

# DIAGNÓSTICO DE SISTEMAS DE MERCADO DE HONDURAS

*Los impulsores del crecimiento económico inclusivo en Honduras.*



*“Este documento es posible gracias al apoyo del Pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva del Consejo Hondureño de la Empresa Privada, la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, INCAE Business School y ACDI / VOCA, y no refleja necesariamente las opiniones de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos”.*

# INTRODUCCIÓN

El informe de Diagnóstico de Sistema de Mercado fue desarrollado conjuntamente por el Consejo Hondureño de la Empresa Privada, el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, El Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible del INCAE Business School y el Proyecto Transformando Sistemas de Mercado financiado por USAID/Honduras. La función de este documento es fortalecer la evidencia y proporcionar conocimiento necesario al sector público y privado para respaldar políticas económicas más competitivas, apoyar la toma de decisiones e incorporar nuevas ideas y soluciones sobre los desafíos de desarrollo que enfrenta Honduras.

El Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) es una institución sin fines de lucro fundada en 1967 con el objetivo fomentar, unificar, concretar y promover las acciones conjuntas de la Iniciativa Privada Nacional, orientadas hacia la integración empresarial, representando los intereses generales de la Libre Empresa en Honduras en contribución al desarrollo integral del país

El Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES) es el primer instituto de investigaciones de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) el principal responsable de la investigación, enseñanza especializada y asesoría en el campo de las Ciencias Económicas. IIES investiga temas de desarrollo e innovaciones en ciencias económicas para proponer soluciones al contexto de Honduras.

El Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (CLACDS) es el centro del pensamiento y la investigación aplicada de INCAE Business School. Su misión es promover el desarrollo sostenible en la región a través de la investigación, el desarrollo de capacidades y el diálogo.

El Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TSM) es una iniciativa de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) para fomentar sistemas de mercado competitivos, resilientes e inclusivos que brinden mayores oportunidades económicas, que proporcionen aumentos sostenibles de ingresos, a través de más ventas comerciales y empleos para los hondureños(as), incluidas las poblaciones vulnerables. Mientras se construyen las bases para un crecimiento económico de amplio alcance y de largo plazo.

Los datos del diagnóstico de sistemas de mercado se recopilieron en enero y febrero de 2019, y hacen referencia al periodo del 2018 de una muestra representativa de empresas del sector turismo y el sector agricultura de valor agregado. Los datos se analizaron hasta mayo de 2019 y los resultados se presentan en agosto del mismo año.

*El análisis de los sistemas de mercado es nuevo y emergente. Por lo que le invitamos a contribuir al proceso de aprendizaje y adaptación para continuar mejorando el campo de la medición del sistema de mercado en Honduras. Si tiene recomendaciones de variables para incluir en el diagnóstico de 2019 o metodologías recomendadas para modelar los datos, envíelas a [politica.economica@cohep.com](mailto:politica.economica@cohep.com). Como parte de su presentación, incluya cualquier evidencia y fuentes sobre como su contribución puede ayudarnos a explicar mejor el desempeño del sistema de mercado de Honduras.*

# CONTENIDO

**Página 4**  
Acrónimos

**Página 5**  
Resumen

**Página 9**  
Antecedentes

**Página 11**  
Marco  
conceptual

**Página 12**  
Metodología

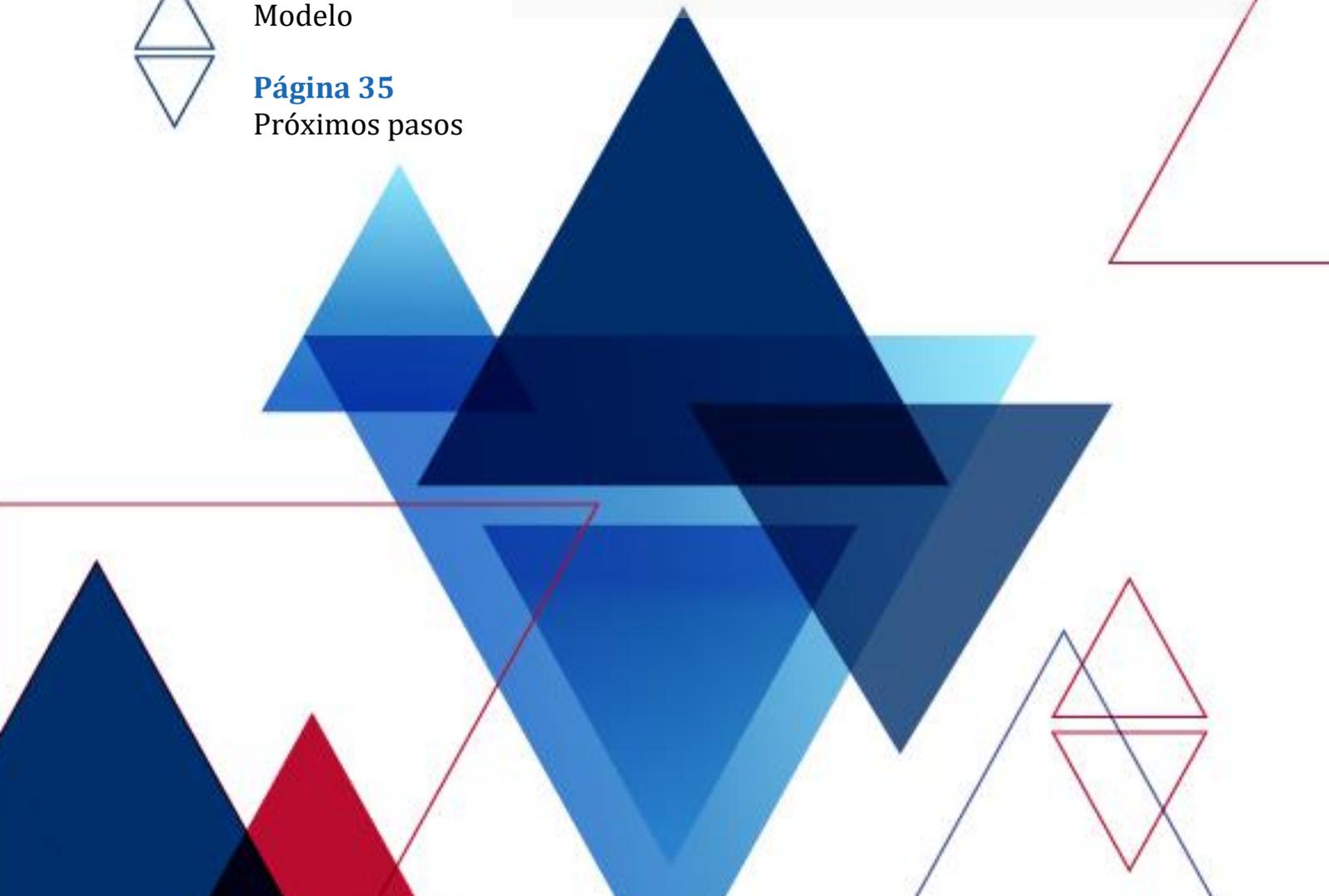
**Página 16**  
Resultados

**Página 34**  
Modelo

**Página 35**  
Próximos pasos

**El diagnóstico de sistemas de mercado analiza los cambios en las estructuras del mercado y los comportamientos de las empresas para comprender si la economía hondureña está cambiando para crear más y mejores empleos y para ser más inclusivo, competitivo y resiliente.**

- El diagnóstico es el resultado de una encuesta aplicada a una muestra estadísticamente representativa de empresas de distintos sectores del mercado como: agroindustria y distribuidores, que en conjunto permite observar toda la industria.
- Mide variables de ritmo rápido y lento recopiladas **anualmente** sobre **competitividad** (crecimiento en ventas, diversificación de exportaciones, retención de clientes, poder de fijación de precios); **inclusión** (propiedad de poblaciones vulnerables, calidad de trabajo, diversidad en la contratación); y **resiliencia** (choques enfrentados, nivel de recuperación a choques, confianza en su cadena de suministros)
- Su análisis se estructura en torno a cinco atributos del sistema: **diversidad, conectividad y poder** para comprender las estructuras de mercado – **coopetición** y **normas empresariales** para conocer los comportamientos empresariales.
- Su propósito es identificar correlaciones y factores predictivos que determinen **patrones de cambio** para un crecimiento de **amplio alcance** y de **largo plazo** que provea información en tiempo real para la toma de decisión adaptativa de los actores y socios.



# ACRONIMOS

CDE	Centro de Desarrollo Empresarial
COHEP	Consejo Hondureño de le Empresa Privada
CLACDS	El Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible
GOH	Gobierno de Honduras
TIC	Tecnologías de Información y Comunicaciones
IIES	Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INE	Instituto Nacional de Estadísticas
MIS	Sistema de Manejo de Información
MSD	Desarrollo de Sistema de Mercado
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
PRONAGRO	Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario
TMS	Transformando Sistemas de Mercado
UNAH	Universidad Nacional Autónoma Honduras
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

# RESUMEN

Existe un deseo urgente entre actores públicos y privados por diagnosticar y determinar los factores que impulsan un crecimiento económico más inclusivo en Honduras. El principal resultado deseado es generar una mayor creación de empleo. Por lo tanto, las preguntas de investigación planteadas fueron:

## *¿Qué impulsa a las empresas en Honduras para crear empleos?*

Los mercados son complejos y lo que impulsa el crecimiento del empleo en un país no necesariamente es lo mismo que lo que impulsa en otro. Existe una gran cantidad de publicaciones sobre diagnósticos de crecimiento y otros métodos que se basan principalmente en datos secundarios y evaluaciones de expertos. Este estudio aplica estadísticas descriptivas e inferenciales, utilizando datos de encuestas empresariales<sup>1</sup> que intentan diagnosticar el sistema de mercado en su conjunto. El análisis estadístico se utiliza para descubrir relaciones entre variables, identificar determinantes y profundizar para deducir cómo funciona el sistema de mercado hondureño.

Este documento incluye un análisis de los impulsores de la creación de empleos, la competitividad, resiliencia e inclusión del sistema de mercado e identifica los determinantes para un crecimiento económico de amplio alcance y de largo plazo, a continuación las principales conclusiones:

**Creación de empleo.** Las empresas informaron que el número de empleados permanentes a tiempo completo no varió entre 2017 y 2018. Esto sugiere que no se están creando nuevos empleos permanentes a tiempo completo dentro de los sistemas de mercado analizados. Se prevé que un número mayor de empresas más jóvenes y más pequeñas con ventas de más rápido crecimiento generarán más empleos en Honduras.

**Competitividad.** La empresa promedio informó una disminución en el porcentaje de ventas en 2018 en comparación con 2017. Este documento también presenta otros aspectos de la competitividad empresarial. Estos sugieren una disminución de la competitividad en 2018 a comparado con el 2017. Las variables que predicen un aumento en las ventas de las empresas son una mayor adopción de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), mayor índice de confianza empresarial, mayor tasa de inversión, incremento de las interacciones positivas con instituciones gubernamentales, capacidad de recuperación después de un choque o factor de estrés, acceso a servicios externos que tienen una contribución significativa para la empresa y la utilización de la capacidad instalada.

**Resiliencia.** Las empresas reportaron ser afectadas e incapaces de recuperarse completamente después de experimentar choques o factores de estrés en 2018. Esto sugiere altos niveles de vulnerabilidad y baja capacidad de resiliencia de las empresas. Las variables que predicen mayor resiliencia y reducción de la vulnerabilidad son el mayor acceso a servicios externos que tienen una contribución significativa, mayores tasas de inversión, redundancia de compradores y experimentar menos choques.

**Inclusión:** La propiedad de las empresas y el empleo a personas de grupos vulnerables son inferiores a la representación de la población en edad de trabajar de estos grupos. El sector turismo es más inclusivo para las mujeres y el sector de agricultura de valor agregado es más

---

<sup>1</sup> El desarrollo internacional, si bien se ha avanzado mucho en la aplicación de enfoques cualitativos para medir los sistemas de mercado (sense-making, La técnica de cambio más significativo, y el mapeo de alcances), se ha trabajado menos en la aplicación de enfoques cuantitativos para monitorear el cambio de los sistemas de mercado. La construcción de modelos cuantitativos y flexibles a través de una "canasta de indicadores" complementa los enfoques cualitativos para monitorear y evaluar regularmente el cambio a nivel de sistemas.

inclusivo para jóvenes. Además del empleo, el aumento de las interacciones con las instituciones gubernamentales, la mejora de la calidad del empleo y el aumento de la propiedad de las empresas de personas de grupos vulnerables, son factores predictivos de una mayor participación económica e inclusión de mujeres, jóvenes e indígenas en el sistema de mercado.

La *base para un crecimiento de amplio alcance y de largo plazo* considera los comportamientos empresariales y las estructuras de mercado que resultan en un aumento de las ventas, la creación de empleos, el fortalecimiento de la resiliencia empresarial y la contratación de personas de grupos vulnerables. El análisis de esta base puede ayudar a medir la sostenibilidad de los resultados del sistema de mercado. El Diagnóstico de Sistemas de Mercado define esta base por cinco grupos de comportamientos empresariales y estructuras de mercado que conforman su rendimiento:

*Normas empresariales* están relacionadas con la adopción de comportamientos orientados al crecimiento de las empresas para innovar y aplicar estrategias comerciales de valor agregado. Las variables de comportamiento que surgieron entre los factores más evidentes del desempeño del sistema de mercado fueron la adopción de las TIC, el nivel de inversión, el nivel de confianza empresarial, la utilización de la capacidad y el porcentaje de ventas de innovaciones de productos o servicios en los últimos dos años.

- La empresa promedio tenía una computadora, acceso a internet y cuenta de redes sociales; todavía es poco común que las empresas utilicen software de contabilidad, tener un sitio web o participar en el comercio electrónico.
- Más de dos tercios de las empresas invirtieron lo mismo o más en 2018 que el año anterior, tanto para reemplazar como para expandir la capacidad productiva. Las inversiones más comunes fueron marketing, publicidad y maquinaria, mientras que la inversión en investigación y desarrollo fue menos frecuente.
- La confianza empresarial parece ser alta, con una perspectiva generalmente positiva en torno al crecimiento de las ventas, el empleo y las perspectivas del mercado. Las empresas en el sector del turismo reportaron tener mayor confianza que las empresas en la agricultura de valor agregado.
- Menos de la mitad de todas las empresas reportaron innovaciones de productos o servicios en los últimos dos años, con un promedio de un cuarto de las ventas provenientes de innovaciones de productos o servicios el mismo periodo. En promedio, las empresas propiedad de mujeres reportaron un mayor porcentaje de ventas de innovaciones en los últimos dos años que las empresas propiedad de hombres.

