



DIAGNÓSTICO DE SISTEMAS DE MERCADO 2020

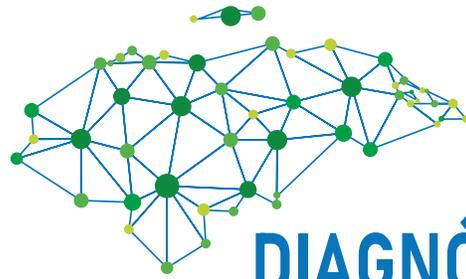
Documento Resumen



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



DIAGNÓSTICO DE SISTEMAS DE MERCADO

2020

Publicado en mayo del 2021

Autores

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES-UNAH)

Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP)

USAID Honduras – Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TMS)



Este informe es posible gracias al apoyo del pueblo estadounidense a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El contenido de este informe no refleja necesariamente las opiniones de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.



I. TABLA DE CONTENIDO

I.	TABLA DE CONTENIDO	c
II.	AGRADECIMIENTOS	d
III.	INTRODUCCIÓN.....	5
IV.	METODOLOGÍA	5
V.	PRINCIPALES HALLAZGOS.....	6
A.	FACTORES DE APALANCAMIENTO	7
A.1.	CORRUPCIÓN	7
A.2.	ESTADO DE DERECHO	8
A.3.	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	8
A.4.	CARGA FISCAL	9
A.5.	INFORMALIDAD	9
A.6.	INFRAESTRUCTURA PÚBLICA	9
A.7.	RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	9
A.8.	COMPETENCIA JUSTA	10
A.9.	EDUCACIÓN.....	10
B.	FACTORES CRÍTICOS O DE RELEVO	11
B.1.	SERVICIOS DE APOYO.....	11
B.2.	ACCESO AL MERCADO.....	12
B.3.	ACCESO A LA FINANCIACIÓN	12
B.4.	DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL	13
B.5.	USO DE LA INFORMACIÓN	13
B.6.	EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN	13
B.7.	HABILIDADES DE LA FUERZA LABORAL	14
B.8.	COLABORACIÓN EMPRESARIAL	14
C.	FACTORES DEPENDIENTES	15

II. AGRADECIMIENTOS

El Diagnóstico del Sistemas de Mercado 2020 fue desarrollado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (IIES-UNAH), el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) y el Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TMS) de USAID / Honduras.

El equipo del Diagnóstico desea expresar su gratitud a las organizaciones gremiales y cámaras de comercio asociadas en Honduras por su compromiso y apoyo a esta iniciativa de investigación, ayudando a asegurar la participación de las empresas en el estudio y la contribución de su experiencia en el análisis de los hallazgos.

Cámara Nacional de Turismo de Honduras (CANATURH)
Federación de Cámaras de Comercio e Industria de Honduras (FEDECAMARAS)
Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT)
Cámara de Comercio e Industrias de Cortes, (CCIC)
Cámara de Comercio e Industrias de Choloma (CCICH)
Cámara de Comercio e Industrias de Atlántida (CCIA)
Cámara de Comercio e Industrias de Tela (CCIT)
Cámara de Comercio e Industrias de Comayagua (CCICOM)
Cámara de Comercio e Industrias de Copán (CCICR)
Cámara de Comercio e Industrias de Olancho (CCIO)
Cámara de Comercio e Industrias del Sur (CCIS)
Cámara de Comercio e Industria de La Paz (CCILP)
Cámara de Comercio e Industrias de Siguatepeque (CCISIGUA)
Cámara de Comercio e Industria de Santa Bárbara (CCISB)
Camara de Comercio e Industrias de Islas de la Bahía (CCIIB)

El equipo del Diagnóstico está muy agradecido con las más de 800 personas representantes de diferentes empresas hondureñas y del sector privado que invirtieron su tiempo en responder la encuesta empresarial y en participar en múltiples talleres que ayudaron a dar forma a las conclusiones de este informe. Su contribución, que refleja la diversidad de geografías y actividades económicas en Honduras, es fundamental para asegurar que tomadores de decisiones tengan información sobre cuáles son sus necesidades.

