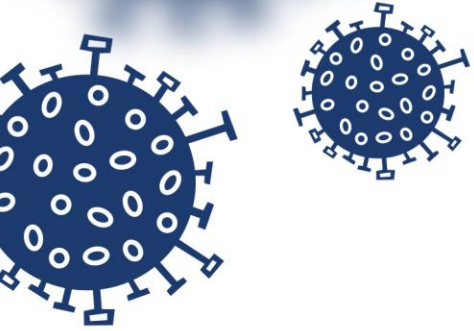




- Presentación de Documentos Científicos:
**COVID - 19 en Honduras:
Efectos sobre la Economía**
Segunda investigación, mayo 2020



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS



Segundo

Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS



IIES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y SOCIALES



UNAH-VS
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS
EN EL VALLE DE SULA





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



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS

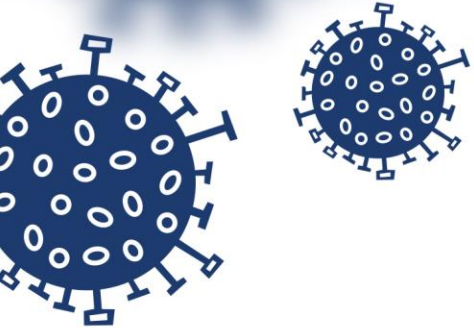


IIES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y SOCIALES



UNAH-VS
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS
EN EL VALLE DE SULA





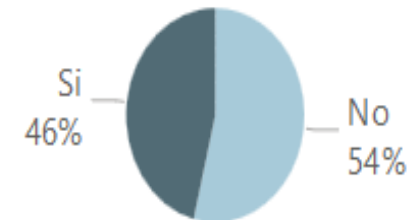
Muestra

Actividad Económica	Respuestas
Actividades profesionales	118
Agricultura (producción)	68
Alojamiento	114
Artísticas, eventos y recreativas	92
Comercio	250
Construcción	54
Energía y gas	11
Financieras y de seguros	19
Industrias manufactureras	99
Información y comunicaciones	24
Inmobiliarias	12
Salud humana	52
Servicio de comidas	288
Servicios administrativos	94
Transporte	35
Total	1330

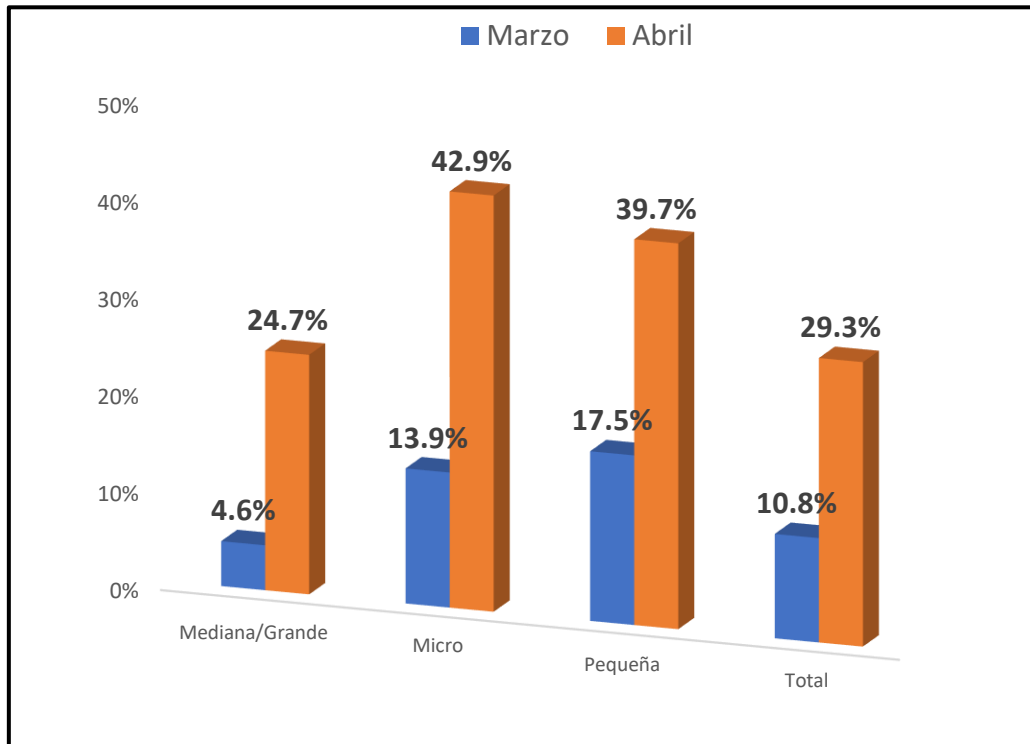
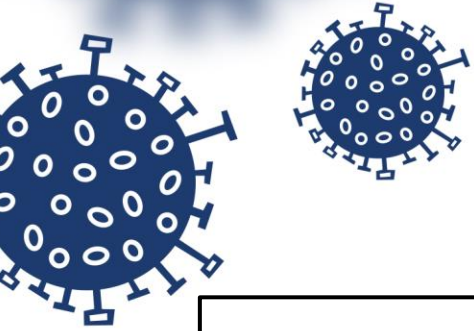
Departamento	Respuestas
Atlántida	59
Choluteca	74
Colón	5
Comayagua	79
Copan	31
Cortes	286
El Paraíso	34
Francisco Morazán	438
Gracias A Dios	4
Intibucá	21
Islas De La Bahía	39
La Paz	66
Lempira	12
Oco tepeque	3
Olancho	74
Santa Barbará	63
Valle	6
Yoro	36
Total	1330