*Colaboración* es el grado de colaboración entre empresas competidoras y cómo el entorno competitivo promueve la confianza y las alianzas empresariales. Los indicadores de colaboración se correlacionaron, pero, sorprendentemente, no resultaron predictivos del rendimiento del sistema de mercado en el diagnóstico del 2018. Menos de la mitad de las empresas adoptaron algún comportamiento cooperativo con otras empresas competidoras. Las colaboraciones más comunes estuvieron enfocadas en mejorar el acceso al mercado y compartir información o conocimiento. En general, las empresas se dividieron equitativamente en términos de su orientación a la colaboración. La mayoría expresó su acuerdo de que las relaciones con los competidores eran importantes para el éxito de la empresa y que colaborarían con los competidores en caso de que ayudara a su empresa. Sin embargo, la mayoría de las empresas expresaron que no estaban dispuestas a compartir su información con sus competidores. Basados en la investigación y las consultas con actores clave, se consideran temas de confianza, el intercambio de información y la cooperación entre empresas como variables importantes para el desempeño del sistema de mercado. Sin embargo, en 2018 no se encontró evidencia de estas como determinantes y se necesita más investigación en el tema.

*Diversidad* La diversidad describe la variedad, distribución y composición de las características de un sistema de mercado. Relacionado con la diversidad está el concepto de redundancia, o la

necesidad de mantener una diversidad de actores que puedan realizar la misma función. Las variables estructurales de diversidad que resultaron predictivas del desempeño del sistema de mercado incluyen el tamaño de la empresa, la edad de la empresa, el crecimiento de las ventas de la empresa, la propiedad de la empresa por parte de personas en grupos vulnerables y el grado de confianza en la búsqueda de compradores alternativos en caso de un choque.

- Las empresas más pequeñas y más jóvenes con ventas de más rápido crecimiento crearon un mayor porcentaje de nuevos empleos en Honduras. Las empresas más jóvenes también emplean a más a personas jóvenes. Menos de un tercio de las empresas reportaron un aumento en las ventas en 2018 comparado con el 2017.
- Las empresas propiedad de mujeres reportaron emplear a un mayor porcentaje de mujeres. Más de un tercio de los empleados de todas las empresas en 2018 eran mujeres. Para las empresas propiedad de mujeres, este número aumentó a casi la mitad de todos los empleados. El sector del turismo mostro la tendencia de emplear a más mujeres que el sector agrícola de valor agregado.
- La mitad de las empresas expresaron su confianza en que podrían encontrar un comprador alternativo en caso de un choque negativo, como una medida de redundancia y capacidad de respuesta tras las interrupciones en la cadena de suministros.

*Conectividad.* La conectividad describe la frecuencia y el grado de interacciones y el intercambio de recursos entre los agentes económicos en un sistema de mercado. Las variables estructurales de conectividad que surgieron entre los factores predictivos más evidentes del desempeño del sistema de mercado incluyen la cantidad de tipos de servicios a los que acceden las empresas, la utilización de la capacidad y el porcentaje de financiamiento externo.

- El 74 por ciento de las empresas accedieron a servicios externos en 2018, en promedio recibieron dos tipos diferentes de servicios. Más de la mitad de los servicios tuvo una contribución significativa a la empresa. Los servicios más valiosos fueron el desarrollo de la capacidad del personal, los procesos administrativos y legales y las certificaciones, estos dos últimos están entre los tipos de servicios externos menos utilizados por las empresas.
- Los resultados sugieren que hay capacidad subutilizada; los hoteles informaron que usaron solamente la mitad de su capacidad instalada, mientras que las empresas en la agricultura de valor agregado usaron el sesenta por ciento de la capacidad instalada.
- El porcentaje promedio de capital financiado externamente para empresas propiedad de mujeres fue más bajo que las empresas propiedad de hombres. Esta variable no pronosticó otros resultados de desempeño del sistema de mercado.
- La retención de clientes y proveedores, que es la diferencia del porcentaje de clientes perdidos durante un período de tiempo, se correlacionó positivamente con las variables de rendimiento del sistema de mercado, predictiva de otras variables como la confianza empresarial y la inversión, pero no se ajustó a los modelos primarios.

*Poder* es la concentración y el ejercicio de influencia sobre el entorno habilitador de negocios establecido por las instituciones políticas, sociales y de mercado. Las variables estructurales de poder que surgieron entre los predictores más evidentes del desempeño del sistema de mercado incluyen el cambio en el precio del mercado y el número de instituciones gubernamentales con las que la empresa interactuó.

- La empresa promedio informó una disminución en los precios de mercado para su producto o servicio primario. Los precios de mercado reportados por las empresas del sector agrícola de valor agregado tendieron a disminuir entre 2017 y 2018 y se mantuvieron igual para el sector turístico.
- Las empresas reportaron interacción con aproximadamente cinco instituciones gubernamentales. El nivel de satisfacción con las interacciones fue positivo para dos, neutral para dos y negativo para una de esas interacciones. El aumento de las interacciones es una medida de la formalización y el grado en que las empresas acceden a los permisos, licencias y registros para operar y acceder a los mercados.
- El poder de fijación de precios mide el grado en que las empresas pueden aumentar los precios y la pérdida de clientes correspondiente. Si bien no demostró ser predictivo de las variables de

rendimiento, sí demostró estar correlacionado con ellas y predecir otras variables independientes como la confianza empresarial. Más de la mitad de las empresas informaron que si aumentaban los precios un 10 por ciento, perderían más de un 25 por ciento de sus clientes frente a sus competidores, una señal de falta de poder de fijación de precios.

Las métricas anteriores se pueden usar para monitorear y evaluar si los sistemas de mercado hondureños están evolucionando de tal manera que produzcan resultados más competitivos, inclusivos y resilientes y mejoren la capacidad de creación de empleos. El análisis adicional de estos modelos se detalla a continuación como un recurso para tomadores de decisiones responsables de la formulación de políticas, actores del desarrollo y la empresa privada que les permita comprender mejor y diagnosticar los comportamientos empresariales y las estructuras de mercado más arraigadas que deben mejorar para lograr un crecimiento económico de amplio alcance y de largo plazo.

# ANTECEDENTES

A nivel mundial, los empleos están en el centro del ciclo virtuoso del desarrollo económico inclusivo y la reducción de la pobreza. La creación de empleo y el aumento de la productividad aumentan el consumo, lo que a su vez facilita el desarrollo económico inclusivo<sup>2</sup>. Esto ocurre cuando los trabajadores desarrollan habilidades y pasan de empleos de baja productividad a empleos de mayor productividad. Las economías se transforman y ofrecen salarios cada vez mejores y empleos más estables.<sup>3</sup>

**En Honduras, la escasez de empleos de calidad se encuentra en el centro del ciclo de pobreza intransigente y el continuo subdesarrollo.** Se estima que el 61.9 por ciento de los hondureños(as) viven en la pobreza, el país se ubica como el segundo más pobre y con mayor ingreso desigual en América Latina (coeficiente de Gini de 50.5). Mientras que la tasa oficial de desempleo reportada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) fue de 5.7 por ciento en 2018, **la tasa de subempleo invisible y visible en 2018 fue de 62.8 por ciento.**<sup>4</sup> Más de una cuarta parte de los jóvenes hondureños, de entre 15 y 29 años, no tiene empleo, ni estudia, ni recibe formación técnica, y este porcentaje aumenta cada año.<sup>5</sup> En 2018, el autoempleo y el empleo informal representaron el 56.5 por ciento del total de empleos en Honduras, que tienden a ser de bajos salarios y ofrecen poca estabilidad. **Sólo el 53.5 por ciento de la población en edad de trabajar está activamente involucrada en la fuerza laboral.** La situación económica actual se traduce en altos niveles de migración externa: **el 91 por ciento de los migrantes informaron que la falta de oportunidades económicas son la principal razón para la migración externa.**<sup>6</sup>

Un sector privado fuerte y dinámico será la clave para el futuro crecimiento económico inclusivo y la creación de empleos en Honduras. **Entre 2001 y 2018, el 79 por ciento de los empleos creados en Honduras fueron por parte del sector privado.**<sup>7</sup> Es con este reconocimiento que el Gobierno de Honduras (GOH) y USAID se comprometieron a apoyar activamente el desarrollo del sector privado a través de la Estrategia de América Central, que complementa la Alianza para la Prosperidad. USAID desarrolló y financia el Proyecto Transformando Sistemas de Mercado (TMS), que es la actividad de desarrollo del sector privado más importante de USAID / Honduras para respaldar esta estrategia. El objetivo del Proyecto TMS es facilitar un cambio transformador que resulte en sistemas de mercado más competitivos, resilientes e inclusivos que aumenten de manera sostenible las oportunidades económicas, a través de más ventas comerciales y empleos para la población hondureña, incluidas las poblaciones vulnerables, que reduzcan los incentivos para migrar y construyan una base para un crecimiento económico a largo plazo y de amplio alcance.

El Proyecto Transformando Sistemas de Mercado se asoció con el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) y el Instituto Centro Americano de Administración de Empresas (INCAE) para diagnosticar los factores determinantes del desarrollo económico inclusivo y la creación de empleo en Honduras desde la

<sup>2</sup> Islam R (2004.) The nexus of economic growth, employment and poverty reduction: an empirical analysis. Issues in Employment and Poverty Discussion Paper, No. 14. Geneva: International Labour Organization, Recovery and Reconstruction Department.

<sup>3</sup> World Bank. 2012. World Development Report 2013: Jobs. World Development Report. Washington, DC. World Bank.

<sup>4</sup> Situación del empleo en Honduras, Lineamientos para la formulación de una estrategia nacional de generación de empleo, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de Economía UNAH, diciembre 2018, Tegucigalpa Honduras

<sup>5</sup> Nini in Latin America, World Bank (WB), 2016. El subempleo visible se define como trabajar menos de 40 horas a la semana y buscar más trabajo. El subempleo invisible está trabajando más de 40 horas a la semana, pero tiene un ingreso menor al del salario mínimo.

<sup>6</sup> Sistema Integral de Atención al Migrante Retornado (SIAMIR). Tomado de: <http://ceniss.gob.hn/migrantes/>

<sup>7</sup> Población Económicamente Activa por categoría ocupacional, año 2018-Situación del empleo en Honduras, Lineamientos para la formulación de una estrategia nacional de generación de empleo, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de Economía, diciembre 2018, Tegucigalpa Honduras. Nota: El trabajo en forma de trabajo doméstico representaba el 3% del crecimiento, y el sector público representaba el 4%, mientras que el trabajo no remunerado constituía el resto.

perspectiva del principal agente de creación de empleo, es decir, la empresa privada. **Este documento técnico sintetiza los resultados de la primera edición del Diagnóstico de Sistemas de Mercado 2018.** Como se describe más detalladamente en la página de Contenidos, el Diagnóstico es el resultado de una encuesta empresarial anual que proporciona información a nivel de la industria sobre tendencias económicas clave y los atributos del sistema que influyen en el desempeño del sistema del mercado a lo largo del tiempo.

# MARCO CONCEPTUAL

Los mercados son sistemas complejos y dinámicos, donde las instituciones sociales, políticas y de mercado, las empresas y los individuos interactúan para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Los mercados cumplen diversas funciones, pero una de las principales es la distribución de un flujo sostenido de ingresos a las personas. El mecanismo principal por el cual las personas obtienen ingresos es a través del empleo, incluido el autoempleo, por parte de la empresa privada.

El desarrollo de sistemas de mercado (MSD) es una rama del sector privado que aborda las causas subyacentes de por qué un mercado no produce los resultados deseados. Un elemento clave de MSD es el reconocimiento de que, para mejorar la forma en que funcionan los mercados se requiere una transformación del sistema de mercado en sí mismo - una remodelación de los comportamientos, roles, relaciones y reglas de los actores del sistema de mercado - para reinvertir y transformar de manera más efectiva los recursos económicos en resultados. En caso de Honduras: **más empleos, mejores e inclusivos** [consulte el marco 5R de USAID para obtener una explicación más detallada sobre cómo los sistemas de mercado transforman los recursos en resultados a través de las interacciones de los actores del mercado que se rigen por un conjunto de reglas].

El iceberg es una analogía utilizada para explicar las capas de sistemas complejos adaptativos, como lo son los mercados. El resultado que ve, en este caso la creación de empleos es una pequeña fracción de la profundidad de lo que está sucediendo debajo de la superficie. Para comprender las razones por las cuales la creación de empleo está ocurriendo o no, se requiere un análisis más profundo para identificar las causas subyacentes de estos resultados. El resultado de la creación de empleos proviene de conductas empresariales y estructuras de mercado más arraigadas que son difíciles de observar.

**Los resultados** son la punta del iceberg. Los resultados deseados medidos en este diagnóstico son las ventas empresariales, la creación de empleos, la recuperación después de un choque o factor estresor, y la contratación de personas de grupos vulnerables. Estos resultados son característicos de los sistemas de mercado **competitivos, inclusivos y resilientes**.

**Los patrones de comportamiento** van un nivel por debajo de la superficie. Este diagnóstico mide los comportamientos empresariales relacionados con la colaboración y las normas empresariales:

- **La cooperación** es el grado de cooperación entre empresas competidoras y cómo el entorno competitivo promueve la confianza y las alianzas empresariales.
- **Las normas comerciales** se relacionan con la adopción de comportamientos orientados al crecimiento por parte de las empresas para innovar y perseguir estrategias comerciales de valor agregado.

**Las estructuras de mercado** van un nivel más profundo para analizar lo que habilita y restringe los comportamientos empresariales, relacionados con la diversidad, la conectividad y el poder en el mercado:

- **La diversidad** describe la variedad, distribución y composición de las características de un sistema de mercado. Relacionado con la diversidad está el concepto de redundancia, o la necesidad de mantener una diversidad de elementos que puedan realizar la misma función.
- **La conectividad** describe la frecuencia y el grado de interacciones y el intercambio de recursos entre los agentes económicos en un sistema de mercado.
- **El poder** es la concentración y el ejercicio de influencia sobre el entorno propicio para los negocios establecido por las instituciones políticas, sociales y de mercado.