Sin trabajar juntos, no habría sido posible desarrollar el Diagnóstico de Sistemas de Mercado 2020. Estamos orgullosos de contar con su apoyo y agradecemos su invaluable colaboración.

III. INTRODUCCIÓN

La intención con el Diagnóstico de Sistemas de Mercado 2020 es ayudarlo a usted como lector, ya sea un hacedor de políticas, un académico o un líder empresarial, a desarrollar una comprensión más profunda de la economía hondureña para diagnosticar qué impulsa o inhibe el crecimiento económico inclusivo en Honduras, de modo que pueda tomar decisiones basadas en la evidencia que conduzcan a cambios reales y concretos en la sociedad hondureña.

Este estudio emplea un método de análisis estructural para examinar los problemas que definen el desempeño del sistema de mercado hondureño, modelando sus interacciones por pares para determinar la influencia, dependencia y trayectoria del cambio para cada tema y para desarrollar una comprensión más holística de cómo y por qué el sistema de mercado está evolucionando para volverse más (o menos) competitivo, resiliente e inclusivo.

IV. METODOLOGÍA

El análisis estructural¹ es una metodología para construir un conocimiento holístico del sistema de mercado hondureño al examinar múltiples interacciones entre los temas relevantes en el sistema de mercado y cómo se retroalimentan entre sí. El análisis estructural apoya una tercera dimensión de análisis, para comprender cómo, por ejemplo, los múltiples problemas de la falta de empleo, la prevalencia de las pandillas y las fuerzas del orden locales interactúan de maneras complejas e interconectadas como parte de una dinámica estructural más amplia que crea patrones de comportamiento.

El primer paso fue identificar los temas más relevantes, a través de talleres con actores claves en cinco municipios, con la intervención de 65 participantes, luego, el segundo paso fue transformar las variables identificadas en indicadores medibles, los cuales se transformaron posteriormente en preguntas que se incorporaron en la encuesta empresarial completada en noviembre de 2020. Esta encuesta tuvo un alcance de 748 empresas a nivel nacional, con representación de las seis regiones del país, y los seis sectores económicos que tienen mayor impacto en la creación del empleo y la mitigación de la migración en Honduras (Agroindustria, Comercio, Distribuidores, Servicios de comida, Alojamiento, Servicios de apoyo y Servicios de turismo).

El tercer paso, consistió en determinar la relación y el tipo de influencia entre variables, para identificar las relaciones directas e indirectas, causal y no una simple relación. Esto, a través del análisis estadístico y de regresiones que permitieran identificar la existencia de esas relaciones estadísticas, así como, talleres con expertos que permitieran validar la influencia por pares encontradas entre variables.

El cuarto paso, por su parte, consistió en la implementación de la técnica de multiplicación de matrices aplicada a la clasificación (MICMAC) para identificar la influencia y dependencia de cada variable en el resto del sistema (2) análisis de red para identificar la centralidad de intermediación de cada variable - o si cada factor representa un puente (o nodo crítico) para influir en otros resultados del sistema. Finalmente, en el quinto paso, se coordinaron ocho talleres con más de 90 expertos presentando los principales hallazgos, para agregar una interpretación cualitativa a los hallazgos del análisis de sistemas.

El equipo ha adoptado un enfoque de sistemas de mercado para comprender cómo el sistema de mercado hondureño reacciona a una oportunidad, una interrupción externa o involucra a un grupo de población específico, incluidos los pobres, los desfavorecidos o excluidos de alguna otra manera. En otras palabras, estamos interesados en un sistema de mercado que sea más competitivo, resiliente e inclusivo.

¹ Ver Godet, M. De la anticipación a la acción: un manual de prospectiva estratégica; Estudios orientados al futuro; Publicación de la UNESCO: París, Francia, 1994; ISBN 978-92-3-102832-8.

V. PRINCIPALES HALLAZGOS

El diagnóstico midió 43 variables a través de 112 indicadores. Estas variables se clasificaron en base a los siguientes criterios: 1) el grado de influencia de las variables en la evolución del sistema de mercado de Honduras, 2) el grado de dependencia de las variables de los cambios en otras variables, 3) la intermediación, es decir, si las variables se encuentran en el camino más corto con respecto a las demás variables, y 4) si el tiempo para el proceso de cambio de las variables puede ser rápido o lento.