Tamaño	Respuestas
Mediana/Grande	72
Micro	1049
Pequena	209
Total	1330

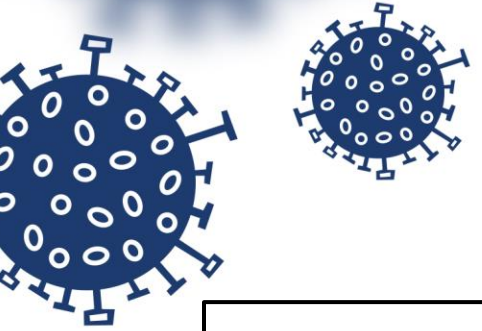
Porcentaje de empresas que participaron en el primer panel



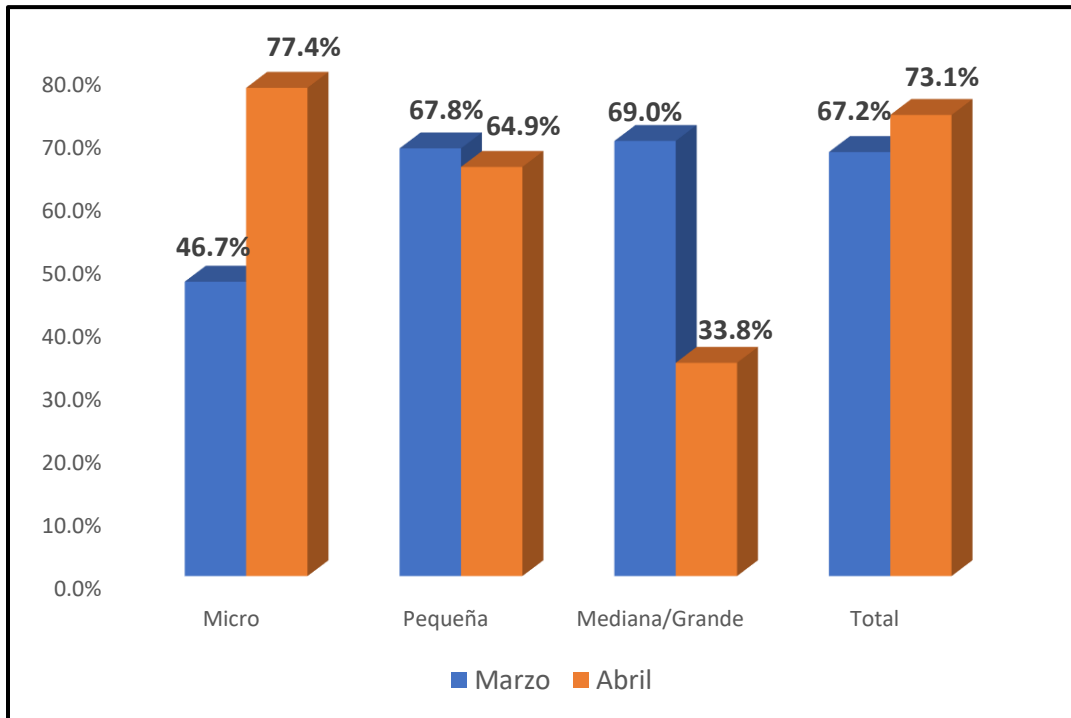
Comportamiento del promedio de las suspensiones laborales por tamaño de empresa.