# METODOLOGÍA

## MUESTREO

El principal agente económico analizado en este diagnóstico es la empresa. TMS encuestó una muestra de 616 empresas de una población conformada por micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en 9 departamentos de Honduras, del sector de Agricultura de Valor Agregado y el sector Turismo (utilizando un 95 por ciento de confianza y <5 por ciento de margen de error).<sup>8</sup> La distribución y selección de la muestra permitió representatividad de los siguientes subsectores o actividades económicas de (1) agroindustria (2) distribución (3) alojamiento y (4) servicios turísticos. Las actividades económicas incluidas en el marco muestral fueron elegidas en función de si los cambios en los comportamientos o las estructuras provocarían cambios más amplios en el sistema de mercado:

- **Agroindustria** es el mercado final para el valor agregado, los productos agrícolas y es el vínculo con los mercados de exportación, representativos del conocimiento colectivo y las capacidades productivas de la industria agrícola hondureña. Los actores de la agroindustria encuestados incluyen: (a) procesadores de frutas, (b) operadores de lavado, picado y / o empaque de vegetales frescos y cortados, (c) snacks: incluyen raíces y tubérculos (banano, yuca, malanga, papa, camote, etc.) y procesadores de alimentos congelados listos para consumo (d) procesadores de granos (e) procesadores de carne de res y aves de corral (f) procesadores de leche industriales y pequeños y medianos (g) exportadores y tostadores de café (j) procesadores de chocolate (i) procesadores primarios y secundarios procesamiento de madera (j) procesamiento de productos no forestales.
- **Distribuidores** las entidades de distribución sirven como un enlace central en las cadenas de suministro agrícolas. Las entidades de distribución venden directamente insumos y productos de agricultores. Su crecimiento señala un crecimiento entre los muchos cientos de miles de productores que les compran y les venden. Las entidades de distribución encuestadas incluyen: (a) operadores de almacenes y centros de distribución (b) operadores logísticos 2PL o 3PL (c) distribuidores de insumos (d) mayoristas e intermediarios que compran productos agrícolas.
- **Alojamiento** los establecimientos que brindan alojamiento a turistas que pernoctan y visitan destinos. Los visitantes que pasan la noche invierten más dinero y tienen un efecto directo e indirecto más fuerte en los restaurantes, sitios de entretenimiento y la gran cantidad de empresas que abastecen al mercado turístico. Las entidades de alojamiento encuestadas incluyen hoteles y establecimientos relacionados al hospedaje.
- **Los servicios turísticos** crean las experiencias que motivan a los turistas a visitar destinos. Los cambios en los servicios turísticos señalan cambios hacia una mayor competitividad de los destinos y para atraer a segmentos de mercado más diversos y de mayor valor. Las entidades de turismo encuestadas incluyen museos, galerías, tiendas de artesanía, operadores turísticos, agencias de viajes, parques, etc. Dada la relevancia de los festivales, ferias e industrias creativas para la promoción del turismo en Honduras, se incluyeron en el marco de la muestra las empresas de producción y los organizadores de entretenimiento.

La lista de población para el sector de Agricultura de valor agregado se basó principalmente en el Directorio Comercial Nacional de Compradores de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), la Unidad de Agronegocios del Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario (PRONAGRO)

<sup>8</sup> En un taller participativo de selección de sectores, los actores hondureños priorizaron y clasificaron conjuntamente los sectores económicos en función de los siguientes criterios de selección: capacidad de afectar el cambio sistémico, capacidad de impactar los impulsores de la migración, potencial para aumentar los ingresos en los departamentos de interés (Francisco Morazán, Cortés, Atlántida, Santa Bárbara, Copán, Ocotepeque, Lempira, Intibucá y La Paz) y el potencial para promover el desarrollo inclusivo para jóvenes, mujeres y otras personas vulnerables. De dieciséis sectores económicos, surgieron dos sectores económicos primarios: (i) agricultura de valor agregado y (ii) turismo.

actualizada en 2016 y muchas otras fuentes secundarias. Para el sector turístico, la lista de población se desarrolló a partir del Directorio de Establecimientos Turísticos del Instituto Hondureño de Turismo, actualizada el 10 de febrero de 2017.

### ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Se utilizaron modelos de regresión lineal y regresión logística para evaluar la importancia y la predictibilidad de diferentes variables independientes sobre la creación de empleos en Honduras. El proceso estadístico aplicado fue primero probar la fuerza en la relación entre cada variable utilizando la correlación de Spearman. Las variables que se correlacionaron estadísticamente se agregaron al modelo de regresión. Muchas de las variables también se correlacionaron con otros determinantes en el modelo, es decir, había multicolinealidad en el modelo. Se siguió un proceso de selección por pasos para eliminar variables redundantes e identificar el modelo de regresión con el ajuste más alto (R cuadrado para la regresión lineal o pseudo R cuadrado para la regresión logística). Al leer los resultados, es importante tener en cuenta que la determinación no prueba la causalidad. Sin embargo, los resultados de una regresión son más útiles que la correlación, ya que proporcionan una relación predictiva y resumen la relación entre múltiples variables. En los casos en que se identificaron subgrupos específicos (por ejemplo, propiedad de un grupo vulnerable), se realizó una prueba T de dos muestras (independiente) para probar la diferencia estadística en las medias. La tabla 1 a continuación ilustra las variables primarias utilizadas en el análisis de regresión. En los casos, se utilizan una o más desagregaciones de la variable primaria para explicar o ajustar mejor el modelo.

**TABLA 1: VARIABLES PRIMARIAS UTILIZADAS EN ESTE ANÁLISIS DE DIAGNÓSTICO**

<b>VARIABLES DEPENDIENTES EXPLORADAS EN EL MODELO</b>
El cambio porcentual en el empleo permanente a tiempo completo en 2018 comparado con 2017
El cambio porcentual en las ventas empresariales en 2018 con respecto a 2017
El grado de recuperación de las empresas que informaron haber sufrido choques o estresores en 2018
El porcentaje de empresas propiedad de individuos de grupos vulnerables
El porcentaje de empleados de grupos vulnerables, definidos como mujeres y jóvenes (menores de 30 años)
<b>VARIABLES INDEPENDIENTES EXPLORADAS EN EL MODELO</b>
El número de beneficios no salariales ofrecidos a empleados permanentes a tiempo completo en 2018
El número total de empleados permanentes a tiempo completo de las empresas (es decir, el tamaño de la empresa)
El porcentaje de empresas que ofrecieron un acuerdo a la mayoría o a todos los empleados en 2018
El porcentaje de empresas que invirtieron más en 2018 en comparación con 2017
El número de tipos de choques experimentados por las empresas en el período consultado
El número de tipos de servicios a los que accedieron las empresas que tuvieron una contribución "significativa" en 2018
La puntuación del índice de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) de las empresas
El número de años desde que la empresa comenzó a operar en Honduras (es decir, la edad de la empresa)
La puntuación del índice de confianza empresarial para las empresas
El porcentaje de empresas que podrían elevar los precios 10 por ciento sin perder el 25 por ciento de los clientes
El cambio porcentual en el precio de mercado externo en el producto o servicio primario 2017 a 2018
El porcentaje de ventas de exportación reportados por la empresa en 2018
El porcentaje de utilización de la capacidad de las empresas en 2018 (hoteles y agroindustria)
El porcentaje de nuevos clientes reportados por la empresa en 2018 (VAA)
El porcentaje de clientes en 2017 que también fueron clientes en 2018 (es decir, retención de clientes) (VAA)
El porcentaje de nuevos proveedores reportados por la empresa en 2018 (VAA)
El porcentaje de proveedores en 2017 que también fueron proveedores en 2018 (es decir, retención de proveedores) (VAA)
El número de opiniones de los usuarios en las redes sociales (Facebook y TripAdvisor) (TUR)
El grado en que las empresas están de acuerdo con las declaraciones sobre la colaboración con los competidores

El número de tipos de comportamientos colaborativos adoptados por las empresas
El grado de confianza en la búsqueda de proveedores alternativos en caso de un choque económico importante
El grado de confianza en la búsqueda de compradores alternativos en caso de un choque económico importante
El porcentaje de ventas de innovaciones de productos o servicios en los últimos dos años
El número de instituciones gubernamentales con las que interactúan por empresa
El porcentaje de capital empresarial financiado externamente
El grado en que las empresas informan que es fácil obtener información que necesitan

### GUÍA RÁPIDA PARA LA LECTURA DE LAS NOTAS ESTADÍSTICAS

Una variable *independiente* es una variable utilizada para predecir otra variable: la variable *dependiente*. *Análisis de regresiones* una técnica que ayuda a determinar el grado de variabilidad de una variable dependiente causada por las variaciones de una o más variables independientes dentro de un cierto margen de error. Al realizar un análisis de regresión, quien investiga se preocupa por el grado de *confianza* – cuánto error potencial puede haber – en la afirmación de una relación entre dos variables. Un intervalo de *confianza* de 95 por ciento significaría que el investigador está dispuesto a aceptar una probabilidad de error del 5 por ciento de que no hay ninguna relación entre la variable independiente y dependiente dentro del intervalo calculado. Al realizar un análisis de regresión, el investigador calculará un valor “P” para cada coeficiente para determinar si la variable independiente es una adición *estadísticamente significativa* al modelo, es decir, confianza en que los cambios en esta variable independiente están relacionados con los cambios en la variable dependiente. Cuanto menor sea el valor “P”, más fuerte será la significancia del resultado. Solo se utilizaron y representaron los resultados con valores “P” de <0.01, <0.05 y <0.1 como \*\*\*, \*\* y \*. R-cuadrado es la medida estadística de cuán cerca se ajustan los datos al modelo de regresión. Cuanto más alto sea el R-cuadrado, mejor se ajustará el modelo a los datos. 0 por ciento indica que el modelo no explica nada de la variabilidad y 100 por ciento indica que el modelo explica toda la variabilidad en torno a la media prevista.

### LIMITACIONES

**Muestreo y selección.** Las empresas tenían poca disposición de brindar información sensible que requirió la sustitución de medidas directas, como las ganancias o el valor de las ventas, con medidas aproximadas o indirectas. Sin embargo, aún utilizando medidas de aproximación, las respuestas para varios indicadores fueron bajas. Los desafíos prácticos relacionados con la programación de entrevistas con propietarios y gerentes de empresas y otras formas de falta de respuesta "pasiva" resultó en una menor tasa de respuesta de la encuesta. Por último, la información de directorios inexacta, las deslocalizaciones de establecimientos y, en algunos casos, los cierres de empresas dificultaron la localización o identificación de las empresas. Un problema identificado fue el rechazo cuando las empresas estaban preocupadas por el riesgo o por compartir información por temor a la extorsión.

**Medidas de aproximación.** La dinámica del sistema de mercado depende en gran medida del contexto y sus patrones de rendimiento son emergentes, es decir, el rendimiento general del sistema es más que el rendimiento de sus partes individuales. Muchos indicadores utilizados para variables relacionadas con la inclusividad, la competitividad y la resiliencia son medidas imperfectas de estos resultados. También hay una complicación de tiempo, ya que los sistemas de mercado están en constante evolución. El grado de influencia de variables específicas es probable que cambie en respuesta a otras variables al grado en que evolucione todo el sistema. Además, las variables pueden ser de movimiento lento o rápido y su grado de influencia a los resultados deseados puede retrasarse. Esto significa que es posible que se vea una variable emerger como predictiva después de varios años. Los indicadores y el modelo estadístico desarrollado en este diagnóstico son aproximaciones para el sistema general basado en la comprensión del sistema de mercado en un momento dado. Este proxy mejorará con el tiempo, ya que "el tiempo dirá" qué variables importan, y la comprensión de la complejidad mejora. El

diagnóstico es un proceso exploratorio que se pretende repetir, adaptar y perfeccionar con el tiempo.

**Modelos estadísticos.** Las variables independientes que predicen la competitividad, la inclusión, la capacidad de recuperación y la creación de empleos se determinan en función del análisis estadístico. La multicolinealidad fue un problema en los modelos probados, ya que muchas variables independientes están correlacionadas entre sí. Se siguió un proceso de selección gradual para eliminar las variables redundantes y, en algunos casos, se eliminaron las variables significativamente correlacionadas para cumplir con las condiciones de regresión. Los datos y las relaciones se perdieron en este proceso de regresión por selección gradual, y como resultado, algunos aspectos de nuestra comprensión del rendimiento del sistema de mercado son limitados. Dado que se están midiendo fenómenos complejos, muchos modelos tenían valores bajos de R cuadrado, pero aún eran estadísticamente significativos. Esto hizo posible una interpretación más matizada de los coeficientes más allá de la identificación de la direccionalidad de las relaciones. En otros casos, los datos que no se distribuyeron normalmente requirieron transformaciones de datos, y las relaciones no lineales entre los datos requerían técnicas de regresión alternativas que se limitaron simplemente por el tiempo disponible para desarrollar un modelo más robusto.

En resumen, el método y el modelo no son perfectos. Los problemas de complejidad, la recolección de datos y modelado no lineal son factores limitantes. Sin embargo, el método y el modelo identifican variables estadísticamente significativas, que, si se mejoran, darán lugar a sistemas de mercado competitivos, inclusivos y resistentes y crearán más empleos en Honduras. Con el tiempo, el modelo mejorará a medida que aprendamos más sobre los sistemas de mercado en Honduras y sobre lo que impulsa el crecimiento económico inclusivo.

# RESULTADOS DIAGNÓSTICO 2018

## CAMBIO EN EL EMPLEO EN 2018 COMPARADO CON 2017 (META)

El crecimiento sostenible requiere de la generación de empleo productivo y trabajo decente. Este es un objetivo compartido de COHEP, GOH, USAID Honduras y se alinea a uno de los Objetivo de Desarrollo Sostenible del PNUD (ODS 8). El empleo temporal, a tiempo parcial o por cuenta propia se consideran formas de empleo no estándar que son características del trabajo precario o inseguro<sup>9</sup>. En Honduras, donde el subempleo es alto, la creación de empleos permanentes y de tiempo completo se considera una medida importante para determinar si la economía está creciendo de manera inclusiva y sostenible.

### Análisis descriptivo

Las empresas hondureñas informaron que agregaron 0.03 empleados permanentes y de tiempo completo en 2018, o un cambio del 0.08 por ciento en los empleados en comparación con 2017. La mayoría de las empresas (66.94 por ciento) no reportó ningún cambio, el 16.13 por ciento reportó un aumento y el 16.94 por ciento de las empresas reportó una disminución en el número de empleados permanentes a tiempo completo. Durante este período, las empresas informaron que agregaron un promedio de 0,30 empleados temporales a tiempo parcial, o un cambio del 2,91 por ciento respecto a 2017.