En este sentido, el diagnóstico permitió identificar **tres tipos de variables claves en el sistema de mercado de Honduras**:

A. FACTORES DE APALANCAMIENTO: son variables de apalancamiento que determinan como evoluciona el sistema de mercado hondureño, debido a la fuerte influencia que tienen estas variables en el sistema y la baja dependencia que estas tienen de otras variables. **Son las variables más clave a intervenir en el sistema**, son las que más generan efectos de largo plazo.

- Estado de derecho
- Corrupción
- Burocracia/trámites
- Competencia justa
- Democracia/gobernanza
- Educación

B. FACTORES CRÍTICOS O DE RELEVO: son muy influyentes, pero también muy dependientes de otras variables del sistema, lo que las hace volátiles, pero también importantes para el funcionamiento del sistema, **son las que más generan efectos en el corto plazo.**

- Iniciativa empresarial
- Innovación
- Digitalización
- Competencias de la mano de obra
- Acceso a mercados
- Servicios de apoyo
- Colaboración

C. FACTORES DEPENDIENTES: son variables que tienen poca influencia, pero alta dependencia de otras variables del sistema. **Estas variables cambian a partir de transformaciones en los factores de apalancamiento y los críticos o de relevo, y suelen ser las mejores medidas para evaluar si el sistema ha cambiado.**

- Creación de empleo
- Crecimiento de la empresa
- Recuperación de choques
- Confianza empresarial
- Inversión
- Acceso inclusivo al empleo

A. FACTORES DE APALANCAMIENTO

Figura I: Instituciones y Estado de derecho



La fortaleza de las instituciones y el estado de derecho está en la raíz de muchas de las dinámicas observadas en los sistemas de mercado hondureños. Las empresas informan una administración de mala calidad y una burocracia excesiva en las interacciones diarias al obtener licencias y permisos, comercio transfronterizo, pagar impuestos, etc. Estas interacciones constituyen obstáculos importantes para el crecimiento empresarial y la recuperación de interrupciones, como la COVID-19.

A.1. CORRUPCIÓN

Cuanto mayor sea el nivel de corrupción, menor será la confianza en el estado de derecho y es más probable que las empresas experimenten interacciones “malas” con las instituciones públicas.

La corrupción se midió en función de si las empresas informaron que en su área era frecuente realizar pagos indocumentados y / o sobornos a funcionarios públicos relacionados con la obtención de licencias de importación y exportación, acceso a servicios públicos, pago de impuestos, adjudicación de contratos públicos y / u obtención de decisiones judiciales favorables.

- El 14% de las empresas informaron que era frecuente realizar pagos indocumentados y / o sobornos, mientras que el 31% de las empresas informaron que raras veces. El 49% de las empresas, estuvieron de acuerdo en que existían mecanismos de resolución efectivos para manejar disputas y conflictos (ya sea a través de mediación, arbitraje, etc.

A.2. ESTADO DE DERECHO

El estado de derecho considera el sistema de leyes, instituciones y normas que garantizan la rendición de cuentas ante la ley, la protección de los derechos fundamentales, el funcionamiento justo y eficiente del gobierno y una justicia accesible.

- La fortaleza o debilidad del estado de derecho hondureño depende de los niveles de corrupción, la calidad de los servicios públicos y la infraestructura, y la calidad de la democracia y la gobernabilidad.
- Es importante enfatizar que **un estado de derecho más fuerte disminuye el crimen y el robo, reduce la discriminación, mejora la resolución de conflictos y mejora la calidad de la administración gubernamental.**

A.3. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

La calidad de la administración gubernamental considera el exceso de tiempo, los trámites prolongados, los costos relativos y la aplicación discrecional de las reglas relacionadas con la obtención de permisos y licencias de las instituciones públicas.