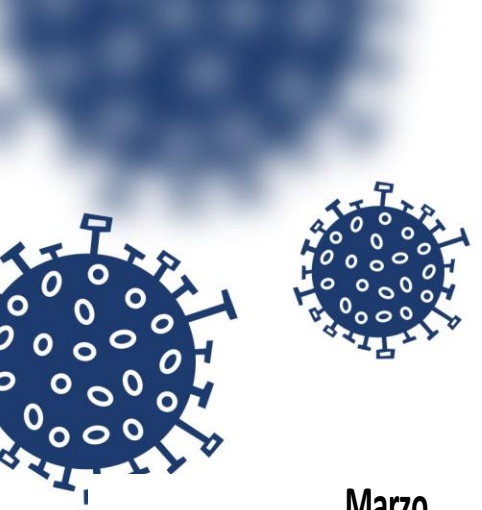
Para marzo se suspendió en promedio 10.8% empleados, incrementándose 18 (pp) en abril del mismo año. Existe un alto impacto en la estabilidad de los empleados de las empresas encuestadas, y las suspensiones refleja el fuerte impacto que la pérdida de un empleado supone para sus operaciones y para los ingresos de las familias en el país.



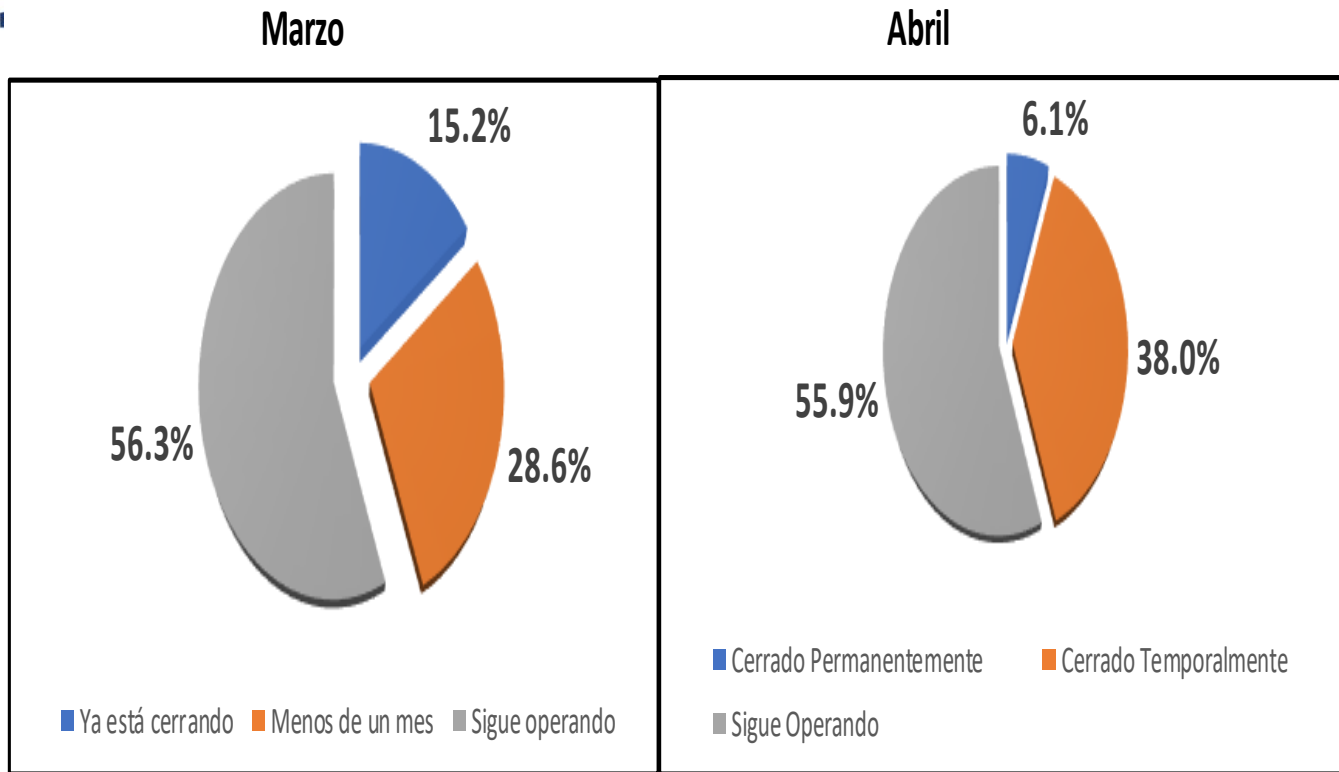
Comportamiento de las empresas que no vendieron durante los meses de abril y marzo de 2020.