### Análisis de regresión

El proceso de regresión por selección gradual eliminó 7 variables independientes que se encontraron correlacionadas estadísticamente con la variable dependiente: *cambio en el porcentaje de empleo permanentes y de tiempo completo de las empresas del 2017 al 2018*. Se identificó un modelo de regresión lineal con tres variables independientes que fue predictivo del 13,2 por ciento (R cuadrado ajustado) del incremento reportado por las empresas. Se utilizó una transformación logarítmica del cambio porcentual en el empleo permanente a tiempo completo para corregir la falta de normalidad en los datos de empleo (datos no positivos ajustados más uno para permitir el uso de la transformación). El empleo permanente a tiempo completo se utilizó en lugar del empleo total dado el alto grado de variación en el empleo temporal y a tiempo parcial.

**TABLA 2: MODELO DE REGRESIÓN: LOGARITMO DE CAMBIO EN EL EMPLEO PERMANENTE A TIEMPO COMPLETO**

Variable dependiente	Variables independientes	Coeficiente e ***	Intervalo (95% de confianza)		Error Std.
			Bajo	Alto	
El logaritmo de uno más la variación porcentual de los empleados permanentes a tiempo completo. R cuadrado .132 Observaciones 546	Constante de regresión	4.686***	4.643	4.729	0.22
	El cambio porcentual en las ventas empresariales en 2018 con respecto a 2017	.003***	.002	.004	.000
	El logaritmo del número de empleados permanentes a tiempo completo de las empresas en 2017	-.023**	-.041	-.005	.009
	El número de años desde que la empresa inició operaciones en Honduras	-.002*	-.004	.000	.001

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al nivel del 90%, 95% y 99%, respectivamente.

En el modelo de regresión lineal de tres variables independientes, se esperaría que las empresas que reportaron un aumento porcentual en el empleo permanente de tiempo completo de 2017 al 2018, también reporten:

<sup>9</sup> Empleo no estándar en todo el mundo: comprensión de los desafíos, configuración de perspectivas Oficina Internacional del Trabajo - Ginebra: OIT. 2016

- (1) Mayor cambio porcentual en las ventas empresariales en 2018 comparado con 2017
- (2) Menos años de operación en honduras.
- (3) Menos empleados permanentes a tiempo completo en 2017

*En otras palabras, es más probable que las empresas más pequeñas y más jóvenes con mayor crecimiento en ventas informen un cambio porcentual más alto en el empleo permanente a tiempo completo de 2017 a 2018.*

Estos resultados son consistentes con investigaciones que determinan que las empresas más pequeñas y más jóvenes con ventas que crecen más rápido tienden a generar una parte sustancial de nuevos empleos en las economías de todo el mundo.<sup>10</sup> Cabe mencionar que la investigación académica también ha señalado un sesgo de regresión en el que se exageran los efectos del tamaño de la empresa en regresiones basadas en el cambio porcentual en el empleo. No obstante, los efectos del tamaño de una empresa más pequeña y la edad más joven tienden a ser ciertos.<sup>11</sup>

### TABLA 3: PROFUNDIZANDO EN LA CALIDAD DEL EMPLEO

El resultado deseado de un sistema de mercado no es simplemente generar más empleo, sino que estos sean mejores. Se cree que comprometer a trabajadores pobres en un empleo mejor y más productivo tiene mayor potencial para aumentar de manera sostenible los ingresos y reducir la pobreza.<sup>12</sup> El diagnóstico incluyó indicadores relacionados con la **estabilidad del empleo** y los **beneficios no salariales**.<sup>13</sup> En términos de beneficios no salariales, el 79,93 por ciento de las empresas ofrecieron beneficios no salariales a empleados permanentes de tiempo completo: un 19,41 por ciento ofrecía un beneficio, 22,02 por ciento dos, 24,47 por ciento tres, 10,77 por ciento cuatro, 3,26 por ciento cinco beneficios no salariales. Los beneficios no salariales ofrecidos con más frecuencia fueron las vacaciones (72,59 por ciento), licencia por enfermedad (48,74 por ciento), licencia de maternidad y/o paternidad (45,63 por ciento), seguro médico privado (20,26 por ciento) y jubilación/pensión (10,13 por ciento). En términos de garantía del empleo, el 52,44 por ciento de las empresas ofrecieron un acuerdo (verbal o escrito) a la mayoría o a todos sus empleados. Este porcentaje fue del 55,56 por ciento de las empresas para empleados permanentes y de tiempo completo y del 73,96 por ciento para los empleados temporales o de tiempo parcial.

### CAMBIO PORCENTUAL EN VENTAS DE LAS EMPRESAS DEL 2017 AL 2018 (COMPETITIVIDAD)

El crecimiento de las ventas de las empresas es una medida de crecimiento en el mercado y del rendimiento empresarial, lo que también refleja la competitividad del mercado. Dada la confidencialidad del dato de ventas, las empresas informaron el cambio porcentual en las ventas del 2017 al 2018.

#### *Análisis Descriptivo*

La empresa hondureña promedio informó una disminución en las ventas en 2018 en comparación con 2017. Dada la sensibilidad de los datos de ventas empresariales, las empresas informaron directamente el cambio porcentual en las ventas. El 28,84 por ciento de las empresas no reportó cambios en las ventas. El 32,04 por ciento de las empresas reportaron un aumento en las ventas

<sup>10</sup> Vea entre otros: (1) Brixy, Udo & Kohaut, Susanne. (1999). Employment Growth Determinants in New Firms in Eastern Germany. *Small Business Economics*. 13. 155-70. (2) Hoogstra, G., & Van Dijk, J. (2004). Explaining Firm Employment Growth: Does Location Matter? *Small Business Economics*, 22(3/4), 179-192. (3) Ipinnaiye, O., Dineen, D. & Lenihan, Drivers of SME performance: a holistic and multivariate approach. *H. Small Bus Econ* (2017) 48: 883.

<sup>11</sup> Vea Davis, S., Haltiwanger, J., & Schuh, S. (1996). Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. *Small Business Economics*, 8(4), 297-315.

<sup>12</sup> Vea, entre otros: Informe del Secretario General: La centralidad del empleo para la erradicación de la pobreza (2005). Asamblea General de las Naciones Unidas. Sexagésimo período de sesiones. A/60/314. y Georgescu, Maria-Ana & Herman, Emilia. (2019). Empleo Productivo para el Desarrollo Inclusivo y Sostenible en los Países de la Unión Europea: Un Análisis Multivariado. *Sostenibilidad*. 11. 1-19. 10.3390/su11061771.

<sup>13</sup> Sistemas de mercado y calidad del empleo: ¿Qué sabemos y qué podemos hacer al respecto? Ginebra: OIT, 2017.

en 2018 en comparación con 2017. El 12.65 por ciento de las empresas reportó un alto incremento (más del 20 por ciento) que caracteriza a las empresas de alto crecimiento. El 39.12 por ciento de empresas reportó una disminución en las ventas en 2018 comparado con 2017. El 27.49 por ciento de las empresas tuvo una disminución en las ventas de más del 20%, lo que sugiere que más de una de cada cuatro empresas tuvieron problemas significativos en 2018. Cuando se consultó si las empresas obtuvieron ganancias en 2018, el 19.62 por ciento de las empresas informaron que no obtuvieron ganancias, 26.45 por ciento reportaron ganancias, pero menores que 2017, un 19.97 por ciento reportaron los mismos niveles de ganancias que 2017 y 33.96 por ciento reportaron ganancias más altas en 2018 que 2017.

### **Análisis de regresión**

El proceso de regresión por selección gradual eliminó 15 variables independientes que se encontraron estadísticamente correlacionadas con la variable dependiente, *el cambio porcentual en las ventas de las empresas de 2017 a 2018*. Se identificó un modelo de regresión lineal con cinco variables, que fue predictivo del 19.6 por ciento (R cuadrado ajustado) del incremento porcentual en ventas reportado por las empresas. Note que dos de las variables fueron ordinales, para la regresión sus respuestas se dividieron en variables ficticias para las cuales los resultados fueron significativos.

**TABLA 4: MODELO DE REGRESIÓN PRIMARIO: CAMBIO PORCENTUAL EN VENTAS EMPRESARIALES DEL 2017 AL 2018**

Variable dependiente	Variables independientes	Coeficiente *, **, ***	Intervalo (95% de confianza)		Error Std.	
			Bajo	Alto		
<b>Cambio porcentual en las ventas empresariales en 2018 con respecto a 2017</b>	<i>Constante de regresión</i>	-32.987***	-40.39	-25.58	3.768	
	Empresas que invirtieron lo mismo en 2018 en comparación con 2017	7.289**	.074	14.504	3.671	
	Empresas que invirtieron más en 2018 en comparación con 2017	14.723***	8.108	21.338	3.366	
	Empresas que se recuperan por completo después de experimentar un choque en 2018	13.067***	6.161	19.973	3.514	
	Las empresas que no se vieron afectadas o se recuperaron completamente y crecieron después de experimentar un choque en 2018	17.101***	10.396	23.807	3.412	
	R cuadrado .196	El cambio porcentual en el precio de mercado en el producto o servicio primario en 2018 comparado con 2017.	.235***	.084	.386	.077
	Observaciones 446	La puntuación del índice de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) de las empresas	2.811**	.588	5.035	1.131
	El número de tipos de servicios a los que accedieron las empresas que tuvieron una contribución "significativa" en 2018	2.347**	.475	4.219	.952	

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al nivel del 90 %, 95% y 99%, respectivamente.

Dado el gran número de variables con una fuerte correlación con el cambio en las ventas de la empresa considerando que muchas fueron eliminadas a través de la selección gradual, se desarrolló un segundo modelo de regresión. Este segundo modelo excluyó las variables identificadas en el primer modelo y, a través de un proceso de selección paso a paso, se identificó un modelo de regresión lineal variable de tres variables como predictivo de 8.7 por ciento (R cuadrado ajustado) del aumento de porcentaje en ventas de las empresas el 2018 comparado al 2017. Cabe señalar que estas variables pueden explicarse por las variables incluidas en el primer modelo y presentan un riesgo de sobrealimentación / complicación del modelo.

Sin embargo, separando las advertencias, y para evitar el riesgo de excluir variables que puedan tener un valor predictivo, este segundo modelo se incluye en los hallazgos. Cabe señalar que la inclusión de la utilización de la capacidad excluye los servicios turísticos (pero incluye hoteles) en el modelo de regresión.

**TABLA 5: SEGUNDO MODELO DE REGRESIÓN: CAMBIO PORCENTUAL EN VENTAS EMPRESARIALES DEL 2017 AL 2018**

Variable dependiente	Variables independientes	Coeficiente *, **, ***	intervalo (95% de confianza)		Error Std.
			Bajo	Alto	
<b>Cambio porcentual en las ventas empresariales en 2018 con respecto a 2017</b>	<i>Constante de regresión</i>	-39.545***	-57.16	-21.93	8.950
	La puntuación del índice de confianza empresarial para las empresas	.124***	.024	.223	.051
	El número de instituciones gubernamentales con las que interactuaron por empresa en 2018	2.234***	.813	3.655	.722
R cuadrado .087	El número de instituciones gubernamentales con las que interactuaron por empresa en 2018, donde la interacción fue "negativa"	-4.014***	-6.581	-1.448	1.304
	El porcentaje de utilización de la capacidad de las empresas en 2018 (hoteles y agroindustria)	.194***	.070	.319	.063
Observaciones 297					

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al nivel del 90 por ciento, 95 por ciento y 99 por ciento, respectivamente.

### **Primer modelo de regresión**

En el modelo de regresión lineal de cinco variables independientes para empresas que informaron un aumento en el porcentaje de ventas en 2018 comparado con 2017, se esperaba que estas empresas también reporten:

- (1) Que invirtieron lo mismo o más en 2018 en comparación con 2017
- (2) Que no se vieron afectadas, o que se recuperaron totalmente o que crecieron después de experimentar un choque en 2018
- (3) Que aumentó el precio de mercado para su producto o servicio primario del 2017 al 2018.
- (4) Mayor adopción de tecnologías de información y comunicación (TIC)
- (5) Que accedieron a más tipos de servicios con una contribución "significativa" en 2018

#### **(1) Empresas que invirtieron lo mismo o más en 2018 en comparación con 2017**

*Las empresas que invirtieron lo mismo en 2018 en comparación con 2017 tendieron a reportar un aumento de 7.29 puntos porcentuales en las ventas en 2018 con relación al 2017. Las empresas que invirtieron más en 2018 en comparación con 2017 tendieron a reportar un cambio de 14.72 puntos porcentuales en las ventas.*

La inversión se define en términos de cualquier activo productivo a largo plazo, ya sea tangible o intangible. Los activos tangibles incluyen propiedades, planta y equipo. Los activos intangibles incluyen innovaciones técnicas, imagen o mercadeo y la capacidad de la fuerza laboral. El 40.73 por ciento de las empresas reportaron haber invertido más en 2018 que en 2017, mientras que 29.47 por ciento de las empresas reportaron haber invertido lo mismo y 16.06 por ciento de las empresas reportaron haber invertido menos. El 13,74 por ciento de las empresas no invirtió en absoluto. El 55.21 por ciento de las empresas invirtió principalmente para aumentar su capacidad productiva, el 19.06 por ciento de las empresas invirtió principalmente para reemplazar la capacidad y el 25.74 por ciento para expandir y reemplazar la capacidad. Las empresas reportaron con mayor frecuencia que invirtieron más en 2018 que en 2017 en mercadeo y publicidad (29.18 por ciento), vehículos y maquinaria (23.85 por ciento), capacitación y formación del personal (20.66 por ciento), terrenos y edificios (17.02 por ciento) e investigación y desarrollo (14.97 por ciento).