- Las empresas que informaron **más interacciones "buenas" habían aumentado el acceso a financiamiento, un mayor acceso a servicios de apoyo, eran más emprendedoras e innovaron más y tenían más confianza en su crecimiento el próximo año** que las empresas que informaron menos interacciones "buenas".
- **Las empresas que reportan más interacciones "malas" con las instituciones gubernamentales tienden a ser informales y experimentan choques.**

Figura 2: Impuesto y gasto público



Las empresas reportan a la carga tributaria en Honduras como un obstáculo severo para su crecimiento. La elevada carga fiscal contribuye a la informalidad, lo que crea presiones competitivas injustas para las empresas formales y perjudica la capacidad de crecimiento de las empresas formales.

A.4. CARGA FISCAL

- Honduras ocupa el puesto 167 en términos de pago de impuestos en el Informe Doing Business 2020 del Banco Mundial, el puntaje general de pago de impuestos de Honduras de 49,9 está por debajo del promedio de América Latina y el Caribe de 60,5.²
- **Las empresas identificaron que no se trata simplemente de la tasa impositiva, sino de la complejidad del pago de impuestos. Esta complejidad puede resultar en presentaciones incorrectas o tardías, lo que genera multas, recargos e intereses excesivos.**

A.5. INFORMALIDAD

Los principales determinantes de por qué las empresas son informales fueron (1) la alta carga fiscal sobre las empresas formales, la cual desalienta la formalización, y (2) la complejidad del registro de empresas.

- Cuanto mayores son los niveles de informalidad en el mercado, mayor competencia enfrentan las empresas formales por parte de las empresas informales, lo que se identifica como un obstáculo severo para sus negocios.
- **Las empresas informales informan tener dificultades para acceder a financiamiento o acceder a una financiación de menor calidad que las empresas formales.** Por lo tanto, ser informal constituye una barrera para acceder a servicios y mercados.

A.6. INFRAESTRUCTURA PÚBLICA

Más de un tercio de las empresas hondureñas encuestadas califican la calidad de la infraestructura como terrible. La calidad de la infraestructura vial y el suministro de electricidad varía drásticamente por región y las empresas que están más lejos del corredor de transporte compartido en T del país informan una calidad disminuida.

- **La calidad de los servicios públicos y la infraestructura influye en la fortaleza del estado de derecho, en la gravedad de los choques y factores estresantes experimentados, y en el grado de competencia justa en el sector.**

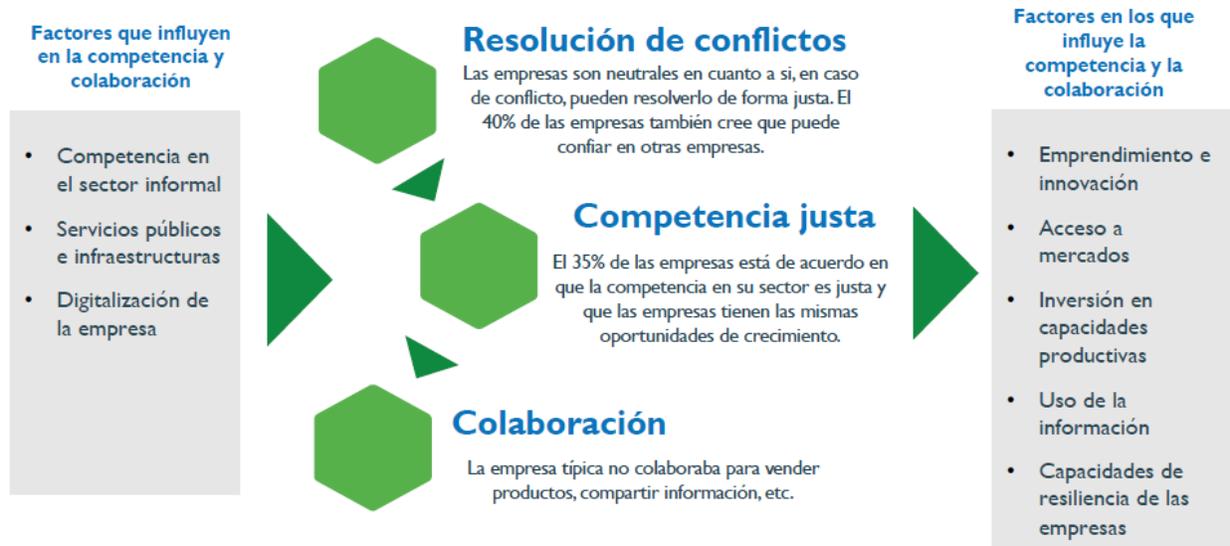
A.7. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