Un 67.2% de las empresas no reportó ventas, situación que incrementa en 6 puntos porcentuales (pp) a finales de abril de 2020, permite afirmar que existe una baja considerable en los ingresos de las empresas y sustentan el aumento de las suspensiones laborales.



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



En marzo, las empresas que 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 lógico cuando un total de 44.1% ya se encontraba cerrado de forma temporal o permanente.



Comportamiento de las empresas al mes de abril.



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS

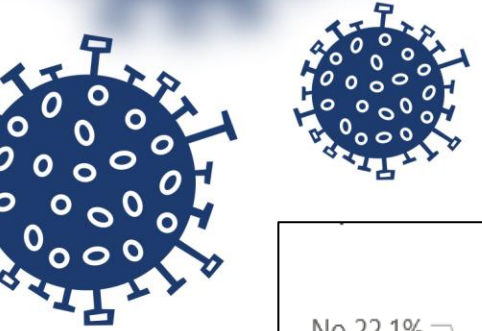


IIES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y SOCIALES

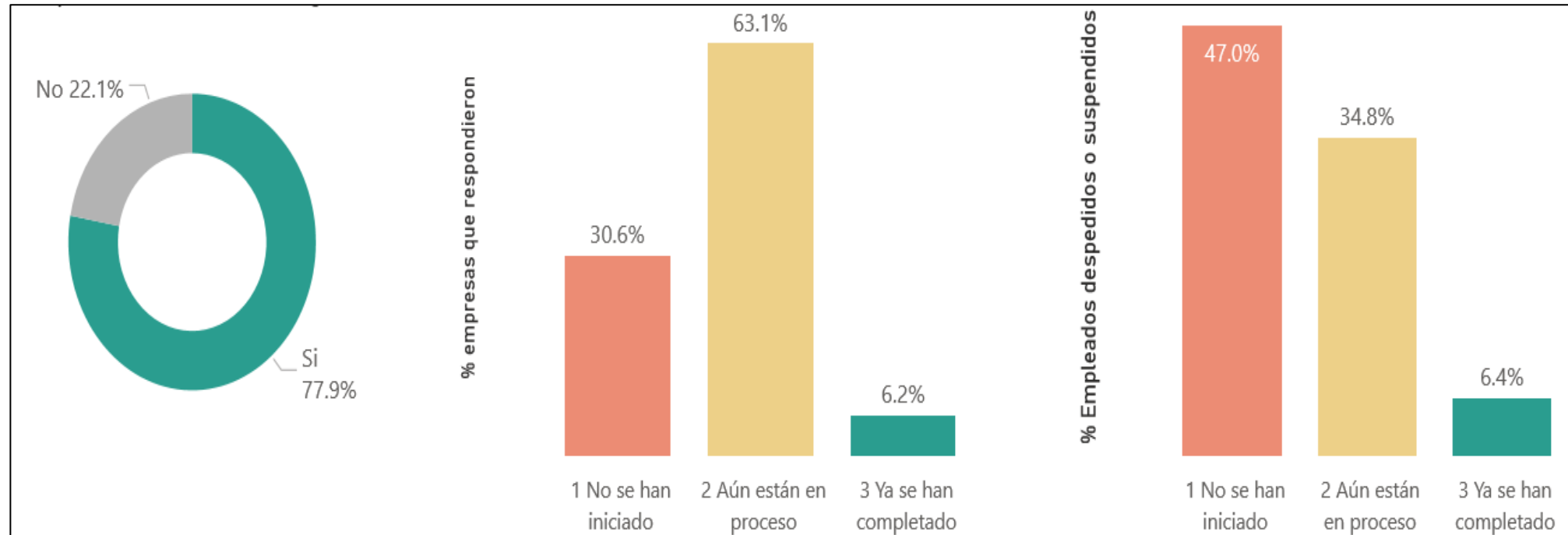


UNAH-VS
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS
EN EL VALLE DE SULA

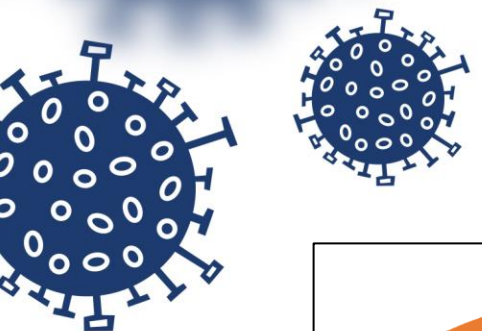




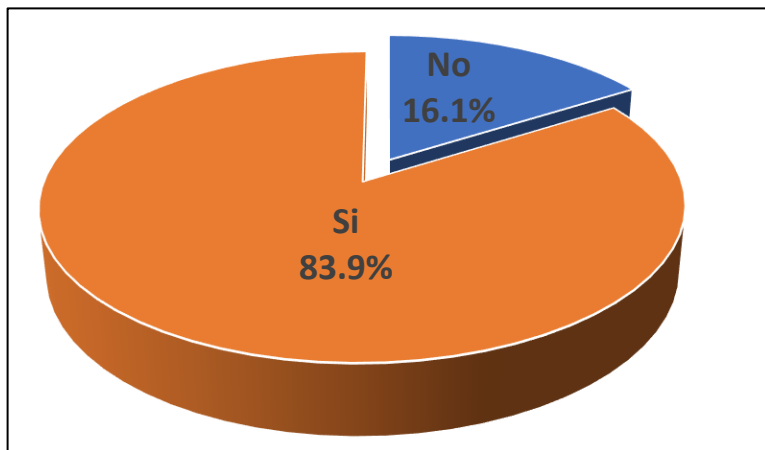
Porcentaje de empresas que implementan cambios en su modelo de negocios y el estado de implementación.



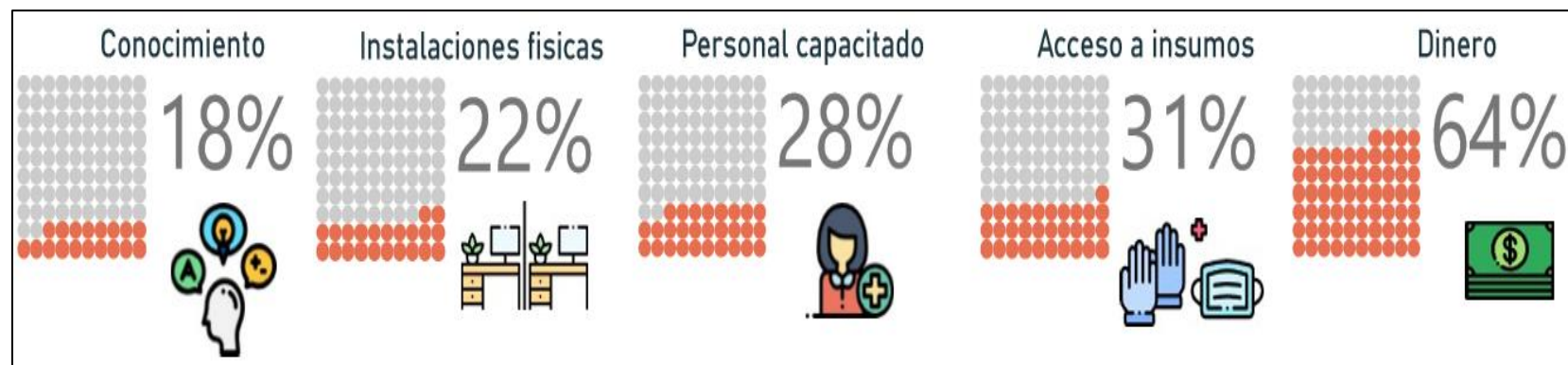
Aproximadamente ocho de cada diez empresas (77.9%) planea implementar cambios en sus modelos de negocios con el fin de seguir. Un tercio de las empresas no ha iniciado una transformación de su modelo de negocios y el 63.1% ya lo tienen en proceso.