**TABLA 6: PROFUNDIZANDO EN EL GRADO DE INVERSIÓN EN 2018 COMPARADO CON 2017**

Dieciséis variables correlacionadas con el grado de inversión reportado por las empresas, un modelo de regresión logística gradual identificó cuatro variables independientes para el grado de inversión. Como modelo de regresión no lineal, los coeficientes no se interpretan más allá de la direccionalidad. En el modelo de regresión lineal de cuatro variables independientes, se

esperaría que las empresas que reportaron un mayor grado de inversión en 2018 en comparación con 2017, también informen:

- (a) Mayor grado de confianza en las condiciones empresariales en 2018
- (b) Acceso a más tipos de servicios externos que tuvieron una contribución "significativa" en 2018
- (c) Que no se fueron afectadas, que se recuperaron totalmente o que crecieron después de experimentar un choque en 2018
- (d) Capacidad de aumentar sus precios un 10 por ciento sin perder el 25 por ciento de los clientes (es decir, el poder de fijación de precios)

**Poder de fijación de precios:** mide el grado en que las empresas pueden aumentar los precios en un 10 por ciento según la pérdida correspondiente de clientes. Es una medida utilizada por los inversores como una prueba rápida para determinar si una empresa tiene algún grado de poder de fijación de precios.<sup>14</sup> En la muestra, si las empresas aumentaran los precios un 10 por ciento, el 54.46 por ciento de las empresas informaron que perderían más del 25 por ciento de los clientes frente a los competidores, el 5.89 por ciento perdería entre el 16-25 por ciento, el 11.96 por ciento perdería entre el 6-15 por ciento y el 27.68 por ciento perdería entre 0-5 por ciento de clientes frente a competidores. El alto poder de fijación de precios se define como la pérdida del 0-5 por ciento de los clientes frente a los competidores si se aumenta el precio del 10 por ciento. Un modelo de regresión logística paso a paso identificó dos variables que eran predictivas de niveles más altos de poder de fijación de precios reportados por las empresas. Sin embargo, la pseudo R cuadrada en el modelo era solo .046 (Cox y Snell) y .022 (McFadden). En este modelo, las empresas que reportaron un mayor poder de fijación de precios esperarían ver un mayor porcentaje de retención de clientes entre 2017 y 2018 y una mayor confianza en la búsqueda de proveedores alternativos en caso de un sufrir un choque económico importante. La significancia estadística de ambos coeficientes fue de 95 por ciento. El grado de confianza en la búsqueda de proveedores alternativos en caso de un choque se explica a continuación en la sección de resiliencia. La retención de clientes es lo inverso a la rotación de clientes, que es el porcentaje de clientes perdidos durante un período de tiempo. La retención de clientes a menudo refleja una estrategia comercial de invertir en las relaciones con los clientes a través de los servicios al cliente y las estrategias de mercadeo.

**(2) El grado de recuperación de las empresas que informaron haber sufrido choques en 2018**  
*Las empresas que informaron una recuperación total después de un choque o un factor de estrés en 2018 tendieron a reportar un cambio de 13.07 puntos porcentuales más altos en las ventas en 2018 en comparación con 2017. Las empresas que informaron que no se vieron afectadas o se recuperaron completamente y crecieron después de un choque en 2018 tendieron a reportar un cambio porcentual de 17.10 puntos porcentuales más alto en ventas en 2018 en comparación con 2017.*

El grado en que una empresa fue capaz de mitigar, adaptarse y recuperarse del choque o factor estresante experimentado, es una medida de resiliencia. Este resultado proporciona evidencia que vincula la resiliencia con la competitividad (medida por el porcentaje de cambio en las ventas) y, a su vez, la creación de empleos. A continuación, se detallan los análisis sobre el grado de choques y recuperación de las empresas.

**(3) El cambio porcentual en el precio de mercado en el producto o servicio primario de 2017 a 2018**

<sup>14</sup> Aunque no hay ninguna investigación académica que respalde este indicador, se toma como referencia una cita acreditada a Warren Buffet que establece que "La decisión más importante al evaluar un negocio es el poder de fijación de precios. Si tienes el poder de aumentar los precios sin perder negocios con un competidor, tienes un muy buen negocio. Y si tiene que tener una sesión de oración antes de aumentar el precio en un 10 por ciento, entonces tiene un negocio terrible."

*Las empresas que reportaron un cambio de un punto porcentual más alto en el precio de su producto o servicio primario tendieron a reportar un cambio porcentual de un punto porcentual mayor en las ventas en 2018 en comparación con 2017.*

La empresa promedio informó que los precios de mercado para su producto o servicio primario disminuyeron en 2018. En el sector de la agricultura de valor agregado, las empresas que reportaron vender café y productos hortícolas tendieron a reportar una disminución en los precios del mercado externo, mientras que las empresas que reportaron vender insumos agrícolas, logística, madera y productos de origen animal tendieron a reportar un aumento en los precios del mercado externo. En el sector turismo, las empresas que reportaron proporcionar servicios de alojamiento tendían a reportar una disminución en los precios del mercado, mientras que las empresas que reportaron la venta de servicios turísticos no reportaron cambios significativos en el precio del mercado.

#### **(4) Puntuación del índice de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de las empresas**

*Las empresas que reportaron en su puntuación un punto más alto en el índice de TIC tendieron a reportar un cambio de 2,81 puntos porcentuales más altos en las ventas de 2018 en comparación al 2017.*

El índice de las TIC se construye a partir nueve preguntas utilizadas para determinar si las empresas han adoptado comportamientos asociados con 5 etapas de desarrollo de las TIC.<sup>15</sup> A continuación el porcentaje de empresas que se clasificaron en cada una de las cinco etapas:

7,65 por ciento **Inactivo (0-1pt)**: no hay uso actual de las TIC en la empresa

28.05 por ciento **Básico (1-2pt)**: (1) acceso a una computadora; (2) acceso a Internet

24.95 por ciento **Sustancial (2-3pt)** (3) en redes sociales; (4) usando software de contabilidad

24.95 por ciento **basado en la Web (3-4pt)** (5) sitio web propio; (6) compra/venta en línea; (7) pagos en línea

14,39 por ciento **Orientado al conocimiento (4-5pt)** (8) Manejo de Sistemas de Información; (9) comercialización en línea

La empresa promedio en Honduras tiene una computadora (83.09 por ciento), acceso a Internet (82.25 por ciento) y una cuenta en redes sociales (54.43 por ciento). Es poco común que las empresas tengan programas de contabilidad (38,68 por ciento), compren y vendan bienes y servicios en línea (37,25 por ciento), reciban pagos en línea (36,82 por ciento), tengan un sistema de manejo de información (33,44 por ciento), mantengan un sitio web actualizado (31,75 por ciento) o hagan comercialización en línea (24,26 por ciento).

La digitalización es una estrategia de negocio que facilita el acceso a la información interna y externa de la empresa para tomar decisiones basadas en información, que también les permite conectarse con los clientes y agilizar las prácticas operativas. La adopción de las TIC proporciona una fuente de ventaja competitiva y está vinculada en la literatura de investigación a las métricas de rendimiento de las empresas, incluido el aumento de las ventas empresariales.<sup>16</sup> Como contexto, en el Informe de Competitividad Global del 2017, Honduras se ubicó en el puesto 99 en preparación tecnológica - una medida compuesta por la tendencia a aprovechar las

<sup>15</sup> Pham, Quoc Trung. (2010). Measuring the ICT maturity of SME. Journal of Knowledge Management Practice.

<sup>16</sup> Vea dentro estas y otras investigaciones: (1) Ollo López, Andrea & Aramendia-Muneta, Maria Elena. (2012). ICT Impacto en la Competitividad, Innovación y Entorno. Telemática e Informática. 29. 204-210. (2) Turulja, Lejla & Bajgoric, Nijaz. (2016). Innovation and Information Technology Capability as Antecedents of Firms' Success. Interdisciplinary Description of Complex Systems. 14. 148-156. (3) Estrada, Salvador & Cuevas-Vargas, Héctor & Larios-gómez, Emigdio. (2016). Cuevas-Vargas, H., Estrada, S., Larios-Gómez, E. (2016) The effects of ICTs as innovation facilitators for a greater business performance. Evidence from Mexico" Procedia Computer Science, 91, 47-56. Procedia Computer Science.

oportunidades en los sectores de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Para Honduras representó una caída de la posición 91 del ranking en 2011, y la coloca detrás de los líderes regionales Costa Rica (43º), Panamá (63º), México (71º).<sup>17</sup>

**(5) El número de tipos de servicios a los que accedieron las empresas que tuvieron una contribución "significativa".**

*Las empresas que reportaron el acceso a un tipo de servicio más que tuvo una contribución significativa tendieron a reportar un cambio de 2.35 puntos porcentuales más alto en las ventas en 2018 en comparación con 2017.*

Setenta y cuatro por ciento de las empresas declararon haber tenido acceso a servicios externos en 2018. La empresa media accede a los servicios externos con dos tipos de fines empresariales. Las empresas informaron que el 58,55 por ciento de esos tipos de servicios externos contribuyeron significativamente a su negocio. La siguiente tabla identifica los dos tipos de servicios más frecuentemente utilizados, las certificaciones y los procesos administrativos/jurídicos, fueron altamente valorados por tener una contribución significativa. La creación de capacidad del personal se utiliza con mucha frecuencia y se considera que tiene una contribución significativa a la empresa.

**TABLA 7: COMPARANDO LA FRECUENCIA Y LA CONTRIBUCIÓN DE LOS TIPOS DE SERVICIO A LOS QUE SE HA TENIDO ACCESO**

<b>Los tipos de servicios externos más frecuentemente utilizados por las empresas fueron:</b>	<b>Los tipos de servicios más valorados por tener una contribución significativa al negocio fueron:</b>
(36.69%) Búsqueda de nuevos compradores (1)	(1) Desarrollo de capacidad del personal (77.83%)
(36.20%) Desarrollo de capacidad del personal (2)	(2) Procesos administrativos/legales (68.66%)
(35.71%) Financiamiento (3)	(3) Certificaciones (63.03%)
(33.12%) Publicidad y promoción (4)	(4) Financiamiento (57.73%)
(22.73%) Lanzamiento de productos o servicios (5)	(5) Lanzamiento de productos o servicios (54.35%)
(21.92%) Procesos administrativos/legales (6)	(6) Publicidad y promoción (48.04%)
(19.64%) Certificaciones (7)	(7) Búsqueda de nuevos compradores (46.02%)

**Segundo modelo de regresión**

En el segundo modelo de regresión lineal de tres variables independientes, se esperaría que las empresas que reportaron un aumento en el porcentaje de ventas de 2017 a 2018, también reporten:

- (6) Mayor confianza en las condiciones empresariales en 2018
- (7) Que un mayor número de organismos gubernamentales con los que interactuó en 2018 no fue calificado como negativo.
- (8) Una tasa mayor tasa de utilización de la capacidad en 2018

**(6) La puntuación del índice de confianza empresarial de las empresas**

*Las empresas que reportaron una mayor confianza empresarial tendieron a reportar un mayor cambio de puntos porcentuales en las ventas en 2018 en comparación con 2017.*

Las puntuaciones del índice de confianza empresarial se normalizan a una escala de 0 a 200, donde 0 es No confianza, 100 es neutral y 200 es alta confianza. La confianza empresarial es un indicador clave que se utiliza para predecir las trayectorias de crecimiento futuro en función de las condiciones de negocio actuales y futuras según las opiniones de la empresa.<sup>18</sup> La puntuación media de la confianza empresarial fue de 146 sobre 200. Las puntuaciones variaron desde agroindustria (125), distribuidores (141), alojamiento (151) y servicios turísticos (167). Las tasas respuestas específicas para las preguntas de cada categoría se encuentran en las siguientes tablas:

<sup>17</sup> World Economic Forum (2017). The Global Competitiveness Report 2017-2018

<sup>18</sup> OECD (2019), Business confidence index (BCI) doi: 10.1787/3092dc4f-en (Accedido el 10 de Mayo de 2019)

**TABLA 8: ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL - AGROINDUSTRIA**

<i>Excluyendo los cambios estacionales normales, ¿qué cambios espera en los próximos 12 meses con respecto al volumen de producción / ventas?</i>	<b>1 - Aumente</b> 66,67%	<b>0 - Se Mantenga</b> 21,48%	<b>-1 - Disminuya</b> 11,85%
<i>Excluyendo los cambios estacionales normales, ¿cuál considera que el nivel total actual de sus órdenes de compra / pedidos en términos de volumen es?</i>	<b>1 - Por encima de lo normal</b> 20,74%	<b>0 - Normal - de acuerdo a la temporada</b> 62,96%	<b>-1 - Por debajo de lo normal</b> 16,30%
<i>Excluyendo los cambios estacionales normales, ¿cuál considera que es el nivel actual de existencias de sus productos terminados?</i>	<b>1 - Más alto de lo normal</b> 14,81%	<b>0 - Normal - de acuerdo a la temporada</b> 65,19%	<b>-1 - Por debajo de lo normal</b> 20,00%

**TABLA 9: ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL - DISTRIBUIDORES**

<i>¿Cree que la situación actual de su empresa es?</i>	<b>1 - Buena</b> 45,89%	<b>0 - Normal</b> 46,38%	<b>-1 - Mala</b> 7,73%
<i>¿Espera la situación empresarial de su empresa durante los próximos 12 meses sea?</i>	<b>1 - Mejor</b> 86,47%	<b>0 - Igual</b> 10,14%	<b>-1 - Peor</b> 3,38%
<i>Si excluye los cambios estacionales normales, ¿considera que el nivel actual de su inventario en términos de volumen es?</i>	<b>1 - Más alto de lo normal</b> 8,74%	<b>0 - Normal- de acuerdo a la temporada</b> 73,30%	<b>-1 - Por debajo de lo normal</b> 17,96%

**TABLA 10: ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL - ALOJAMIENTO**

<i>Excluyendo los cambios estacionales normales, ¿qué cambios espera durante los próximos 12 meses con el número de personas empleadas en su empresa?</i>	<b>1 - Aumente</b> 39,10%	<b>0 - Se Mantenga</b> 57,69%	<b>-1 - Disminuya</b> 3,21%
<i>¿Considera que la situación de su empresa es?</i>	<b>1 - Buena</b> 43,59%	<b>0 - Normal</b> 44,87%	<b>-1 - Mala</b> 11,54%
<i>¿Espera la situación empresarial de su empresa durante los próximos 12 meses sea?</i>	<b>1 - Mejor</b> 91,03%	<b>0 - Igual</b> 7,69%	<b>-1 - Peor</b> 1,28%

**TABLA 11: ÍNDICE DE CONFIANZA EMPRESARIAL - SERVICIOS TURÍSTICOS**

<i>Excluyendo los cambios estacionales normales, ¿qué cambios espera durante los próximos 12 meses con el número de personas empleadas en su empresa?</i>	<b>1 - Aumente</b> 49,59%	<b>0 - Se Mantenga</b> 49,59%	<b>-1 - Disminuya</b> 0,81%
<i>¿Considera que la situación de su empresa es?</i>	<b>1 - Buena</b> 59,35%	<b>0 - Normal</b> 38,21%	<b>-1 - Mala</b> 2,44%
<i>¿Espera la situación empresarial de su empresa durante los próximos 12 meses sea?</i>	<b>1 - Mejor</b> 91,06%	<b>0 - Igual</b> 8,94%	<b>-1 - Peor</b> 0,00%

**TABLA 12: PROFUNDIZANDO EN LA CONFIANZA EMPRESARIAL**

No se identificó ningún modelo de regresión que fuera estadísticamente y materialmente predictivo de la confianza empresarial. Más de dieciséis variables demostraron estar correlacionadas con la confianza empresarial, muchas de las cuales probablemente se explican como características del sector turístico (en el que las empresas declararon tener una mayor confianza empresarial) o se explican por su relación predictiva con la competitividad, la resiliencia y los resultados de inclusión explicados por la confianza empresarial vinculada a las ventas. Tres indicadores no relacionados se correlacionaron estadísticamente (Spearman) con mayores niveles de confianza empresarial:

- Menor porcentaje de capital financiado externamente (Rho -.106\*\*)
- Mayor porcentaje de ventas por innovación en los últimos dos años (Rho.112\*\*)
- Mayor confianza al acceso compradores alternativos (Rho.096\*\*)

Según muestras independientes de la prueba T, las empresas que reportaron una puntuación de confianza empresarial superior a la media (>145) tendieron a reportar un mayor porcentaje medio de ventas de innovaciones recientes (12,54) en comparación con el 9,43 por ciento de las empresas con una confianza empresarial inferior a la media. Las otras dos variables no presentaron diferencias de medias estadísticamente significativas.