La resolución de conflictos se refiere a los procesos utilizados para resolver un conflicto, disputa o reclamo. Los mecanismos de resolución de conflictos pueden ser formales, como tribunales, mediación o arbitraje, o pueden ser informales. En general, las empresas son neutrales en su acuerdo sobre cuando surgen conflictos con otras empresas si pudieron resolver esas disputas de manera justa.

- **La resolución efectiva de conflictos también aumenta la confianza en otras empresas en el sistema de mercado, lo cual es un determinante importante para la colaboración y las alianzas.**

²Grupo del Banco Mundial. (2020). Informe Doing Business 2020 Perfil económico de Honduras.

Figura 3: Competencia y colaboración



A.8. COMPETENCIA JUSTA

La competencia justa considera si las empresas operan en igualdad de condiciones y tienen las mismas oportunidades para crecer.

- El grado de competencia justa en el sector depende de la competencia del sector informal y de la calidad de los servicios públicos y la infraestructura. Estos factores revelan la influencia de la dinámica en las instituciones y el estado de derecho en la dinámica de la competencia en Honduras.
- **La competencia justa y la igualdad de condiciones tienden a reducir la discriminación, aumentan el poder de fijación de precios de las empresas, y promueven niveles más altos de emprendimiento.**

A.9. EDUCACIÓN

Aproximadamente el 83% de la fuerza laboral hondureña recibió capacitación en bioseguridad en 2020 y el 26% de la fuerza laboral hondureña recibió algún otro tipo de capacitación profesional.

- El año pasado el 86% de las empresas utilizaron apoyo a la formación externa de personal para proporcionar creación de capacidad a su personal. Las empresas respondieron favorablemente que los servicios tenían una contribución significativa a su negocio.
- Las empresas identificaron que **la razón por la que no invierten más en capacitación de la fuerza de trabajo es la alta rotación de personal**: pierden la inversión si el empleado migrara o tomara otro trabajo.
- Se reconoció que **el gasto público en educación había disminuido**, lo que hasta cierta medida ha afectado los resultados educativos.
- Si bien hay muchos beneficios de la educación, **los otros factores diagnósticos primarios son la educación ligada a las habilidades de la fuerza laboral y la fuerza de la democracia y la gobernabilidad hondureñas.**

B. FACTORES CRÍTICOS O DE RELEVO

Más de la mitad de las empresas hondureñas indican que no tienen suficiente acceso a los mercados para hacer crecer su negocio y carecen de acceso a compradores o clientes alternativos en el caso de una interrupción del mercado. Existe evidencia de problemas estructurales más profundos en los mercados de apoyo que limitan el acceso inclusivo y de calidad a los servicios financieros y de apoyo, en particular para los sectores no tradicionales, las empresas más pequeñas, las nuevas empresas y los emprendedores. Las empresas tienden a carecer de las capacidades empresariales y de innovación específicas necesarias para aprovechar las oportunidades del mercado. La innovación disruptiva, definida como una innovación nueva en el mercado, es poco común.

Figura 4: Conectividad con los mercados



B.1. SERVICIOS DE APOYO

Los servicios de apoyo incluyen la capacitación, tutoría y servicios técnicos hasta empresas para aumentar su productividad y potencial de crecimiento. El acceso de las empresas a los servicios de apoyo depende de la calidad de la administración gubernamental, del uso de la información, de lo emprendedora e innovadora que sea la empresa, y de la competitividad del sector.

- **Las empresas que acceden a servicios de apoyo de calidad están en mejores condiciones de acceder a la financiación**, han mejorado su capacidad de resiliencia empresarial para mitigar las crisis y los factores de estrés y adaptarse a ellas, son más emprendedoras e innovadoras, y están en mejores condiciones para acceder a los mercados.
- **Las empresas señalaron que existe una tendencia a ver el pago de los servicios de apoyo como un costo y no como una inversión**, lo que limita su disposición a pagar por estos servicios.