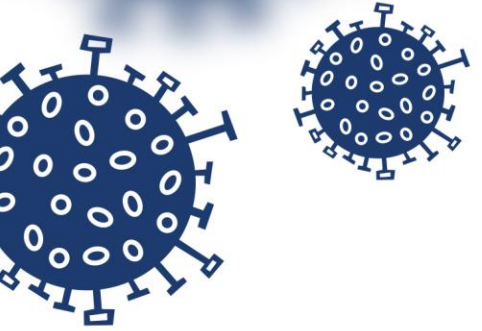


Porcentaje de empresas que han implementado medidas de bioseguridad para seguir operando.



Aunque la mayoría de las empresas asegura haber implementado medidas de bioseguridad, esto no está exento de suponer dificultades para las empresas, siendo el dinero la principal dificultad para poder adoptar dichas medidas:





Principales hallazgos estadísticos



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS

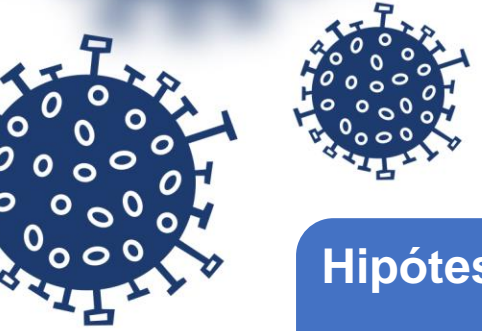


IIES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y SOCIALES



UNAH-VS
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS
EN EL VALLE DE SULA





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

Hipótesis

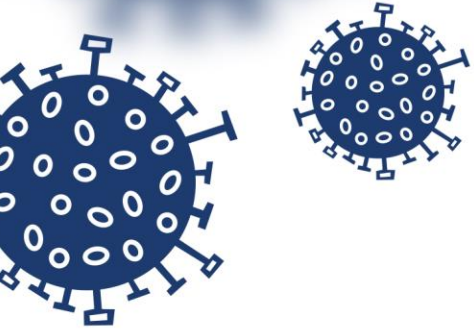
- La crisis del COVID-19 tiene un impacto desproporcionado en algunas industrias más que en otras, con implicaciones sobre dónde se debe priorizar el apoyo para la recuperación.

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. Presentando mayores porcentajes de despidos o suspensiones y su tiempo de supervivencia es más corto en relación con otros sectores.

Análisis

- 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.



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

Hipótesis

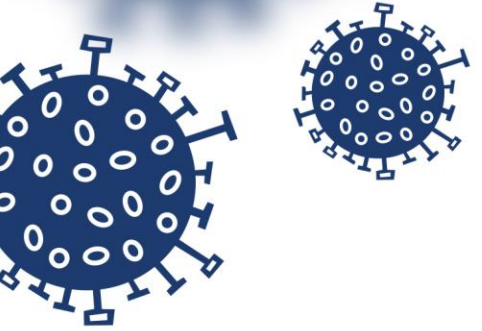
- Las empresas cuyos empleados pueden teletrabajar estarán en mejores condiciones para hacer frente a la crisis COVID-19 que las empresas cuyos empleados no pueden teletrabajar.

Hallazgo

- 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.

Análisis

- 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 preparadas a hacer frente a la crisis por el COVID-19, que aquellas que no lo hacen.



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

Hipótesis

- 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

- 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.

Análisis

- Encontrar nuevos compradores y proveedores es una capacidad de resiliencia esencialmente “transformadora” y refleja la capacidad de las empresas para convertir la crisis /conmoción en nuevas oportunidades de negocio y en fortalecer las ya existentes.



www.iies.unah.edu.hn

iies@unah.edu.hn

(+504) 2216 - 6100

Ext. 100894