**(7) Número de instituciones gubernamentales con las que interactuaron las empresas en 2018**

*Las empresas que reportaron interacción con más agencias gubernamentales en 2018 tendieron a reportar un cambio de puntos porcentuales más alto en las ventas de 2018 en comparación con 2017. Las empresas que reportaron interacción con agencias gubernamentales con las que tuvieron experiencia negativa en 2018 tendieron a reportar un menor cambio en puntos porcentuales en las ventas.*

El número de interacciones empresariales con instituciones gubernamentales es una medida de la formalización, además refleja si las empresas están accediendo a los permisos, licencias y registros necesarios para operar y acceder a los mercados. Las empresas reportaron interacciones con casi cinco instituciones gubernamentales. Las instituciones gubernamentales con las que las empresas interactuaron con mayor frecuencia en 2018 fueron *Las Municipalidades* (91.36 por ciento), el *Servicio de Administración de Rentas de Honduras* (88.62 por ciento) y la *Empresa Nacional de Energía Eléctrica* (75.93 por ciento). Las instituciones menos reportadas fueron la *Secretaría de Desarrollo Económico* (9.95 por ciento), el *Centro de Trámites de Exportaciones* (13.10 por ciento) y la *Secretaría de Finanzas* (20.93 por ciento).

Las empresas reportaron su satisfacción con la facilidad de interacción con las instituciones gubernamentales.<sup>19</sup> Las empresas reportaron interacciones positivas con más de dos agencias gubernamentales, interacciones regulares con casi dos agencias e interacciones negativas con al menos una agencia gubernamental. Las instituciones gubernamentales con las que las empresas reportaron el mayor porcentaje de interacciones positivas fueron el *Centro de Trámites de Exportaciones* (65.82 por ciento), la *municipalidad* (55.82 por ciento) y la *Agencia de Regulación Sanitaria* (54.55 por ciento). Las instituciones con las que las empresas reportaron el menor porcentaje de interacciones positivas fueron la *Empresa Nacional de Energía Eléctrica* (20.62 por ciento), el *Instituto Hondureño de Seguridad Social* (33.04 por ciento) y la *Dirección de Aduanas* (41.25 por ciento).

**8) El porcentaje de utilización de la capacidad de las empresas en 2018**

*Las empresas que reportaron una mayor utilización de la capacidad en 2018 tendieron a reportar un mayor cambio de puntos porcentuales en las ventas de 2018 en comparación con 2017.*

La utilización de la capacidad es una métrica utilizada en la fabricación, distribución y alojamiento para evaluar la medida en que una empresa utiliza su capacidad instalada. Los hoteles reportaron una tasa de ocupación promedio de 52.19 por ciento y la agroindustria y los distribuidores una utilización de 60.14 por ciento. Sólo el 41,33 por ciento de los hoteles calculó la tasa de ocupación y el 31,02 por ciento de la agroindustria y los distribuidores. En los casos en los que no se reportaron cifras calculadas, se utilizaron las estimaciones informadas por la empresa. Las estimaciones medias no difirieron significativamente de las cifras calculadas.

**GRADO DE RECUPERACIÓN DE UNA EMPRESA DESPUÉS DE UN CHOQUE O DE UN FACTOR ESTRESANTE (RESILIENCIA)**

La reducción de la vulnerabilidad y el aumento de las capacidades de resiliencia son reconocidos mundialmente como importantes para competir. Una encuesta realizada por el Foro Económico Mundial (2013) reveló que más del 80 por ciento de las empresas de todo el mundo están preocupadas por la resiliencia de su cadena de suministro.<sup>20</sup> El éxito de la respuesta de una empresa a eventos que interrumpen las cadenas de suministro depende tanto del comportamiento de la empresa como de las estructuras del mercado. La cooperación, los sistemas de información, la ingeniería de la cadena de suministro, entre otros comportamientos a nivel

<sup>19</sup> Cabe señalar que esto no refleja la opinión de la empresa sobre las políticas o el desempeño de la institución más allá de esa interacción.

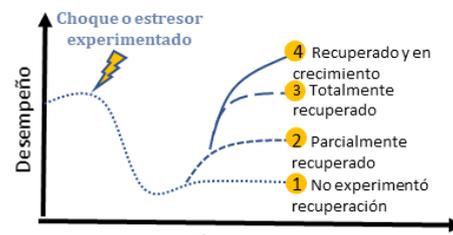
<sup>20</sup> World Economic Forum (2013). Building Resilience in Supply Chains

empresarial, han demostrado que mejoran la mitigación, la adaptación y la recuperación de tales eventos. Las estructuras subyacentes del mercado, la forma en que se organizan las industrias, las normas que conforman el entorno propicio y la forma en que se transfiere el riesgo a través de acuerdos comerciales también se reconocen cada vez más como factores determinantes de la resiliencia del sistema de mercado.<sup>21</sup>

La medición de la resiliencia considera el grado de choque o de estrés experimentado por una empresa y las capacidades de la empresa para mitigar, adaptarse y recuperarse del choque o del factor de estrés. Existe un consenso emergente de que la resiliencia de los sistemas de mercado se relaciona con la forma en que se gestiona el riesgo a nivel de sistema de mercado. A medida que el sistema de mercado gestiona mejor el riesgo -a través de políticas, prácticas y mecanismos que sirven de amortiguadores como seguros o acumulación de existencias, etc.-, se establece un piso más sólido que permite a las empresas y a los individuos salir, innovar y asumir riesgos.<sup>22</sup>

Los marcos de resiliencia miden las capacidades en términos de preparación, respuesta, recuperación y crecimiento después de un evento, ya sea un shock o un factor estresante. En este diagnóstico, el grado de recuperación y crecimiento de una empresa después de un choque o un factor estresante se presenta en una escala de Likert de 4 puntos, donde: 1 = la empresa no se recuperó o colapsó, 2 = la empresa se recuperó parcialmente, 3 = la empresa se recuperó totalmente al mismo nivel que antes 4 = la empresa se recuperó y siguió creciendo. Las empresas y las cadenas de suministro también pueden aprender de choques negativos anteriores y desarrollar capacidades que les permitan mitigar, o incluso evitar por completo, eventos similares en el futuro.<sup>23</sup> Las empresas que reportaron haber experimentado un choque o un factor estresante pero que no se vieron afectadas por el también recibieron una puntuación de 4 puntos en la escala de Likert para el análisis este indicador.

**TABLA 13: GRADO DE RECUPERACIÓN**



**Análisis Descriptivo**

El 92,52 por ciento de las empresas informaron haber experimentado un choque o un factor estresante en 2018. El 88,80 por ciento de las empresas que experimentaron choques o factores estresantes en 2018 informaron ser afectadas, y el 11,20 por ciento no se vio afectado en absoluto. El 7,72 por ciento de las empresas no pudieron recuperarse, el 43,05 por ciento de las empresas se recuperaron parcialmente, el 23,17 por ciento de las empresas se recuperaron al mismo nivel y el 14,86 por ciento de las empresas pudieron recuperarse y seguir creciendo después del choque o factor de estrés. En otras palabras, la mayoría de las empresas se vieron afectadas, pero no fueron capaces de recuperarse completamente (y mucho menos de crecer), después de experimentar un choque o un factor estresante.

**Análisis de regresión**

Se encontraron nueve variables correlacionadas con el grado de recuperación reportado por las empresas. Un modelo de regresión logística gradual identificó cuatro variables independientes para el grado de recuperación. Como modelo de regresión no lineal, los coeficientes no se

<sup>21</sup> Tukamuhabwa, Benjamin & Stevenson, Mark & Busby, Jerry & Zorzini Bell, Marta. (2015). Supply chain resilience: Definition, review and theoretical foundations for further study. International Journal of Production Research. 53. 1-32. 10.1080/00207543.2015.1037934.

<sup>22</sup> Esta discusión se originó en el 2019 Market Systems Symposium – Market Systems Resilience Track – <https://www.marketsystemssymposium.org/>

<sup>23</sup> Tukamuhabwa, Benjamin & Stevenson, Mark & Busby, Jerry & Zorzini Bell, Marta. (2015). Supply chain resilience: Definition, review and theoretical foundations for further study. International Journal of Production Research. 53. 1-32. 10.1080/00207543.2015.1037934.

interpretan más allá de la direccionalidad. Los cuadrados pseudo R fueron 0,070 (McFadden) y 0,161 (Cox y Snell).

**TABLA 14: MODELO DE REGRESIÓN LOGÍSTICA: GRADO DE RECUPERACIÓN POST-CHOQUE/ESTRÉS EN 2018**

Variable dependiente	Variable independiente	Estimación *, **, ***	intervalo (95% de confianza)		Error Std.
			Bajo	Alto	
<b>El grado de recuperación por empresa post- choque o estresante en 2018</b>	El número de tipos de choques experimentados por las empresas en 2018	-.284***	-.431	-.137	.075
	El número de tipos de servicios a los que accedieron las empresas y que tuvieron una contribución "significativa" en 2018	.174***	.053	.294	.061
	Empresas que invirtieron lo mismo en 2018 en comparación con 2017	1.039***	.557	1.522	.246
	Empresas que invirtieron más en 2018 en comparación con 2017	1.248***	.800	1.697	.229
Observaciones 274	El grado de confianza en la búsqueda de compradores alternativos en caso de	.334***	.163	.505	.087

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

En el modelo de regresión logística de cuatro variables independientes, para las empresas que reportaron una recuperación de mayor grado después de una conmoción o un factor estresante, es de esperar que las mismas empresas también reporten:

- (1) Que experimentó menos tipos de choques y factores de estrés en 2018
- (2) Que accedió a más tipos de servicios que tenían una contribución "significativa" en 2018.
- (3) Invirtió lo mismo o más en 2018 en comparación con 2017
- (4) Mayor grado de confianza en la identificación de nuevos compradores en caso de choque.

***(1) El número de tipos de choques o factores de estrés experimentados por las empresas en 2018.***

*Las empresas que informaron haber experimentado un mayor número de choques o factores estresantes en 2018, tendieron a informar de un menor grado de recuperación después de la perturbación o el factor estresante en 2018.*

De acuerdo con la literatura sobre la resiliencia de hogares, es más difícil recuperarse cuando se enfrentan a múltiples tipos de choques o eventos estresantes.<sup>24</sup> El 92,54% de las empresas experimentaron *una o más* choques o factores estresantes en 2018. El 43.23 por ciento experimentó uno, el 25.66 por ciento dos, el 18.28 por ciento tres, el 7.38 por ciento cuatro y el 5.45 por ciento cinco o más choques o factores estresantes. El número medio de choques o factores estresantes experimentados por las empresas en 2018 fue de 1,91.

Los choques o tipos de factores estresantes más frecuentes reportados por las empresas no fueron necesariamente los más graves, definido por el porcentaje de empresas que pudieron recuperarse después de experimentar el choque o el factor estresante en 2018. Los choques más frecuentes fueron políticos (67,84 por ciento) y climáticos (35,68 por ciento), sin embargo, el 40,70 por ciento y el 41,67 por ciento de las empresas pudieron recuperarse después de experimentar esos choques, respectivamente. Por otra parte, la extorsión (4,39 por ciento) fue el tipo de choque menos reportado, pero sólo el 23,81 por ciento de las empresas pudieron recuperarse de ese choque.<sup>25</sup> Las empresas también experimentaron choques y factores estresantes de inseguridad (33,92 por ciento), precios de mercado o demanda (26,19 por ciento)

<sup>24</sup> Sagara, B. (2018). USAID Resilience Measurement Practical Guidance Note Series 2: Measuring Shocks and Stresses. Producido por Mercy Corps como parte de la Resilience Evaluation, Analysis and Learning (REAL) Associate Award.

<sup>25</sup> En la muestra, un sesgo de autoselección probablemente redujo la frecuencia de las respuestas a los choques de extorsión, ya que las empresas se negaron a participar en la encuesta por temor a dar información sobre el riesgo de extorsión.

y regulaciones o permisos (24,43 por ciento), y el porcentaje de las empresas que se recuperaron fue de 32,53 por ciento, 35,29 por ciento y 39,02 por ciento, respectivamente,

**(2) El número de tipos de servicios a los que accedieron las empresas que tuvieron una contribución "significativa".**

*Las empresas que informaron haber tenido acceso a más tipos de servicios que contribuyeron significativamente a su empresa reportaron un mayor grado de recuperación después de un choque o de un factor estresante en 2018.*

Este indicador se describe con más detalle a continuación en la sección sobre competitividad. Hay investigaciones que vinculan la conectividad como la manera de aumentar el acceso a los servicios para mejorar la capacidad de resiliencia de las empresas dentro sus cadenas de suministro.<sup>26</sup>

**(3) El grado de confianza en la búsqueda de compradores alternativos en caso de choque.**

*Las empresas que expresaron un mayor grado de confianza en la identificación de compradores alternativos en caso de un choque o un factor estresante también reportaron un mayor grado de recuperación después de choque o un factor estresante en 2018.*

La redundancia y la flexibilidad se encuentran entre las áreas más investigadas de la resiliencia de la cadena de suministro, con pruebas sólidas que las vinculan con el rendimiento de la empresa. Contar con proveedores y compradores alternativos para responder rápidamente a una interrupción de la cadena de suministro permite a las empresas e industrias responder mejor a los choques externos y a los factores estresantes. Las empresas que reportaron un mayor grado de confianza en la identificación de compradores alternativos en caso de un choque o un factor estresante también reportaron un mayor grado de recuperación después de un choque. El 50,88 por ciento de las empresas expresaron confianza en que podrían encontrar compradores alternativos después de un choque o factor estresante, mientras que el 18,47 por ciento eran neutrales, y el 30,65 por ciento no tenían confianza.

