estadísticas aplicadas se determinó que las empresas que habían detenido su producción o sus ventas durante el mes de abril tenían una probabilidad mayor de despedir o suspender a sus empleados, esto como una manera de reducir costos de operación y así evitar el cierre permanente o temporal de sus empresas. Del mismo modo, las empresas que habían informado despedir o suspender a los empleados también expresaron una duración más corta para hacer frente a la crisis del COVID-19 antes de cerrar sus operaciones.

Ilustración 15 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), $\chi^2_1 = 17.38$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.0149$.

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), $\chi^2_1 = 26.97$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.0213$. 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), $\chi^2_1 = 170.85$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.1570$. 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), $\chi^2_1 = 172.23$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.1706$. 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), $\chi^2_1 = 50.04$, $p = 0.000$ $R^2 = 0.458$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 2: La crisis de 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.

Hallazgo: 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.

Análisis: Al comparar los efectos de la crisis del COVID-19 en las diferentes actividades económicas, se determinó que las implicaciones sobre el empleo, las ventas y el tiempo de supervivencia impactan de distinta manera en las empresas o industrias ubicadas en estas, siendo las más afectadas aquellas que se encuentran en el sector terciario de la economía como ser: el alojamiento, los servicios de comida, los servicios administrativos (incluidos los operadores turísticos), los servicios profesionales y la salud humana. Asimismo, 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.

Ilustración 16 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 $\chi^2_{(12)} = 83.925$, $p = 0.00$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 3: 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.

Hallazgo: 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.

Análisis: Las pequeñas y microempresas informaron haber tenido un porcentaje de ventas mayor en el mes de abril de 2020 en comparación a la venta que tuvieron al inicio de la crisis por el COVID-19, sin embargo, estas no fueron suficientes para mantener un clima de seguridad laboral para sus empleados, ya que estas mismas empresas, se vieron en la necesidad de despedir o suspender a un porcentaje significativo de sus empleados. Por otra parte, los resultados indican que el tamaño de la empresa influye significativamente en el tiempo que estas puedan seguir operando, el cual se reduce en gran medida cuando menor sea el tamaño de estas.

Ilustración 17 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.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 4: 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 de Honduras

Hallazgo: 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.

Análisis: Los resultados indican que no hay diferencias estadísticamente significativa entre los porcentajes de despidos o suspensiones y los porcentajes de cambio en las ventas por

región geográfica del país, lo que 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 ubicadas en estas regiones pueden sobrevivir de uno a tres meses más.

Ilustración 18 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 $\chi^2_{(7)} = 17.038$, $p = 0.017$

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 5: 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.

Hallazgo: 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.

Análisis: Al comparar los porcentajes de empresas que tienen empleados teletrabajando por actividad económica, se observó que existen diferencias estadísticamente significativas entre estos grupos, lo que indica que las empresas de unos sectores más que otros están más preparados a hacer frente a la crisis por el COVID-19, que aquellas que no lo hacen. Las empresas de actividades profesionales, y de información y comunicaciones fueron significativamente más propensas a reportar un mayor porcentaje de empleados que trabajan de forma remota. De la misma manera, las empresas que informaron un mayor porcentaje de empleados que trabajaban a distancia tendieron a informar un mayor tiempo de supervivencia ante la crisis COVID-19 y un menor porcentaje de empleados despedidos o suspendidos.

Ilustración 19 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), $\chi^2_{(1)} = 56.98$, $p = 0.000$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 6: 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.

Hallazgo: 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.

Análisis: Se observó 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 diferencias algunas que indiquen que unas son mayores que otras.

Ilustración 20 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 $\chi^2_{(1)} = 8.120$, $p = 0.004$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 7: 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.

Hallazgo: 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.

Análisis: Los resultados indican que las pequeñas empresas son las menos propensas de tener acceso a fuentes de financiación que les permite 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 de la empresa, la confianza se mantiene en que si van a poder acceder al financiamiento.

Ilustración 21 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 $\chi^2_{(2)} = 55.521$, $p = 0.00$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 8: 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.

Hallazgo: 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.

Análisis: Las empresas en su mayoría 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.

Ilustración 22 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 resultó 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.

Fuente: Elaboración propia

Hipótesis 9: Las empresas que estaban experimentando conmociones o estresores durante la crisis tienen menos probabilidades de hacer frente a la crisis de COVID-19.

Hallazgo: Las empresas que han sido afectadas por shocks durante la crisis por el COVID-19, tienen una menor confianza en recuperarse.

Análisis: 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 afectados en estas: 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.

Ilustración 23 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 $\chi^2_{(1)} = 4.194, p = 0.041$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 10: Las empresas más grandes y conectadas pueden acceder mejor a los programas de alivio del gobierno que las microempresas más pequeñas y menos conectadas.

Hallazgo: 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.

Análisis: 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 o en algunos casos, todavía no se les aprueban 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 trabas 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 a las medidas de alivio gubernamental, y que estas no son requisito para poder acceder a estos.

Ilustración 24 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 habían 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 $\chi^2_{(1)} = 0.006$, $p = 0.940$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 11: Las empresas propiedad de mujeres tienen menos probabilidades de acceder a la financiación, incluidos los programas de ayuda del gobierno.

Hallazgo: 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.

Análisis: 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. 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.

Ilustración 25 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 $\chi^2_{(1)} = 25.072$, $p = 0.000$.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 12: Las empresas con algún tipo de garantía formal o informal están más capacitadas para hacer frente a COVID19.

Hallazgo: 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 la crisis.

Análisis: Las empresas formales despidieron o suspendieron un porcentaje mayor de empleados que las informales, esto sugiere que las empresas informales no se dieron tantos despidos o suspensiones como se esperaba, 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 en el porcentaje de cambios que obtuvieron de sus ventas, lo que supone que la afectación por la crisis impacta en igual magnitud a estos dos tipos de empresas. Por último, en ambos casos consideran que pueden sobrevivir menos de un mes si continúan las condiciones actuales.

Ilustración 26 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.

Fuente: Elaboración propia.

Hipótesis 13: Las empresas informan de que han aplicado la mayoría de las medidas de bioseguridad necesarias para reabrir las operaciones.

Hallazgo: 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, éstas aplican entre 9 a 10 medidas de bioseguridad específicas para sus trabajadores, clientes o visitantes.

Análisis: Al observar la distribución en 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.

Ilustración 27 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.

Fuente: Elaboración propia.

III. PRINCIPALES CONCLUSIONES

Las microempresas y las medianas/grandes empresas realizaron suspensiones tres veces más altas con respecto a marzo de 2020, mientras que las pequeñas empresas dos veces más altas. Este impacto ha resultado de la falta de ingresos por ventas, ya que el porcentaje de empresas que no registraron ventas durante el mes de abril fue de 73.3%, mayor en 6 pp respecto a marzo. Sin embargo, un 79% de empresas indican estar preparadas para seguir operando, 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 del 30% consideran que pueden durar más de tres meses e incluso de 6 a 12 meses.

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

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 acceder 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. Las actividades que indicaron tener 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 preponderantes para superar la crisis del COVID-19. 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 planean 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 las afectan, como la 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 lograr ser resiliente.

Los resultados mostraron 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 continúa de la misma manera, éstas 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 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, éstas 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 otros choques durante la crisis por el COVID-19, tienen una menor confianza en recuperarse.

IV. 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](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](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/

V. 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

Equipo de Investigadores:

Ana Herrera

Sergio Zepeda

Juan Fernando Luna

Christian Ramos