B.2. ACCESO AL MERCADO

Las empresas identificaron barreras de acceso a los mercados relacionadas con la obtención de los permisos y licencias requeridos de instituciones gubernamentales con requisitos prohibitivos, procedimientos y discrecionalidad.

El acceso a los mercados influye en la capacidad de la empresa para acceder a la financiación, la confianza empresarial en el crecimiento futuro, capacidad para mitigar y adaptarse a las interrupciones, la solidez de sus vínculos con otras empresas y el grado de colaboración, y la supervivencia y el crecimiento empresarial.

B.3. ACCESO A LA FINANCIACIÓN

El acceso a la financiación considera no solo el uso de financiación externa por parte de las empresas, sino también la calidad de esa financiación medida en función de si es accesible en el contexto de una interrupción o choque y si es lo suficientemente flexible en términos de reembolso y requisitos relacionados para respaldar la empresa para crecer. Si bien el 77% de las empresas utilizaron servicios financieros externos, solo el 37% confiaba en poder acceder al financiamiento necesario en el contexto de un choque y solo el 27% estuvo de acuerdo en que actualmente tenían fondos suficientes y el financiamiento necesario para hacer crecer su negocio.

- El acceso a la financiación depende de si la empresa es formal, si ha obtenido los registros, permisos y licencias necesarios, tiene acceso a los mercados de exportación, y la calidad de los servicios de apoyo recibidos.
- **Un mayor acceso a la financiación permite a las empresas acceder a los mercados.**
- Las empresas que accedieron a los servicios financieros informaron que tenían la menor contribución a la empresa en comparación con otras formas de servicios de apoyo a los que se accedió.
- **Los expertos interpretan este hallazgo de que los servicios financieros existentes no están desarrollados para las necesidades de los clientes de las MIPYMES.**

Figura 5: Estrategias de negocios



B.4. DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL

La mediana empresa tiene una computadora o teléfono inteligente, acceso a Internet y una cuenta de redes sociales. Sin embargo, menos de un tercio de las empresas utilizan software de contabilidad, tienen un sitio web o utilizan el comercio electrónico. La digitalización empresarial depende de los niveles de emprendimiento e innovación y del grado de colaboración y vínculos con otras empresas en el sistema de mercado.

- **La digitalización empresarial influye en los niveles de emprendimiento e innovación** y el grado de colaboración y vínculos con otras empresas en el sistema de mercado, el acceso a información empresarial y servicios de apoyo.
- **Las empresas señalaron que las redes sociales permiten a las empresas llegar a mercados más amplios.**
- Las empresas identificaron los desafíos en torno a la digitalización de su negocio y **la necesidad de contratar empleados capacitados** para administrar el marketing en línea y la función de las redes sociales.

B.5. USO DE LA INFORMACIÓN

Las empresas informaron haber utilizado dos fuentes de información en el último año para tomar decisiones. Las fuentes de información más utilizadas son de clientes y proveedores y de las redes sociales.

- **La fuente de información más valiosa a la que acceden las empresas son las redes sociales**, seguidas de la información de clientes y proveedores. Las fuentes de información menos visitadas -- gobierno y universidades-- fueron también las fuentes calificadas como de menor contribución a la empresa.
- El acceso de las empresas a la información el año pasado dependió de la digitalización empresarial y del grado de colaboración y vínculos con otras empresas en el sistema de mercado.
- **Las empresas que acceden a información de calidad son más innovadoras y emprendedoras, han mejorado el acceso al mercado y pueden acceder a servicios de apoyo de mejor calidad.**

En 2018, el 16.2% de las empresas informaron usar información de las redes sociales para tomar decisiones, mientras que el 48.3% de las empresas lo hicieron en 2020.