**(4) Empresas que invirtieron lo mismo o más en 2018 en comparación con 2017**

*Las empresas que reportaron una inversión igual o superior en 2018 que en 2017 comunicaron un mayor grado de recuperación después de un choque o de un factor estresante en 2018.*

Este indicador se describe con más detalle en la sección sobre competitividad. Parece que existe una brecha en la investigación para demostrar los vínculos entre la inversión y los resultados de la resiliencia, pero es posible que estén relacionados con la transformación del modelo empresarial y la innovación, que son necesarios para que las empresas perseveren en un entorno cambiante.<sup>27</sup>

## **PROPIEDAD DE LA EMPRESA Y EMPLEO DE PERSONAS VULNERABLES (INCLUSIÓN)**

**Propiedad de la empresa.** El 31,86 por ciento de las empresas eran propiedad de personas de grupos vulnerables (indígenas, mujeres, jóvenes y afrodescendientes), por lo que la propiedad se definió en términos de si más de la mitad de los propietarios pertenecían a un solo grupo vulnerable. El 21,87 por ciento de las empresas era propiedad de mujeres, el 3,80 por ciento de

<sup>26</sup> Vea Vroegindewey, Ryan & Hodbod, Jennifer. (2018). Resilience of Agricultural Value Chains in Developing Country Contexts: A Framework and Assessment Approach. Sustainability (Switzerland) and Smith, K.; Lawrence, G.; MacMahon, A.; Muller, J.; Brady, M. The resilience of long and short food chains: A case study of flooding in Queensland, Australia. Agric. Hum. Values 2016, 33, 45–60.

<sup>27</sup> Vea entre otros: Carayannis, Elias & Grigoroudis, Evangelos & Sindakis, Stavros & Walter, Christian. (2014). Business Model Innovation as Antecedent of Sustainable Enterprise Excellence and Resilience. Journal of the Knowledge Economy. 5. 440-463. 10.1007/s13132-014-0206-7. and Lv, Wen-Dong & Tian, Dan & Wei, Yuan & Xi, Rui-Xue. (2018). Innovation Resilience: A New Approach for Managing Uncertainties Concerned with Sustainable Innovation. Sustainability. 10. 3641. 10.3390/su10103641.

jóvenes (de 15 a 29 años), el 7,40 por ciento de indígenas y el 1,13 por ciento de afrodescendientes.

Cabe señalar que el 27,96 por ciento de todas las empresas tenían dos propietarios(as) y que más de las dos terceras partes de esas empresas de doble propiedad tenían una mujer como propietaria. Es probable que estas empresas sean de propiedad familiar y no se contaron como propiedad de mujeres, ya que su participación en la propiedad era inferior al 50 por ciento. En general, el 64,64 por ciento de las empresas tenían al menos un propietario(a) de un grupo vulnerable. El 57,94 por ciento de las empresas tenían al menos una mujer como propietaria, el 15,78 por ciento un(a) joven, el 8,92 por ciento un(a) indígena y el 1,88 por ciento un(a) afrodescendiente.

**Empresas propiedad de mujeres.** Se encontró que nueve variables tenían diferencias estadísticamente significativas de medias entre las empresas de propiedad de mujeres y las de propiedad de hombres en 2018. La tabla a continuación proporciona estadísticas descriptivas sobre las medias de las variables para estas dos poblaciones y su significado estadístico para todas las variables utilizando pruebas T para determinar la diferencia en las medias.

**TABLA 15: PRUEBA- T PARA DIFERENCIA DE MEDIAS EN MUESTRAS INDEPENDIENTES DE EMPRESAS PROPIEDAD DE MUJERES**

Variable independiente	Propiedad de mujeres		Propiedad de hombres		Dif. De media	Error Std.	Sig.
	Obs.	media	Obs.	media			
Empresas sector turístico	117	66%	418	41%	.247	.051	***
Empresas que proporcionan acuerdos al personal temporal o de tiempo parcial	47	85,11%	200	69,00%	16,106%	6,189%	**
Porcentaje de mujeres empleadas	112	47,93%	406	33,01%	14,928%	3,416%	***
Porcentaje de ventas de exportación	117	19,77%	418	14,52%	5,245%	2,752%	*
Porcentaje de ventas de innovaciones de productos en los últimos dos años	111	14,58%	396	9,46%	5,111%	2,418%	**
Porcentaje de capital empresarial financiado externamente	112	28,68%	396	38,40%	-9,718%	3,769%	***
El número de instituciones gubernamentales con las que interactuaban en 2018	117	4,44	408	4,97	-5,261	.2460	**
Puntuación del índice de confianza empresarial de las empresas	112	151,64	389	144,90	6,735	3,528	*
Porcentaje de proveedores en 2017 que fueron los mismos en 2018	38	81,50%	239	66,99%	14,512%	5,715%	**

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

La propiedad de las empresas por parte de las mujeres es estadísticamente más alta en el sector del turismo que en el sector de la agricultura de valor agregado. Como resultado, la diferencia de las medias para indicadores como la confianza empresarial y las ventas de exportación no es materialmente significativa para las empresas propiedad de mujeres, ya que estos indicadores fueron significativamente más altos para las empresas turísticas. Las empresas propiedad de mujeres tendían a emplear un mayor porcentaje de mujeres (47,93 por ciento) en comparación con las empresas propiedad de hombres (33,01 por ciento). Lo mismo ocurre con las mujeres directivas, pero los resultados son difíciles de interpretar, ya que la variable incluye a las directivas que también son propietarias de su empresa. Las empresas propiedad de mujeres tuvieron un mayor porcentaje de ventas por innovaciones en los últimos dos años (14,58 por ciento) en comparación con las empresas propiedad de hombres (9,46 por ciento), pero no hubo diferencias significativas en el rendimiento general de las ventas de las empresas. Las empresas de propiedad de mujeres están significativamente menos apalancadas que las de propiedad masculina, con un 28,68 por ciento en comparación con las de propiedad masculina (38,40 por

ciento). Las empresas propiedad de mujeres también reportaron interactuar con un número menor de instituciones gubernamentales (4,44) en comparación con las empresas propiedad de hombres (4,97). A pesar del bajo número encuestas a empresas propiedad de mujeres, hubo un porcentaje estadísticamente significativo de retención de proveedores entre 2017 y 2018 (81,50 por ciento) en comparación con las empresas propiedad de hombres (66,99 por ciento). No hubo diferencias estadísticamente significativas y materiales identificadas en las otras variables analizadas en este diagnóstico.

**Empresas propiedad de indígenas.** Se encontró que cinco variables tienen diferencias de medias estadísticamente significativas entre las empresas de propiedad indígena y las de propiedad no indígena en 2018. La tabla 16 que figura a continuación proporciona estadísticas descriptivas sobre las medias de estas dos poblaciones y su significancia estadística, utilizando pruebas T para la diferencia de medias.

**TABLA 16: PRUEBA -T PARA DIFERENCIA DE MEDIAS EN MUESTRAS INDEPENDIENTES DE EMPRESAS DE PROPIEDAD INDÍGENA**

Variable independiente	Propiedad indígena		No indígenas		Dif. De Media	Error Std.	Sig.
	Obs	media	Obs	media			
Empresas del sector de Agricultura de Valor Agregado	39	82%	488	51%	.308	.082	***
Porcentaje de ventas de exportación	39	8.564%	488	16.139%	-7.575%	3.520%	**
Puntuación del índice de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)	25	1.828	438	2.633	-.805	.265	***
Número de instituciones gubernamentales con que se interactuó en 2018	37	3.811	480	4.931	-1.120	.396	***
Numero de beneficios a empleados permanentes a tiempo completo en 2018	39	.923	486	1.942	-1.019	.227	***

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

Hubo pocas observaciones para las empresas de propiedad indígena, pero los resultados de la prueba-T para la media independiente revelaron hallazgos que fueron estadísticamente significativos. La propiedad indígena de las empresas es estadísticamente más alta en el sector agrícola de valor agregado que en el sector turístico. La correlación entre la propiedad local y el porcentaje de ventas de exportación está probablemente vinculada a esta diferencia sectorial. Las empresas de propiedad indígena reportaron en promedio menos interacciones con menos agencias gubernamentales (3.811) en comparación con las de propiedad no indígena (4.931). Las empresas de propiedad indígena también obtuvieron una puntuación más baja en el Índice de TIC (1,828) en comparación con las empresas de propiedad no indígena (2,633). El menor número de prestaciones no salariales a los empleados ofrecidas por las empresas de propiedad indígena (.923) en comparación con las empresas de propiedad no indígena (1.942) está probablemente vinculado a niveles más bajos de formalización.

Debido a los bajos niveles de propiedad de las empresas por parte de los jóvenes y los afrodescendientes dentro del marco de la muestra, hay muy pocas observaciones para realizar una prueba T fiable de independencia de la media.

**Empleo en las empresas.** El 35,89 por ciento de todos los empleados de las empresas encuestadas eran mujeres y el 33,1 por ciento eran jóvenes. Estos resultados son congruentes con los datos de la población económicamente activa que es de 39,83 por ciento de mujeres y 36,9 por ciento de jóvenes en 2018. Sin embargo, difiere con respecto a la población en edad de

trabajar, el 52,33% son mujeres y el 35,40% de jóvenes.<sup>28</sup> Las mujeres representaron el 24,87 por ciento de los empleados en la Agroindustria, el 24,10 por ciento en Distribuidores, el 52,90 por ciento en el Alojamiento y el 45,43 por ciento en Servicios Turísticos. Los jóvenes representaron el 39,25 por ciento en la Agroindustria, el 35,79 por ciento en Distribuidores, el 30,44 por ciento en Alojamiento y el 27,31 por ciento en Servicios Turísticos. En todos los sectores, las mujeres ocupaban el 43,20 por ciento de los puestos directivos, mientras que los jóvenes ocupaban el 15,54 por ciento de los puestos directivos.

**Empleo de mujeres.** Doce variables, y tres variables desagregadas, se encontraron correlacionadas con el porcentaje de empleadas mujeres en 2018. La Tabla a continuación enumera los coeficientes y la significación estadística de las correlaciones aplicando el Análisis de Correlación de Spearman.

**TABLA 17: CORRELACIONES PARA EL PORCENTAJE DE MUJERES EMPLEADAS EN 2018**

Variable correlacionada	Coefficiente	Número de Obs.	Sig.
Empresas del sector turístico	.451	590	***
El porcentaje de clientes en 2018 que fueron nuevos	.111	286	*
Porcentaje de proveedores en 2017 que fueron los mismos en 2018	.096	310	*
La puntuación del índice de confianza empresarial para las empresas	.165	553	***
El porcentaje de capital empresarial financiado externamente	-.089	554	**
La puntuación del índice de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)	.190	527	***
porcentaje de ventas de innovaciones de productos o servicios en los últimos dos años	.124	558	***
Porcentaje de aumento de las ventas en 2018 en comparación con 2017	.101	576	**
Cambio de porcentaje en las ventas de empresas en 2018 con respecto a 2017	.250	590	***
Empresas propiedad de mujeres	.211	518	***
El porcentaje de gerentes de empresa que fueron mujeres en 2018	.344	557	***
Numero de beneficios a empleados permanentes a tiempo completo en 2018	.206	588	***
Empresas que ofrecieron vacaciones a la mayoría o a todos los empleados de P/FT en 2018	.180	588	***
Empresas que ofrecieron licencia por enfermedad a la mayoría o a todos los empleados de P/FT en 2018	.103	582	**
Empresas que ofrecieron licencia parental a la mayoría de los empleados de P/FT	.225	580	***

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

Un modelo de regresión lineal gradual identificó tres variables independientes que predijeron un 24,7 por ciento (R cuadrado ajustado) del porcentaje de mujeres empleadas por la empresa en 2018.

**TABLA 18: MODELO DE REGRESIÓN: PORCENTAJE DE MUJERES EMPLEADAS EN EMPRESAS EN 2018**

Variable dependiente	Variables independientes	Coefficiente *, **, ***	Intervalo (95% de confianza)		Error Std.
			Bajo	Alto	
<b>El porcentaje de empleadas mujeres en 2018</b>	<i>Constante de regresión</i>	17.106***	12.673	21.538	2.256
	Empresas del sector turístico	26.018***	12.365	30.670	2.368
R cuadrado .247	El número de beneficios a empleados permanentes a tiempo completo en 2018	1.1910**	.238	3.583	.851
Observaciones 516	El porcentaje de empresas con propietarias mujeres en 2018	.103***	.040	.166	.032

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

<sup>28</sup> Instituto Nacional de Estadística (INE). Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples, LXI 2018.

En el modelo de regresión lineal con tres variables independientes, para las empresas que reportaron un mayor porcentaje de mujeres empleadas, es de esperar que las mismas empresas también reporten:

- (1) Operar en el sector turístico a diferencia del sector agrícola de valor agregado.
- (2) Proporcionar un mayor número beneficios no salariales a empleados permanentes y de tiempo completo en 2018
- (3) Tener un mayor porcentaje de mujeres propietarias

### **(1) Empresas del sector turístico**

*Las empresas que operan en el sector del turismo reportaron un mayor porcentaje de mujeres empleadas que las empresas del sector agrícola de valor agregado.*

Las empresas del sector turístico informaron que las mujeres representaban el 49,60 por ciento de todos los empleados en 2018, en comparación con el 24,25 por ciento de los empleados del sector agrícola de valor agregado. Esta variable explicativa probablemente revela las correlaciones con el índice de confianza empresarial, el porcentaje de ventas de exportación y el porcentaje de cambio en las ventas que se eliminaron en el análisis gradual.

### **(2) El número de beneficios ofrecidos a los empleados permanentes a tiempo completo en 2018**

*Las empresas que ofrecieron un beneficio más a los empleados permanentes a tiempo completo en 2018 tendieron a reportar un mayor porcentaje de mujeres empleadas.*

El número de prestaciones no salariales ofrecidas por las empresas en 2018 que se correlacionaron positivamente con el porcentaje de mujeres empleadas fueron las vacaciones, la licencia de enfermedad y la licencia de maternidad/paternidad. El 72,59 por ciento de las empresas ofrecieron vacaciones, el 48,76 por ciento licencias por enfermedad y el 45,63 por ciento licencias de maternidad y paternidad. La correlación más fuerte para aumentar el aumento del número de empleados permanentes a tiempo completo se identificó con la licencia de maternidad y paternidad. Investigaciones sobre brechas de género en materia de empleo sugieren que una estrategia inteligente de empleo con enfoque de género debería centrarse en las políticas de permiso parental para hacer que las oportunidades de empleo sean accesibles a las mujeres.<sup>29</sup>

### **3) Porcentaje de mujeres propietarias de empresas en 2018**

*Las empresas que en 2018 tenían un uno por ciento más de participación femenina en la propiedad reportaron un porcentaje más alto de mujeres empleadas.*

Estos hallazgos son consistentes con los resultados de la diferencia de media de la prueba-T, en la que las empresas propiedad de mujeres tendían a emplear un mayor porcentaje de mujeres (47,93 por ciento) en comparación con las empresas propiedad de hombres (33,01 por ciento). La variable explicativa de la propiedad de las mujeres revela probablemente las correlaciones entre el porcentaje de mujeres empleadas y la mayor tasa de retención de proveedores, el mayor porcentaje de ventas de innovaciones en los últimos dos años, el mayor porcentaje de mujeres directivas y el menor porcentaje de capital financiado externamente como variables predictoras independientes que se eliminaron en el proceso de análisis gradual.

**Empleo de jóvenes.** Se encontraron 15 variables correlacionadas con el porcentaje de empleados que eran jóvenes en 2018. La siguiente tabla muestra los coeficientes y la significación estadística de todas las variables correlacionadas aplicando el Análisis de Correlación de Spearman.

<sup>29</sup> "Datta, Namita; Kotikula, Aphichoke. 2017. Not Just More, but Better: Fostering Quality of Employment for Women. Jobs Working Paper; No. 1. World Bank, Washington, DC. World Bank.

**TABLA 19: CORRELACIONES PARA EL PORCENTAJE DE JÓVENES EMPLEADOS EN 2018**

Variable correlacionada	Coefficiente	Obs.	Sig.
Empresas del sector de la agricultura de valor agregado	.153	576	***
Número de opiniones de Trip Advisor publicadas de la empresa	.147	269	**
Numero de tipos de choques o factores de estrés experimentados por la empresa en 2018	.088	576	**
El número de años desde que la empresa inició operaciones en Honduras	-.119	571	***
El número total de tipos de servicio a los que accedió la empresa en 2018	.209	576	***
El número de instituciones gubernamentales con las que interactuó la empresa	.114	560	***
puntuación del índice de tecnologías de la Información y comunicaciones (TIC)	.119	513	***
El número de fuentes de información utilizadas por la empresa en 2018	.109	520	**
El número total de empleados reportados por empresa en 2018	.171	576	***
El porcentaje de jóvenes gerentes de empresas en 2018	.226	541	***
El porcentaje de empleados de empresa que fueron gerentes en 2018	.126	558	***
El porcentaje de empleados que fueron permanentes y de tiempo completo en 2018	.081	574	**
Empresas que proporcionaron un contrato a empleados temporales o a tiempo parcial	.177	270	***
Empresas que garantizaron un número mínimo de horas a los empleados temporales o de tiempo parcial en 2018	.135	346	**
El porcentaje de utilización de la capacidad de las empresas en 2018	.114	300	**

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

El modelo de regresión lineal gradual identificó cinco variables independientes que eran predictivas del 8,3 por ciento (R ajustada al cuadrado) del porcentaje de jóvenes empleados por las empresas. La eliminación de dos variables en el modelo - empresas que garantizan horas a la mayoría o a todos los empleados temporales o a tiempo parcial y el porcentaje de empleados que eran gerentes en 2018 - aumentaría el número de observaciones a 571 (de 327) pero sólo explicaría el 4,5 por ciento (R ajustada al cuadrado).

**TABLA 20: MODELO DE REGRESIÓN: PORCENTAJE DE JÓVENES EMPLEADOS DE EMPRESAS EN 2018**

Variable dependiente	Variables independientes	Coeficiente *, **, ***	Intervalo (95% de confianza)		Error Std.
			Bajo	Alto	
<b>Porcentaje de mujeres empleadas en 2018</b> R cuadrado .083 Observaciones 327	<i>Constante</i>	25.111***	18.285	31.936	3.469
	Empresas del sector de la agricultura de valor agregado	9.046***	3.467	14.625	2.836
	El número de años desde que la empresa inició operaciones en Honduras	-.226**	-.483	-.048	.110
	Número de tipos de servicios a los que accede la empresa en 2018	1.923**	.453	3.394	.747
	Empresas que garantizan tiempo de trabajo a la mayoría o a todos los empleados temporales o a tiempo parcial en 2018	.050*	-.008	.108	.030
	Porcentaje de empleados que fueron gerentes en 2018	16.568*	-.095	33.231	8.470

\*, \*\*, \*\*\* Significancia al 90%, 95% y 99%, respectivamente.

En el modelo de regresión lineal de cinco variables independientes, para las empresas que reportaron un mayor porcentaje de empleados jóvenes, es de esperar que las mismas empresas también reporten:

- (1) Operar en el sector de la agricultura de valor agregado opuesto al sector turismo.
- (2) Menos años desde que una empresa inició operaciones en Honduras
- (3) Accedió a más tipos de servicios que tuvieron una contribución "significativa" en 2018.
- (4) Horas garantizadas a la mayoría o a todo el personal temporal o a tiempo parcial en 2018
- (5) Mayor porcentaje de gerentes que eran jóvenes en 2018

Las empresas del sector agrícola de valor agregado reportaron un mayor porcentaje de empleados jóvenes comparado con empresas del sector turístico. Las empresas de agricultura de

valor agregado informaron que los jóvenes representaban el 37,13 por ciento de todos los empleados en 2018, en comparación con el 28,49 por ciento de los empleados del sector turístico. Esta variable explicativa probablemente expone las correlaciones con la variable de mayores tasas de utilización de la capacidad, que difiere entre la agroindustria y los hoteles, y que fue eliminada en el modelo a través del proceso de selección gradual.

Las empresas que reportaron un menor número de años desde que comenzaron a operar tendían a reportar un mayor porcentaje de empleados jóvenes. En otras palabras, las empresas más jóvenes tienden a emplear un mayor porcentaje de empleados jóvenes. Hay algunas investigaciones que vinculan la creación de empresas y el espíritu empresarial con la creación de empleo, en particular para los jóvenes. Los resultados de esta investigación vinculan mayores niveles de reclutamiento, contratación y tutoría por parte de las empresas de nueva creación, en particular para los jóvenes, y un interés por parte de los jóvenes en seguir carreras empresariales.<sup>30</sup>

Las empresas que accedieron a más tipos de servicios también tendieron a reportar un mayor porcentaje de empleados jóvenes. Una explicación probable es que el segundo tipo de servicio al que las empresas acceden con mayor frecuencia (33,20 por ciento), y el tipo de servicio mejor valorado por tener una contribución significativa (77,83 por ciento) a la empresa en 2018, fue el desarrollo de la capacidad de los empleados. Los servicios de desarrollo de la fuerza de trabajo pueden estar vinculados a resultados más elevados en materia de empleo de los jóvenes.

Las empresas que garantizan las horas de trabajo a la mayoría o a todo el personal temporal o a tiempo parcial tendían a reportar un mayor porcentaje de empleados jóvenes, sin embargo, la relación no es material en este modelo. Las empresas que reportaron un porcentaje más alto de gerentes del total de empleados en 2018 tendieron a reportar un porcentaje más alto de empleados jóvenes. Es necesario seguir investigando para comprender la importancia de la seguridad en el empleo y la gestión del personal para el empleo juvenil.

#### **TABLA 21: PROFUNDIZANDO EN LAS EMPRESAS QUE REPORTARON MIGRACIÓN EXTERNA**

19.53 por ciento de las empresas reportaron que sus empleados emigraron fuera de Honduras en 2018. Un modelo de regresión logística por etapas identificó tres variables independientes que eran predictivas del 11,39 por ciento (pseudo R al cuadrado) de las empresas que informaron la migración externa de sus empleados. Las empresas que tenían un mayor porcentaje de empleados jóvenes tendían a informar de la migración externa de sus empleados en 2018. Las empresas que eran más grandes en términos del número total de empleados en 2017, tendían a reportar empleados que emigraron externamente. Por último, las empresas que tenían un menor porcentaje de empleados permanentes a tiempo completo tendían a informar la migración externa de sus empleados en 2018.

<sup>30</sup> Ernst and Young. (2015). Global job creation and youth entrepreneurship survey.

# MODELO

El modelo de la siguiente tabla resume las variables independientes y sus relaciones con las variables **dependientes** aumento de las ventas, la creación de empleo, el fortalecimiento de la recuperación y la contratación de personas de grupos vulnerables. La direccionalidad de la relación entre las variables se nota si es positiva o inversa, es decir, no positiva. En la tabla también se identifica una nota adicional sobre el nivel de importancia de esta relación y el tipo de análisis estadístico utilizado para determinar esta relación.

**TABLA 22: VARIABLES SIGNIFICATIVAS IDENTIFICADOS EN EL DIAGNÓSTICO 2018**

variables Independientes	Variabes Dependiente	Cambio porcentual de empleados permanentes y de tiempo completo en 2018 con respecto a 2017	Cambio porcentual en las ventas empresariales en 2018 con respecto a 2017	Grado de recuperación de las empresas que informaron haber sufrido choques en 2018	Porcentaje de empresas propiedad de individuos de grupos vulnerables	Porcentaje de empleados de grupos vulnerables, definidos como mujeres y jóvenes
<i>El cambio porcentual en las ventas empresariales en 2018 con respecto a 2017</i>	<b>Positivo</b> *** <i>Regresión lineal</i>					
<i>El grado de recuperación de empresas después del choque o el estresor en 2018</i>		<b>Positivo</b> *** <i>Regresión lineal primaria</i>				
<i>El número de beneficios no salariales ofrecidos a empleados permanentes a tiempo completo en 2018</i>						<b>Positivo</b> *** mujeres <i>Regresión lineal</i>
<i>El porcentaje de empleados de grupos vulnerables, definidos como mujeres y jóvenes</i>					<b>Positivo</b> *** propiedad de mujeres <i>prueba-T para diferencia de medias</i>	
<i>El número total de empleados permanentes y de tiempo completo de las empresas (es decir, el tamaño de la empresa)</i>	<b>Inversa</b> ** <i>Regresión lineal</i>					
<i>El número de años desde que la empresa inició operaciones en Honduras (es decir, la edad de la empresa)</i>	<b>Inversa</b> * <i>Regresión lineal</i>					<b>Inversa</b> ** Juventud <i>Regresión lineal</i>
<i>El porcentaje de empresas que invirtieron igual o más en 2018 en comparación con 2017</i>		<b>Positivo</b> *** <i>Regresión lineal primaria</i>	<b>Positivo</b> *** <i>Regresión logística</i>			
<i>La puntuación del índice de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) de las empresas</i>		<b>Positivo</b> ** <i>Regresión lineal primaria</i>			<b>Inversa</b> ** Indígenas <i>prueba-T para diferencia de medias</i>	

<i>El número de tipos de servicios a los que accedieron las empresas que tuvieron una contribución "significativa" en 2018</i>		<b>Positivo</b> ** <i>Regresión lineal primaria</i>	<b>Positivo</b> *** <i>Regresión logística</i>		<b>Positivo</b> *** <i>juventud</i> <i>Regresión lineal</i>
<i>El cambio porcentual en el precio de mercado externo en el producto o servicio primario 2017 a 2018</i>		<b>Positivo</b> ** <i>Regresión lineal primaria</i>			
<i>La puntuación del índice de confianza empresarial para las empresas</i>		<b>Positivo</b> ** <i>Segunda regresión lineal</i>			
<i>El número de instituciones gubernamentales con las que interactúan por empresa (es decir, la formalización)</i>		<b>Positivo</b> *** <i>Segunda regresión lineal</i>		<b>Inversa</b> ** <i>Indígenas</i> <i>prueba-T para diferencia de medias</i>	
<i>El porcentaje de utilización de la capacidad de las empresas en 2018 (hoteles y agroindustria)</i>		<b>Positivo</b> *** <i>Segunda regresión lineal</i>			
<i>El número de tipos de choques o factores de estrés experimentados por la empresa en 2018</i>			<b>Inverso</b> *** <i>Regresión logística</i>		
<i>El grado de confianza en la búsqueda de compradores alternativos en caso de choque</i>			<b>Positivo</b> *** <i>Regresión logística</i>		
<i>El porcentaje de ventas de innovaciones de productos o servicios en los últimos dos años</i>				<b>Positivo</b> ** <i>prueba-T para diferencia de medias</i>	
<i>El porcentaje de capital empresarial financiado externamente</i>				<b>Inversa</b> ** <i>Propiedad femenina</i> <i>prueba-T para diferencia de medias</i>	

## PRÓXIMOS PASOS

La información de este diagnóstico tiene por objeto proporcionar datos clave y pruebas para fortalecer el diálogo y el debate entre los principales interesados en torno a la política económica y la estrategia de creación de empleo en Honduras. El análisis y la investigación de este documento se presenta con una mínima interpretación cualitativa o juicio de sus autores. COHEP y UNAH IIES difundirán los hallazgos, reunirán opiniones de expertos, investigarán los hallazgos clave y educarán a un ecosistema diverso de partes interesadas sobre temas relacionados con los sistemas de mercado de manera más amplia. Este proceso incluye el establecimiento de prioridades para las áreas a diagnosticar en el próximo año y una participación más amplia de socios clave en este proceso de aprendizaje. No existe una solución única para crear más, mejores e inclusivos empleos en Honduras. A través de las iteraciones del diagnóstico, el objetivo es lograr

una mayor claridad en este complejo tema y encontrar juntos nuevas vías de desarrollo hacia adelante.