B.6. EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

Las innovaciones son productos, procesos o servicios nuevos o significativamente mejorados adoptados por las empresas. Para ser consideradas innovaciones (nuevas o mejoradas), estas deben ser nuevas para la empresa, no necesariamente tienen que ser nuevas en el mercado. El 45% de las empresas informaron haber innovado en el último año. Solo el 4% de las empresas informaron que fueron las primeras en adoptar una innovación en su sector el año pasado.

- Emprendimiento e innovación dependen de la digitalización empresarial, competencia justa en el sector, calidad de la administración gubernamental, acceso a la información y servicios de apoyo.
- **El emprendimiento y la innovación influyen en la digitalización empresarial y el acceso a los mercados.**
- Las partes interesadas identificaron **la falta de educación empresarial en las universidades y escuelas secundarias necesaria para desarrollar la cultura empresarial**, la actitud y las habilidades para convertirse en empresarios.

Figura 6: Educación y competencias de la mano de obra



B.7. HABILIDADES DE LA FUERZA LABORAL

Las habilidades de la fuerza de trabajo se refieren tanto a habilidades duras, la capacidad de realizar una tarea en particular, como a habilidades blandas, habilidades sociales e interpersonales para llevarse bien con compañeros de trabajo y clientes. El 70% de las empresas informan que tienen la fuerza de trabajo cualificada necesaria para competir en sus principales mercados y el 66% consideran que tienen empleados calificados para hacer crecer su negocio.

- De las empresas que contrataron empleados permanentes, el 39 % identificaron dificultades en la contratación de solicitantes para puestos disponibles. **La principal dificultad reportada por las empresas fue que las expectativas salariales eran más altas de lo ofrecido.** La segunda dificultad más frecuente es que el empleado carecía de habilidades técnicas.
- El acceso inclusivo a los puestos de trabajo requiere que las poblaciones vulnerables tengan habilidades técnicas y cualificaciones para acceder al empleo.
- Las empresas que son más emprendedoras e innovadoras tienen mano de obra más cualificada.
- Las empresas señalan que **los altos niveles de migración interna a las ciudades hondureñas reducen la disponibilidad de mano de obra en las zonas rurales** para la producción agrícola, lo que afecta la producción de cultivos como el café.

B.8. COLABORACIÓN EMPRESARIAL

Las empresas hondureñas tendieron a no colaborar con otras empresas en el último año, ya sea para compartir información, acceder a mercados, optimizar la producción, participar en el proceso de políticas u otras acciones colectivas. Las formas más comunes de colaboración para aquellas empresas que colaboraron fueron la coordinación para defender y promover los intereses sectoriales y compartir conocimientos e información. A pesar de los bajos niveles de colaboración entre empresas hondureñas, casi dos tercios (63%) de las empresas tendían a estar de acuerdo en que sus relaciones comerciales perduraban a largo plazo.

- Los vínculos y la colaboración entre empresas dependen de si las empresas confían en otras empresas, el grado en que las empresas están digitalizadas, y si las empresas tienen acceso a los mercados, específicamente acceso a los mercados de exportación. Dado un acuerdo relativo sobre la confianza en otras empresas y una mayor digitalización el año pasado, **el acceso a los mercados puede interpretarse como un factor más limitante.**

- Existe un ciclo de refuerzo en el que el aumento de los vínculos empresariales y la colaboración refuerza la confianza en otras empresas, la digitalización empresarial, y el acceso al mercado. Al mismo tiempo, **los vínculos empresariales y la colaboración influyen en las capacidades de resiliencia empresarial mejorando la recuperación frente a los choques.**

C. FACTORES DEPENDIENTES

Como se pudo observar en los análisis anteriores, la evidencia del DSM 2019 y 2020 respalda la hipótesis que:

- **la creación de empleo,**
- **el crecimiento de las empresas,**
- **la capacidad de recuperación de choques,**
- **la confianza empresarial,**
- **mayores niveles de inversión y**
- **el acceso inclusivo al empleo,**

Son el resultado de los cambios en los factores de apalancamiento y factores críticos, es decir, los factores dependientes son los indicadores de evaluación de las reformas y desempeño del sistema de mercado en el país.



DIAGNÓSTICO DE SISTEMAS DE MERCADO 2020



UNAH
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HONDURAS



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA