



**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
CEUTEC**

PROYECTO DE GRADUACIÓN

**EFFECTOS DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN EN LAS MIPYMES DE
TEGUCIGALPA A CONSECUENCIA DE LA PANDEMIA COVID-19**

SUSTENTADO POR

ANA CAROLINA CARBAJAL SEVILLA, 31441293

ANA GABRIELA MENDOZA TREJO, 10921086

KAREN YADIRA RIVERA LÓPEZ, 30911198

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.

ABRIL, 2022

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
CEUTEC**

LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTOR ACADÉMICA CEUTEC

JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA

DECANA PREGRADO CEUTEC

DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ

DIRECTORA ACADÉMICA

CEUTEC TEGUCIGALPA

IRIS GABRIELA GONZALES ORTEGA

JEFE ACADÉMICA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CEUTEC TEGUCIGALPA

CAROL IVONNE TURCIOS MARTÍNEZ

TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.

ABRIL, 2022

**EFFECTOS DE LOS COSTOS DE IMPORTACIÓN EN LAS MIPYMES DE
TEGUCIGALPA A CONSECUENCIA DE LA PANDEMIA COVID-19**

TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS

EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ASESOR:

ROLANDO ARTURO CÁCERES MORENO

TERNA EXAMINADORA:

LIC. LUDWING GUARDIOLA

LIC. CAROL TURCIOS

LIC. SOCORRO MALDONADO

TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.

ABRIL, 2022

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2022

ANA CAROLINA CARBAJAL SEVILLA
ANA GABRIELA MENDOZA TREJO
KAREN YADIRA RIVERA LÓPEZ

Todos los derechos son reservados.

DEDICATORIA

Este proyecto no hubiera sido posible sin la ayuda de Dios, por lo que es el primer merecedor de esta dedicatoria. También está dedicado a tres personas que me impulsaron más que nada a lograr esta meta: Elida Howell, Breydi Nieto y mi mamá. Desde luego, tengo la bendición de tener un círculo de amigos que me han apoyado a lo largo de este proceso de aprendizaje, a quienes también les dedico este proyecto como una muestra de mi total aprecio a su constante soporte y motivación.

ANA CAROLINA CARBAJAL SEVILLA

El presente proyecto de graduación es resultado de mucho esfuerzo y compromiso, es un recordatorio de que nunca es demasiado tarde para cumplir nuestros sueños, que nada es imposible. Le dedico este proyecto a mi mamá por ser un ejemplo de lucha, amor y esfuerzo, apoyándome en los momentos más difíciles. A mi abuelo y mejor amigo, que, aunque ya no están en el plano físico, siempre creyeron en mis capacidades y me motivaron a reconocer mis fortalezas y seguir adelante, honro su vida a través de la culminación de este proyecto.

ANA GABRIELA MENDOZA TREJO

Nuestro proyecto de graduación está dedicado principalmente a Dios por permitirnos llegar a este paso tan importante para nuestra vida, por darnos la fortaleza y la sabiduría necesaria para poder seguir adelante a lo largo de este arduo trabajo. A mis padres, esposo, que fueron mi motivo para culminar mi carrera profesional y sentir ese orgullo de ver sus sueños hecho realidad, sin ellos, nada es posible porque son los que me han brindado su apoyo incondicional.

KAREN YADIRA RIVERA LÓPEZ

AGRADECIMIENTOS

Mi profundo agradecimiento a Dios, por otorgarme la oportunidad y los medios para llegar hasta este momento, por poner en mi camino personas que me motivaron y que incluso me proveyeron las herramientas que requería para continuar. Gracias a mis padres, sobre todo a mi mami que es mi motor para continuar luchando. Mi gratitud para el equipo de trabajo de este proyecto, que son mujeres empoderadas a quienes admiro por su constancia y responsabilidad. Gracias a nuestro asesor de proyecto por su paciencia y orientación en todo momento, e infinitas gracias a CEUTEC, sus autoridades y sus docentes, a quienes llevo en alta estima por haberme brindado siempre su apoyo, tanto financiera como académicamente.

ANA CAROLINA CARBAJAL SEVILLA

Agradezco a mi madre y a todas las personas que me han brindado un apoyo constante e incondicional. A Oquelí y amigos que me motivaron para seguir adelante y cumplir mis metas. A mis compañeras, quienes con su dedicación y compromiso me apoyaron en la culminación de este proyecto.

ANA GABRIELA MENDOZA TREJO

Agradezco principalmente a Dios, a mis padres y a todas aquellas personas que estuvieron dispuestas a apoyar en la investigación de nuestro proyecto. A la Universidad CEUTEC, a su cuerpo docente, particularmente al Licenciado Rolando Cáceres, Asesor del presente trabajo de investigación, quien ha estado con nosotros brindado sus consejos y recomendaciones que fueron de mucha ayuda a la elaboración de esta investigación. A mis compañeras por el apoyo brindado durante esta investigación mostrando responsabilidad, interés y sobre todo compartir con su calidez humana grandes momentos y experiencias.

KAREN YADIRA RIVERA LÓPEZ

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento muestra el desarrollo de la investigación realizada sobre los efectos que los costos de importación tuvieron en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) localizadas en la ciudad de Tegucigalpa, a consecuencia de la pandemia del coronavirus, mejor conocida como COVID-19, crisis sanitaria que afectó las economías del mundo y que influyó significativamente en el comportamiento de la cadena de suministros, ocasionando alza en los aranceles, demoras de los contenedores, desabastecimiento de insumos y materia prima y hasta cierre de operaciones de algunas compañías.

En este estudio se han identificado cómo estas unidades empresariales, que son las más vulnerables a este tipo de situaciones por sus limitantes financieras y de otra índole, se vieron negativamente afectadas en variables como el empleo, empeorando la crisis de desocupación en la población puesto que las MIPYMES son uno de los sectores generadores de trabajo del país. Otro factor que en consecuencia se vio afectado por los incrementos en los costos logísticos fueron las ventas, punto crítico para la supervivencia de las empresas y que tienen un efecto en sucesión en otras variables dentro de estas como es la productividad, que sufrió una reducción notable en su nivel y por tanto también influyó negativamente en la oferta y la demanda de las empresas, limitando su competitividad y obligándolas a tomar medidas de emergencia que pusieron en precaria situación su operación. Como un efecto dominó, todo esto influyó en los resultados financieros de las MIPYMES, en donde se identificaron que los indicadores más afectados fueron la liquidez, la eficiencia operativa y la rentabilidad.

Finalmente se podrá apreciar la expectativa que las empresas mantienen hacia la continua alza en los costos de importación, por lo que, en base a los resultados obtenidos a través de los instrumentos utilizados para el recabo de información, se plantean conclusiones de los hallazgos y se brindan recomendaciones que puedan contribuir a las empresas a considerar estrategias para poder mitigar los efectos que estos costos puedan tener en el ejercicio de sus operaciones presentes y futuras.

RESUMEN

Este documento consiste en identificar los efectos que los costos de importación tuvieron en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) ubicadas en la ciudad de Tegucigalpa, a raíz del COVID-19 desde su inicio, durante y hasta la actualidad, tomando como variables de análisis el empleo, las ventas, la productividad, la oferta, la demanda y los resultados financieros de estas unidades empresariales. Se evaluaron los resultados obtenidos a través de los instrumentos establecidos, que fueron base sustancial para plantear las conclusiones y sugerir las recomendaciones finales.

Palabras clave: costos de importación, MIPYMES, Tegucigalpa, efectos, pandemia COVID-19

ABSTRACT

This document consists of identifying the effects that import costs had on micro, small and medium-sized enterprises (MIPYMES by its acronym in Spanish) located in the city of Tegucigalpa because of the COVID-19 since the beginning, during and to the present, taking as variables of analysis issues such as employment, sales, productivity, supply, demand, and the financial results of these business units. The results obtained through the established instruments are evaluated, which were a substantial basis to draw the conclusions and final recommendations.

Keywords: import costs, MIPYMES, Tegucigalpa, effects, COVID-19 pandemic

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1 Antecedentes del problema	3
1.2 Definición del problema.....	4
1.3 Preguntas de Investigación.....	5
1.4 Variables de Investigación	6
1.4.1 Variable dependiente	6
1.4.2 Variables independientes.....	7
1.5 Justificación.....	8
1.5.1 Conveniencia	8
1.5.2 Relevancia social	9
1.5.3 Implicaciones prácticas.....	9
1.5.4 Valor teórico.....	9
1.5.5 Utilidad metodológica	9
1.6 Delimitación	9
1.7 Objetivos	10
1.7.1 Objetivo general	10
1.7.2 Objetivos específicos.....	10
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 Análisis de la situación actual	11
2.1.1 Análisis del macroentorno	11
2.1.2 Análisis del microentorno.....	25
2.2 Teorías de Sustento	31
2.2.1 Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta	31
2.2.2 Teoría de la Ventaja Comparativa	32
2.2.3 Teoría de inventario.....	33
2.3 Conceptualización	34
2.3.1 Comercio Internacional	34
2.3.2 Ganancias del Comercio.....	35

2.3.3 Ventaja Comparativa	35
2.3.4 Ventaja Absoluta	36
2.3.5 Estrategia de las Operaciones	36
2.3.6 Producción	36
2.3.7 Importación.....	36
2.3.8 Inventario.....	37
2.3.9 Costo de ordenar o de producción	37
2.3.10 Costo de mantener unidades en inventario	37
2.3.11 Costos por escasez o mantención de órdenes pendientes	38
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA Y PROCESOS	39
3.1 Enfoque y métodos.....	39
3.1.1 Enfoque.....	39
3.1.2 Alcance	40
3.1.3 Método.....	41
3.2 Diseño de la Investigación	44
3.2.1 Población y muestra.....	46
3.2.2 Unidad de análisis y respuesta.....	48
3.3 Técnicas e instrumentos aplicados	48
3.3.1 Cuestionario.....	49
3.3.2 Entrevista	49
3.4 Fuentes de información	50
3.4.1 Fuentes primarias.....	50
3.4.2 Fuentes secundarias	51
3.5 Cronología de trabajo	52
CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	54
4.1 Encuesta	54
4.1.1 Datos demográficos de la muestra.....	54
4.1.2 Empleo.....	57
4.1.3 Ventas	61
4.1.4 Productividad.....	64
4.1.5 Oferta.....	69

4.1.6 Demanda.....	73
4.1.7 Resultados Financieros	76
4.2 Entrevistas	81
4.2.1 Entrevista a Douglas Bertrand, empresario propietario de Bertech (Vía Zoom)	81
4.2.2 Entrevista a Cristian Hernández, empresario propietario de Inversiones Elektrocólor, S.A. (Vía Zoom)	83
4.2.3 Entrevista a Irma Martínez, empresaria propietaria de Inversiones Cortinas & Accesorios. (Vía Zoom)	85
4.2.4 Entrevista a Cristina Hernández, empresaria propietaria de Galería de Diseño Honduras. (Vía llamada telefónica).....	87
4.2.5 Entrevista a Elisa Morales, empresaria propietaria de Ulzzang Skin RX (Vía llamada telefónica)	89
4.2.6 Entrevista a José Canales, empresario propietario de The Pharmacy HN (Vía llamada telefónica)	91
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	93
CAPÍTULO 6. RECOMENDACIONES	96
BIBLIOGRAFÍA	105

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama 1.1 Diagrama sagital de las variables de la investigación	6
Diagrama 2.1 Diagrama sagital del modelo PESTEL.	11
Diagrama 2.2 Diagrama radial de las Cinco Fuerzas de Porter	26
Diagrama 3.1 Diagrama vertical de las etapas del proceso de investigación.	45

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1 Tabla de congruencia metodológica	41
Tabla 3.2 Tabla de operacionalización de variables	42
Tabla 3.3 Tabla de cronología de trabajo.....	52
Tabla 4.1 Resultados de pregunta No. 1 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	54
Tabla 4.2 Resultados de pregunta No. 2 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	55
Tabla 4.3 Resultados de pregunta No. 3 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	56
Tabla 4.4 Resultados de pregunta No. 4 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	57
Tabla 4.5 Resultados de pregunta No. 5 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	58
Tabla 4.6 Resultados de pregunta No. 6 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	59
Tabla 4.7 Tabla 4.7. Resultados de pregunta No. 7 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	61
Tabla 4.8 Resultados de pregunta No. 8 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	62

Tabla 4.9 Resultados de pregunta No. 9 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	63
Tabla 4.10 Resultados de pregunta No. 10 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	65
Tabla 4.11 Resultados de pregunta No. 11 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	66
Tabla 4.12 Resultados de pregunta No. 12 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	67
Tabla 4.13 Resultados de pregunta No. 13 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	68
Tabla 4.14 Resultados de pregunta No. 14 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	69
Tabla 4.15 Resultados de pregunta No. 15 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	71
Tabla 4.16 Resultados de pregunta No. 16 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	72
Tabla 4.17 Resultados de pregunta No. 17 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	73
Tabla 4.18 Resultados de pregunta No. 18 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	74
Tabla 4.19 Resultados de pregunta No. 19 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	75
Tabla 4.20 Resultados de pregunta No. 20 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	76
Tabla 4.21 Resultados de pregunta No. 21 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	78
Tabla 4.22 Resultados de pregunta No. 22 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	79
Tabla 4.23 Resultados de pregunta No. 23 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”	80
Tabla 6.1 Tabla de congruencia.....	100

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 4.1 Tamaño de la empresa	54
Gráfica 4.2 Rubro de la empresa.....	55
Gráfica 4.3 Antigüedad de operación de la empresa	56
Gráfica 4.4 Rotación de empleados de la empresa	57
Gráfica 4.5 Medidas laborales aplicadas a empleados de la empresa.....	59
Gráfica 4.6 Acciones a la actividad laboral de la empresa	60
Gráfica 4.7 Efecto en las ventas de la empresa.....	61
Gráfica 4.8 Canales de ventas de la empresa	62
Gráfica 4.9 Influencia de los costos de importación en la meta de ventas de las empresas para el 2022.....	64
Gráfica 4.10 Afectación del cumplimiento de los proveedores	65
Gráfica 4.11 Afectación del nivel de producción a causa de la demora e insuficiencia de insumos provenientes del exterior.....	66
Gráfica 4.12 Grado de efecto que ha tenido la empresa en las actividades con sus clientes y proveedores.....	67
Gráfica 4.13 Sustitución de materia prima de la empresa proveniente del exterior por insumos locales	69
Gráfica 4.14 Modificación de la oferta de productos para abordar nuevos clientes.....	70
Gráfica 4.15 Surgimiento de nuevos competidores	71
Gráfica 4.16 Estrategias más importantes consideradas para la oferta de la empresa	72
Gráfica 4.17 Influencia de los costos de importación en la demanda de productos de la empresa	73
Gráfica 4.18 Afectación del nivel de inversión en mercadeo de los productos de la empresa por los costos de importación.....	74
Gráfica 4.19 Vulnerabilidad de la empresa a la continua disminución de la demanda	76
Gráfica 4.20 Afectación de los resultados financieros de la empresa.....	77
Gráfica 4.21 Grado de efecto de indicadores financieros de la empresa por los costos de importación.....	78
Gráfica 4.22 Medidas más importantes consideradas antes la escasez de efectivo en el negocio	79

Gráfica 4.23 Grado de importancia de variables que más afectaron más a su empresa 80

GLOSARIO

A

Arancel

El más común es el arancel a las importaciones que consiste en poner un impuesto a un bien o servicio vendido dentro del país por alguien desde el exterior de la frontera. Es decir, cuando ponen un arancel a un producto significa que tendrá un precio de venta más caro que en su país de origen.

C

Canal de Distribución

Está definido por las diferentes fases o etapas por las que un producto pasa, de modo que su propiedad va pasando de unas manos a otras. Desde el fabricante al consumidor o usuario final.

Comercialización

Es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor.

Comercio Internacional

Es aquella actividad económica que se refiere al intercambio de bienes y servicios entre todos los países del mundo.

Costo de Importación

Está constituido por el precio original de compra, más todos los gastos incurridos para poner el producto importado en el almacén de la empresa. Este gasto adicional está constituido por: flete, seguro, derechos e impuestos que gravan la importación, transporte, acarreo y gastos de aduana en general; por consiguiente, incluye todos los gastos atribuibles directamente al producto, así como también los indirectos, como son los gastos administrativos generados por los entes que apoyan a la operación de compraventa del exterior.

COVID-19

Es la enfermedad causada por el nuevo coronavirus conocido como SARS-CoV-2. La OMS tuvo noticia por primera vez de la existencia de este nuevo virus el 31 de diciembre de 2019, al ser informada de un grupo de casos de «neumonía vírica» que se habían declarado en Wuhan, China.

D**Demanda**

Es la solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.

Desarrollo Social

Es un proceso mediante el cual el sector público y/o privado, busca igualar las condiciones económicas y sociales de la población de un país.

Desempleo

Falta de empleo. Se trata de un desajuste en el mercado laboral donde la oferta de trabajo (por parte de los trabajadores) es superior a la demanda de trabajo (por parte de las empresas).

Digitalización

Es el proceso por el cual procesos analógicos y objetos físicos se convierten al formato digital.

Diversificación de Productos

La diversificación es una estrategia empresarial que consiste en ampliar el mercado potencial con el objetivo de expandirse y alcanzar un mayor crecimiento.

E**Economía**

La economía es una ciencia social que estudia la forma de administrar los recursos disponibles para satisfacer las necesidades humanas. Analiza el comportamiento, las decisiones y las

acciones de los humanos, es decir, estudia cómo las personas, empresas y gobiernos toman decisiones relacionadas con la producción, distribución y consumo.

Eficiencia

Es un fenómeno ampliamente estudiado en el ámbito económico. Hace referencia a la necesidad de menores asignaciones de factores para la producción de un determinado nivel de bienes y servicios.

Empleo

Se denomina empleo a la generación de valor a partir de la actividad producida por una persona. Es decir, el empleado contribuye con su trabajo y conocimientos en favor del empleador, a cambio de una compensación económica conocida como salario.

Emprendimiento

Es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.

I

Importación

Es el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional. Junto con las exportaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

Insumos

El insumo es toda aquella cosa susceptible de dar servicio y paliar necesidades del ser humano, es decir, nos referimos a todas las materias primas que son utilizadas para producir nuevos elementos.

L

Liquidez

Es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio.

M

Mercadología

El marketing, mercadotecnia, mercadeo o mercadología es el conjunto de actividades y procesos destinados a crear y comunicar valor de marca, identificando y satisfaciendo las necesidades y deseos de los consumidores.

MIPYMES

Una MIPYME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo a la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a la cantidad de empleados.

O

Oferta

La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.

Operacionalización

La operacionalización de conceptos es un proceso que forma parte de la investigación social cuantitativa. Mediante el mismo se seleccionan y establecen dimensiones y características que permiten especificar variables e indicadores.

P

Pandemia

Una pandemia es la afectación de una enfermedad infecciosa de los humanos a lo largo de un área geográficamente extensa, es decir, que se extiende a muchos países o que ataca a casi todos los individuos de una localidad o región.

Política Monetaria

Es la disciplina de la política económica que controla los factores monetarios para garantizar la estabilidad de precios y el crecimiento económico.

Política Fiscal

Es una disciplina de la política económica centrada en la gestión de los recursos de un Estado y su Administración. Está en manos del Gobierno del país, quién controla los niveles de gasto e ingresos mediante variables como los impuestos y el gasto público para mantener un nivel de estabilidad en los países.

Productividad

Es una medida económica que calcula cuántos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado (trabajador, capital, tiempo, tierra, etc) durante un periodo determinado.

Productos Sustitutos

Son aquellos bienes que pueden ser consumidos en el lugar de otros. Su característica principal es que tienen demandas relacionadas entre sí, es decir, que el consumidor sabe que puede sustituir uno por otro cuando lo crea oportuno.

Proveedor

Es aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contraprestación.

R

Rentabilidad

Hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión.

Resultado Financiero

Es el balance de una empresa respecto a sus ingresos y gastos financieros. Se obtiene tras restar los gastos al total de ingresos.

Rotación

La rotación de personal es el proceso por el cual una compañía reemplaza a uno o varios empleados. Movimientos de entrada y salida de trabajadores que no se deben a procesos de salida naturales como la jubilación o el fallecimiento.

T

Teletrabajo

Se le conoce como la actividad laboral que se desarrolla fuera de las instalaciones de la empresa contratante, apelando a las tecnologías de la información y de la comunicación para el desarrollo de los quehaceres.

V

Ventas

Las ventas, en economía, son la entrega de un determinado bien o servicio bajo un precio estipulado o convenido y a cambio de una contraprestación económica en forma de dinero por parte de un vendedor o proveedor.

INTRODUCCIÓN

Este informe contiene la investigación realizada acerca de cómo los costos de importación afectaron a las micros, pequeñas y medianas empresas de Tegucigalpa, mejor referenciadas como las MIPYMES, debido a la pandemia COVID-19.

En el capítulo 1 se presentan los antecedentes del problema introduciendo cómo este sector fue impactado por el confinamiento y las medidas de restricción que se implementaron, pero sobre todo por el incremento en los costos logísticos. Se define el problema, estableciendo como objeto de estudio la identificación de los efectos que los costos de importación han tenido en las MIPYMES de Tegucigalpa durante esta crisis sanitaria y formulando preguntas de investigación específicas y estableciendo las variables de investigación. Asimismo, contiene la justificación y la delimitación del estudio. Se establece el objetivo general de la investigación y los objetivos específicos.

El capítulo 2 contiene el marco teórico donde se analiza la situación actual a través del macroentorno de las MIPYMES considerando los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales como lo define la metodología PESTEL, así como también se analiza el microentorno utilizando el Diamante de Porter para examinar las cinco fuerzas que plantea dicha teoría, evaluando la rivalidad entre competidores, los productos sustitutos, la negociación con proveedores, con los clientes y finalmente analizando los nuevos competidores. Se han citado 3 teorías de sustento que son la base conceptual contenida por variables o conceptos principales involucrados con el objeto de investigación.

En el capítulo 3 se incluye la metodología y el proceso de investigación, estableciendo un enfoque mixto de alcance exploratorio, con un diseño de tipo no experimental de corte transversal. También se determina el marco muestral considerado para el desarrollo de la investigación el cual está comprendido por las MIPYMES de Tegucigalpa con especial enfoque a aquellas que realizaban actividades de importación, utilizando una estrategia de muestreo probabilístico aleatorio simple (MAS) y definiendo, por limitantes de la situación y el tiempo, una muestra de 6 MIPYMES. Se explican las técnicas e instrumentos de recolección de datos aplicados y las fuentes de información, así como la cronología del trabajo desarrollado.

El capítulo 4 contiene los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos y su respectivo análisis. Primeramente, se muestra la información gráfica recabada de la encuesta y su interpretación; seguidamente se incluye la transcripción de las entrevistas efectuadas a las empresas.

En el capítulo 5 se presentan las conclusiones de los hallazgos por cada una de las variables establecidas, las cuales responden a las preguntas de investigación planteadas para el estudio

Finalmente, el capítulo 6 incluye las recomendaciones dadas para cada una de las variables estudiadas.

CAPÍTULO 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes del problema

Las micros, pequeñas y medianas empresas, conocidas como las MIPYMES, son clave para el desarrollo económico y social de un país. Estas unidades económicas son la principal fuente para la generación de empleo en la región centroamericana y aportan entre el 65% y el 70% de la población económicamente activa, de acuerdo con el informe de CENPROMYPE sobre el impacto económico de la pandemia COVID-19 en las MIPYMES de Centroamérica. (CENPROMYPE, 2021)

En Honduras, este sector es uno de los pilares de la economía y cumple un papel protagónico en la reactivación y desarrollo del país, es decir que es la columna vertebral que sostiene la economía nacional y aporta aproximadamente el 60% del Producto Interno Bruto (PIB). (Consejo Nacional de Inversiones de Honduras, 2021)

Con la llegada de la nueva enfermedad por coronavirus, referenciada comúnmente como la pandemia COVID-19, el sector de las MIPYMES ha sido el más afectado por el confinamiento y las medidas de bioseguridad impuestas por las autoridades de salud y gubernamentales, produciendo un impacto muy profundo en sus operaciones hasta el punto de llegar a situación de riesgo de cierre permanente. El cierre total o parcial de empresas MIPYMES, supone la pérdida de al menos 700,000 puestos de trabajo en el país de acuerdo con el presidente de la Federación Hondureña de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FEMISE), José Castañeda. (Agencia EFE, 2022)

Según estimaciones del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), citadas por el economista hondureño Alejandro Kafatti, alrededor del 59% de las empresas afectadas por la paralización económica en 2020 por la pandemia lograron recuperarse y cerca del 10,2% cerraron de forma definitiva. El 81% de las MIPYMES registraron pérdidas o una caída significativa de las ventas, que hasta ahora no han logrado recuperar en su totalidad. (Agencia EFE, 2022)

Esta inesperada crisis sanitaria, ha producido como consecuencia, un choque en la oferta y por tanto en la demanda, provocado por un menor consumo que ha hecho disminuir los ingresos en las empresas. También ha propiciado una reducción de la actividad productiva que se ha dejado notar muy negativamente en el mercado de trabajo, incrementando el desempleo como se aprecia en las estadísticas citadas. La situación también ha impactado la cadena de suministros por lo que los costos en las importaciones y exportaciones no han sido la excepción en sufrir consecuencias, debido a las restricciones y aplicación de medidas en la cadena y que ha dependido de cada región.

“El 92 % de las empresas que importan en la región, sufrieron incrementos en los costos logísticos durante el primer semestre del 2021, según un sondeo de la Federación de Cámaras de Comercio de Centroamérica (FECAMCO)”. (Alfaro, 2021)

Según los resultados de la Segunda "Encuesta regional 2021 sobre reactivación económica" de la FECAMCO, hasta agosto del 2021, los empresarios señalaron que las rutas y vías que mayor incremento han experimentado son el transporte marítimo desde Asia, ya que el 33% reportó aumentos de más del 100%, desde Norteamérica el que ha tenido más alzas es el aéreo, el 43% reportó aumento de hasta un 25%. En Centroamérica es el terrestre el que tiene los mayores costos, al tener que pagar hasta 25% más, reportó el 65% de los consultados. (Alfaro, 2021)

1.2 Definición del problema

La crisis ocasionada por la COVID-19 ha supuesto un hecho sin precedentes de escala mundial. El resultado de las restricciones al movimiento de personas, de desarrollo de múltiples actividades económicas e, incluso, al tráfico comercial internacional ha generado un gran impacto en el crecimiento de las empresas, al paralizarse sus actividades cotidianas de forma repentina e inesperada. Ciertamente será difícil evaluar el impacto de esta crisis hasta que no haya transcurrido un tiempo y se tengan disponibles todos los elementos sanitarios para el control de la pandemia. (Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pyme (FAEDPYME), 2021)

Las consecuencias económicas de la pandemia se han dejado notar rápidamente en variables como el empleo, las ventas y en diferentes indicadores económicos y financieros de las MIPYMES. Han surgido fuertes tensiones que pueden limitar su competitividad y su supervivencia. Las MIPYMES, que proporcionan el 70% de los puestos de trabajo y desarrollan alrededor de la mitad de la actividad económica en todos los países del mundo, han estado en primera línea, sometidas al estrés de ver cómo trabajadores y clientes permanecían confinados en sus hogares y cómo el cese de las operaciones ponía a prueba las cadenas de suministro. (El Centro de Comercio Internacional (ITC), 2020)

La identificación de los efectos de los costos logísticos, principalmente de las importaciones, para las MIPYMES es el objeto de estudio de esta investigación, ya que pueden ser factores determinantes para considerar el impacto que la pandemia ha tenido en este sector.

“El costo de importación se refiere al costo de adquirir un bien o servicio del exterior del país, el cual está estipulado por una moneda extranjera, más los gastos que se han realizado para la compra.” (Horngren, Datar, & Foster)

El efecto, según lo conceptualiza la Real Academia Española, proviene de la palabra en latín *effectus*, y que es aquello que sigue por virtud de una causa. (Rae.es, s.f.)

1.3 Preguntas de Investigación

1. ¿Cómo afectaron los costos de importación al empleo de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?
2. ¿Cómo afectaron los costos de importación a las ventas de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?
3. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la productividad de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?
4. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la oferta de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?

5. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la demanda de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?
6. ¿Cómo afectaron los costos de importación a los resultados financieros de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?
7. ¿Cómo afectaron los costos de importación a las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?

1.4 Variables de Investigación

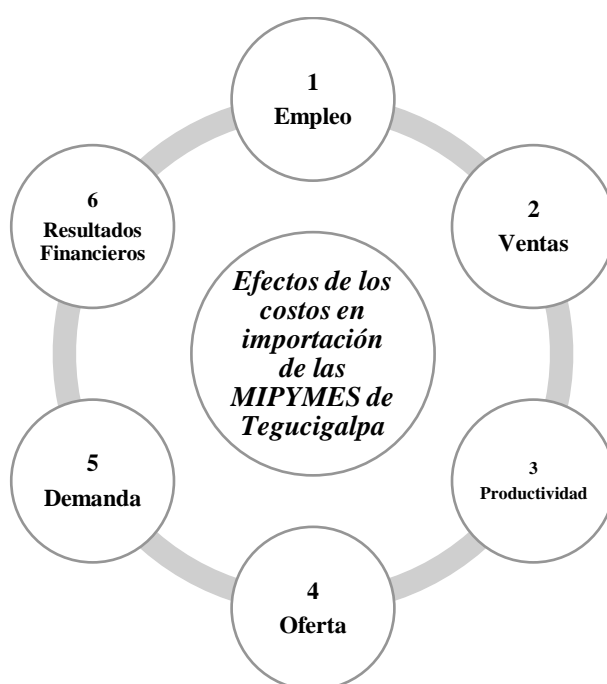


Diagrama 1.1 Diagrama sagital de las variables de la investigación
Fuente: elaboración propia.

1.4.1 Variable dependiente

1.4.1.1 Efectos de los costos en importación de las MIPYMES de Tegucigalpa

El efecto, según lo conceptualiza la Real Academia Española, proviene de la palabra en latín *effectus*, y que es aquello que sigue por virtud de una causa. (Rae.es, s.f.)

“El costo de importación se refiere al costo de adquirir un bien o servicio del exterior del país, el cual está estipulado por una moneda extranjera, más los gastos que se han realizado para la compra.” (Horngren, Datar, & Foster)

MIPYMES de Tegucigalpa: Micro, pequeñas y medianas empresas localizadas en la ciudad de Tegucigalpa.

1.4.2 Variables independientes

1.4.2.1 Empleo

El empleo es definido como "trabajo efectuado a cambio de pago (salario, sueldo, comisiones, propinas, pagos a destajo o pagos en especie)" sin importar la relación de dependencia (si es empleo dependiente-asalariado, o independiente-autoempleo). La OIT lo define como el conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios de sustento necesarios para los individuos. ((OIT), 2004)

1.4.2.2 Ventas

Se le llama venta a toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011)

1.4.2.3 Productividad

La productividad es la razón que existe entre las salidas (bienes y servicios) y una o más entradas (recursos como mano de obra y capital). (Render & Heizer, 2014)

1.4.2.4 Oferta

La oferta se refiere a las cantidades de un producto que los fabricantes están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado. (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011)

1.4.2.5 Demanda

La demanda se refiere a la cantidad de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. El precio del producto se determinará por la demanda, ya que ésta constituye una serie de relaciones y cantidades. (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011)

1.4.2.6 Resultados financieros

Los estados financieros son la expresión fundamental de la contabilidad financiera, pues contienen información sobre la situación y desarrollo de la entidad a una fecha determinada o por un periodo. Su objetivo es comunicar información útil en la toma de decisiones relativa a la situación financiera. (Romero López, 2010)

1.5 Justificación

Para la respectiva justificación se consideran los siguientes cinco criterios planteados para abordarlo, de acuerdo con el libro de Metodología de la Investigación, 6ta Edición. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

- Conveniencia
- Relevancia social
- Implicaciones prácticas
- Valor teórico
- Utilidad metodológica

1.5.1 Conveniencia

Esta investigación puede ayudar a identificar los efectos que ha tenido la crisis sanitaria en las pequeñas y medianas empresas y cómo esto repercute en sus costos de importación y otros variables asociadas, con el fin de brindar información a cualquier público de interés en el tema.

1.5.2 Relevancia social

La información que esta investigación arroje puede ser de beneficio para los mismos dueños de las MIPYMES, así como para organizaciones gubernamentales o sin fines de lucro que apoyan el desarrollo de este tipo de empresas.

1.5.3 Implicaciones prácticas

La implicación de esta investigación es informativa, es para dar a conocer efectos que la pandemia del COVID-19 haya podido inferir en los costos de importación de las MIPYMES de Tegucigalpa. Pretende revelar si fueron estos efectos negativos o positivos para la empresa.

1.5.4 Valor teórico

La investigación procura ser una fuente de información sobre el efecto que la pandemia del COVID-19 ha tenido en los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa, a carencia de este tema de otras fuentes.

1.5.5 Utilidad metodológica

Esta investigación tiene como propósito la recolección de datos sobre aquellos efectos que influyeron en los costos de importación de las MIPYMES de Tegucigalpa con el fin de contribuir como herramienta metodológica de consulta.

1.6 Delimitación

- Criterio geográfico: Tegucigalpa.
- Criterio temporal: Se lleva a cabo en el primer trimestre del año 2022, integrado por los meses de enero a marzo.

- Criterio de clasificación: Propietarios de empresas consideradas como MIPYMES en el Distrito Central, orientado a las que ejercen actividades de importación.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo general

Describir los efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa debido a la pandemia del COVID-19.

1.7.2 Objetivos específicos

1. Identificar los efectos de los costos de importación en el empleo de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.
2. Identificar los efectos de los costos de importación en las ventas de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.
3. Identificar los efectos de los costos de importación en la productividad de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.
4. Identificar los efectos de los costos de importación en la oferta de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.
5. Identificar los efectos de los costos de importación en la demanda de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.
6. Identificar los efectos de los costos de importación en los resultados financieros de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.
7. Identificar los efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa debido a la pandemia del COVID-19.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1 Análisis de la situación actual

2.1.1 Análisis del macroentorno

El macroentorno puede definirse como fuerzas mayores de la sociedad que influyen en el microentorno: fuerzas demográficas, económicas, naturales, tecnológicas, políticas y culturales. (Kotler & Armstrong, 2007)

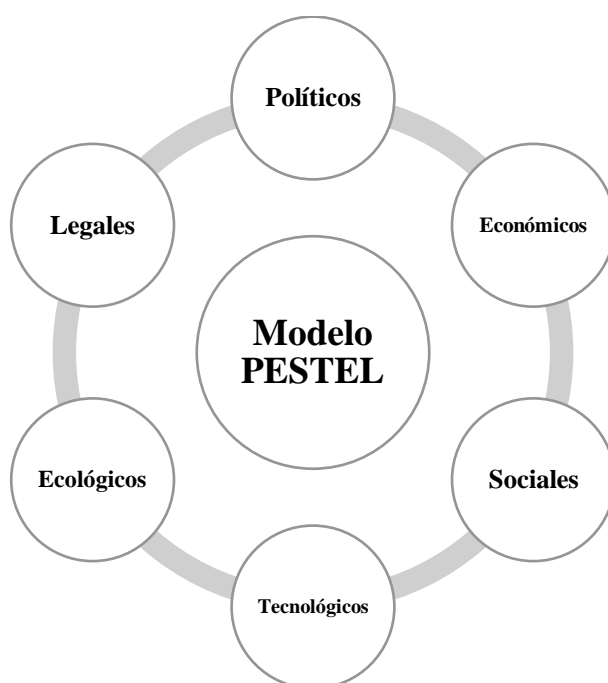


Diagrama 2.1 Diagrama sagital del modelo PESTEL.

Fuente: elaboración propia.

Se dice que la posibilidad de supervivencia de una especie depende de su capacidad para adaptarse a los cambios del entorno. El macroentorno agrupa todos aquellos factores que pueden tener impacto en el conjunto de la población y, por lo tanto, afectar en cierta medida a la toma de decisiones. Para entender este impacto se utiliza el modelo PESTEL como una herramienta de análisis del entorno general y específico. PESTEL es un mnemónico que en su forma expandida denota P (Político), E (Económico), S (Social), T (Tecnológico), E (Ecológico) y L (Legal).

Ofrece una visión integral de todo el entorno de una organización o país desde muchos ángulos diferentes que pueden afectar a la consecución del plan definido por una organización. (Vecdis Tecnogestión, 2021).

2.1.1.1 Factores Políticos.

Este factor determina la medida en que un gobierno puede influir en la economía o en una determinada industria. Los factores políticos incluyen políticas fiscales o aranceles comerciales que un gobierno puede imponer durante el año fiscal y que puede afectar el entorno empresarial. (Vecdis Tecnogestión, 2021)

La Constitución Política de Honduras promulgada desde el 11 de enero de 1982 y en vigor desde el 20 de enero del mismo año, determina que Honduras es un Estado de Derecho, soberano, constituido como República libre, democrática e independiente para asegurar a sus habitantes el goce de la justicia, la libertad, la cultura y el bienestar económico y social (art. 1). La soberanía corresponde al pueblo del cual emanan todos los poderes del Estado que se ejercen por representación (art. 2). El Gobierno de la República se sustenta en los principios de la soberanía popular, la autodeterminación de los pueblos y la democracia participativa, de los cuales se derivan la integración nacional, que implica participación de todos los sectores políticos en la Administración Pública, la estabilidad política y la paz social (art. 5). (The Food and Agriculture Organization (FAO))

La forma de gobierno es republicana, democrática y representativa. Se ejerce por tres poderes: Legislativo, Ejecutivo y Judicial, complementarios e independientes y sin relaciones de subordinación (art. 4)

En general, considerando que este factor influye en el entorno, es importante acotar que los gobiernos intervienen en el comercio para lograr objetivos económicos, sociales o políticos. Los funcionarios aplican políticas de comercio que suponen ser la mejor oportunidad para beneficiar a su país y a sus ciudadanos —y en algunos casos, a su longevidad política personal—. Determinar si influye y cómo influye el comercio es complicado por causa de resultados políticos inciertos y contradictorios. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

La política, si es algo, es dinámica. En distintos momentos, distintos partidos defienden diferentes ideologías que avalan diferentes sistemas políticos. La diferencia crea inevitablemente imprevisibilidad. En consecuencia, invertir y operar expone a las compañías a los riesgos que surgen del sistema político de un país. Esta clase de riesgo, conocida como riesgo político, es la pérdida potencial que surja de un cambio en la política gubernamental. Más precisamente, es el riesgo de que decisiones políticas, eventos o condiciones afecten el entorno de negocios de un país en formas que obliguen a los inversionistas a aceptar tasas de rendimiento más bajas, que les cueste parte o la totalidad del valor de su inversión, o que amenacen la sustentabilidad de la operación. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Estas políticas pueden afectar la capacidad de productores extranjeros para competir en el mercado local, pueden limitar o fomentar la capacidad de una compañía para vender en el exterior o adquirir suministros extranjeros necesarios. De manera colectiva, tales restricciones del gobierno y el apoyo competitivo se conocen como proteccionismo. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

Los países de América Latina y el Caribe, en las últimas dos décadas han venido implementando programas de apoyo a las MIPYMES, en muchos casos con una amplia variedad de acciones e instrumentos que han conseguido diferentes niveles de efectividad y alcance en el marco de un proceso de creación y desarrollo de instituciones. En la actualidad, prácticamente todos los países de la región cuentan con instituciones nacionales de apoyo a las empresas de menor tamaño. (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), 2015)

En general, las políticas de apoyo a las MIPYMES tienen mayor presencia en las declaraciones y propuestas de gobierno hoy en día en que en años pasados. Actualmente, con el reciente cambio de la autoridad presidencial y su gabinete, se mantiene en expectativa cuál será el plan de fomento y apoyo en reactivación de las MIPYMES, consecuencia de la Pandemia del COVID-19. El plan de gobierno presentado por la actual mandataria del país, del partido Libertad y Refundación (LIBRE), incluía en su propuesta dentro del plan de desarrollo industrial, temas asociados a las MIPYMES como “Apoyar el eslabonamiento productivo de las MIPYMES en el marco de cadenas productivas y de valor vinculados al sector exportador mediante asistencia técnica, capacitación, consultoría especializada, promoción de mercados,

comercialización, mercadeo y distribución internacional, en alianza con organismos especializados.”, “Organizar redes empresariales asociadas a MIPYMES para la diversificación productiva y mejorar la competitividad” y “Desarrollar estudios e investigaciones sobre transferencia de tecnologías apropiadas para promover el desarrollo de las MIPYMES y empresas del SES. Entre las industrias además nos interesa particularmente la del Turismo.” (Partido Libertad y Refundación (LIBRE), 2021)

2.1.1.2 Factores Económicos.

Este factor determina el desempeño de una economía, y cómo ésta impacta directamente a una organización analizando los efectos que puede tener a largo plazo. Por otra parte, afectaría al poder adquisitivo de un consumidor y cambiaría los modelos de oferta /demanda. Los factores económicos incluyen la tasa de inflación, las tasas de interés, las tasas de cambio de divisas, los patrones de crecimiento económico, etc. (Vecdís Tecnogestión, 2021)

De acuerdo con la Memoria Anual 2021 del Banco Central de Honduras, la economía hondureña al cierre de 2021 mostró un crecimiento de 11.5%, indicando una consolidación de la fase de recuperación iniciada en marzo de 2021, después que un año atrás fuera afectada de manera significativa por los daños de la pandemia y el impacto de las tormentas tropicales Eta e Iota. Por su parte, la inflación interanual a diciembre de 2021 se ubicó en 5.32%. En tanto, el salario mínimo promedio mensual aumentó interanualmente 5.8% en 2021. (Banco Central de Honduras, 2022)

Este informe indica que en el desempeño de la actividad económica, en 2021, el Producto Interno Bruto (PIB) real de Honduras creció 11.5%, debido a la recuperación de las actividades económicas sustentada en el avance del proceso de vacunación, así como la adaptación a las medidas sanitarias; evidenciado en la mayor demanda externa de los principales socios comerciales, y el aumento de la demanda interna, reflejada en altos niveles de consumo e inversión privada; lo anterior, en línea con el alza del ingreso disponible de los hogares y empresas, determinado por el flujo de remesas familiares y la recuperación parcial de los empleos formales. En ese sentido, todas las actividades económicas registraron incrementos, las que más contribuyeron fueron la Intermediación Financiera, Industria Manufacturera, Comercio;

así como Hoteles y Restaurantes. Cabe destacar, la recuperación en el último trimestre de las actividades agrícolas, que fueron afectadas considerablemente a finales de 2020.

(Banco Central de Honduras, 2022)

En la oferta global, menciona que en términos constantes denotó un alza de 21.0% (contracción de 12.7% en 2020), explicada principalmente por los resultados de la oferta interna, generada por el aumento en el Valor Agregado Bruto (VAB) de las diferentes actividades económicas (10.3%), así como las mayores importaciones de bienes y servicios (37.8%). (Banco Central de Honduras, 2022)

“La demanda global mostró un aumento de 21.0% (-12.7% en 2020), resultado del crecimiento en la demanda interna y externa; lo que ha generado mayor consumo final y Formación Bruta de Capital Fijo (FBK).” (Banco Central de Honduras, 2022)

El Ahorro Nacional Bruto (ANB) representó 21.6% del PIB, inferior en 0.6 pp al de 2020; explicado por la disminución en los niveles de ahorro precautorio; debido a la menor incertidumbre de los agentes económicos lo que se refleja en el incremento del consumo de bienes y servicios. (Banco Central de Honduras, 2022)

En diciembre de 2021, la variación mensual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) fue 0.96%, superior a la observada en diciembre de 2020 (0.60%), producto básicamente del alza de precios que se registró en algunos alimentos, pasajes aéreos internacionales, electrodomésticos, muebles y comidas consumidas fuera del hogar. Con este resultado, la inflación interanual se ubicó en 5.32%¹ (4.01% a diciembre de 2020). (Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, 2021)

El IPC mostró incrementos en todas las regiones del país, presentándose las mayores alzas en Resto Central (1.62%); Resto Norte (1.56%) y Sur (1.33%); coincidiendo con las zonas que registraron aumentos de mayor magnitud en los precios de algunos alimentos. Le siguen las regiones Oriental (0.98%), Occidental (0.91%), Norte Metropolitana (0.78%) y Central Metropolitana (0.61%). (Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, 2021)

Las importaciones CIF (Cost, Insurance and Freight, por sus siglas en inglés) de mercancías generales sumaron en 2021 US\$13,216.5 millones, registrando un alza de 47.5%

(US\$4,258.8 millones) frente a lo observado en el año anterior (US\$8,957.7 millones); comportamiento derivado de la recuperación en la actividad económica del país, evidenciada principalmente en el desempeño de la industria manufacturera, comercio, construcción privada y transporte. (Banco Central de Honduras, 2022)

Norteamérica se mantiene como la región con la que nuestro país realizó el mayor intercambio comercial de mercancías, siendo el principal proveedor del país con una participación de 33.3% del total de las importaciones de mercancías generales. Los principales productos importados fueron: combustibles, vehículos y prendas de vestir. (Banco Central de Honduras, 2022)

En tanto de Centroamérica se adquirieron productos que totalizaron US\$2,840.9 millones, superior en 33.1% con relación a lo registrado el año previo, debido al alza en las importaciones de medicamentos, tubos y perfiles de hierro, medicamentos, tubos y accesorios de plásticos. De Europa se importaron mercancías por un monto de US\$1,088.9 millones, especialmente medicamentos, abonos y maquinaria utilizada en la industria. Del resto del mundo se reportaron compras por US\$3,980.3 millones. En el caso de las importaciones de bienes para transformación, continúan teniendo a los EUA como principal país de procedencia, destacando los textiles y materiales usados en la fabricación de arneses.

En cuanto a la política monetaria y crediticia, durante 2021, el Directorio del BCH aprobó las siguientes acciones: mantener la Tasa de Política Monetaria (TPM) en 3.00%, considerando las perspectivas económicas del entorno nacional e internacional, las expectativas de inflación de los agentes económicos y los pronósticos de inflación de corto y mediano plazo del BCH; asimismo, incrementó gradualmente el monto ofrecido en la subasta diaria y estructural del BCH, con el propósito de mantener niveles de liquidez congruentes con la coyuntura macroeconómica; adicionalmente, continuó consolidando el Mercado Interbancario de Divisas (MID), para adecuar la conducción de la política cambiaria con el fin de reflejar las condiciones del mercado y permitir a la economía absorber de mejor forma los choques externos e internos.

En la política cambiaria, durante el 2021 el BCH aprobó nuevas modificaciones a la normativa cambiaria encaminadas a suspender las subastas de divisas como mecanismo de

adjudicación a las personas naturales y jurídicas, permitiendo a los agentes utilizar el 100% de las divisas adquiridas del público para venta a clientes del sector privado por un monto máximo de US\$1.5 millones diarios. (Banco Central de Honduras, 2022)

El Tipo de Cambio ha presentado un proceso ascendente desde el mes de Julio de 2011 cuando se cambió a un tipo de cambio flexible mostrando significativa apreciaciones año a año. Desde el 25 de Julio de 2011 al 31 de diciembre de 2021 la tasa cambiaria se depreció semanalmente en un promedio de L 0.0081 centavos de Lempira para la compra y L 0.0101 centavos de Lempira para la venta, en términos porcentuales esto representa que desde el 25 de Julio de 2011, hasta la fecha el tipo de cambio se ha incrementado 28.85% y en términos absolutos desde julio de 2011 hasta la fecha se ha incrementado en L 5.4503 para la compra y en L 5.4885 para la venta. (Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, 2021)

La crisis de la pandemia ha supuesto un hecho sin precedentes, con un fuerte impacto en las MIPYMES. Es evidente la dificultad de evaluar estos impactos hasta que no haya transcurrido un tiempo. Sin embargo, algunos datos ya existentes brindan una aproximación del impacto económico en términos de empleo, ventas, indicadores económicos y financieros e internacionalización de las empresas, como lo presenta un informe sobre el “Impacto económico de la pandemia COVID-19 en las MIPYMES de Centroamérica”, realizado por el Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE) en conjunto con el Sistema de Integración Centroamericana (SICA).

Las MIPYMES enfrentan una serie de desafíos que limitan sus capacidades para desarrollar mayores niveles de competitividad, crecimiento y acceso a mercados internacionales e incluso, en algunos casos, para su sobrevivencia, desafíos que han incrementado debido al actual contexto de crisis sanitaria ocasionado por el COVID-19. La mayoría de las empresas, siendo la construcción el sector más afectado, registra un saldo negativo en la conservación del empleo y más de la mitad sufrió una reducción de casi el 38% en sus ventas. La mayoría de los indicadores económicos se han visto afectados, en especial el nivel de facturación (72% de empresas). (CENPROMYPE, 2021)

El informe antes citado, indica que al analizar el tipo de empresa los datos muestran que la crisis generada por el COVID-19 impactó de manera más negativa en las microempresas en

las variables de rentabilidad (78.0%) y productividad (72.5%). En cuanto a la edad de las MIPYMES, las empresas jóvenes (10 años o menos) recibieron un mayor impacto negativo respecto a la realización de inversiones y nivel de deuda, comportamiento que se da muy de cerca por parte de las empresas maduras. (CENPROMYPE, 2021)

La crisis afectó a la internacionalización de las empresas centroamericanas; en concreto, el 45.8% de las empresas afirmó haber registrado un impacto negativo en su nivel de facturación en el exterior, con un grado de importancia de 3.09 (en una escala de 1 a 5). También se vio afectado el número de países de destino en las exportaciones; el 38.1% de las empresas indicó una reducción del número de países de destino en sus ventas como consecuencia de la pandemia, con un grado de importancia de 3.39. (CENPROMYPE, 2021)

En un trabajo de investigación realizado por estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Autónoma de Honduras (UNAH), denominado “Impacto de la Pandemia COVID-19 en la Economía de las PYMES en Tegucigalpa, Honduras durante el año 2020”, se muestra que el 100% de las PYMES encuestadas consideraban que el COVID-19 ha causado un impacto económico para el país, siendo el 90% afectada directamente, generando al 57% de estas empresas menor entrada de ingresos, el 26% provocó el cierre temporal de su negocio, el 14% tuvo que hacer despido de su personal y el 3% tuvieron que hacer cierre permanente de su negocio. (UNAH, 2020)

2.1.1.3 Factores Sociales.

Los factores sociales o socioculturales son aquellos que tienen que ver con la realidad social del lugar dónde se ubica la empresa, como la movilidad social, estilo de vida, nivel educativo, religión, distribución de la renta, hábitos de consumo, entre otros. (Vecdis Tecnogestión, 2021)

“Las fuerzas sociales son los valores, actitudes, factores culturales y estilos de vida de la sociedad que impactan a los negocios. Las fuerzas sociales varían por localidad y cambian con el tiempo.” (Thompson & Strickland, 2004)

La pandemia del COVID-19 encuentra al país con serias deficiencias de cohesión social y gobernabilidad. Las mismas son provocadas principalmente por un entorno institucional debilitado, vulnerable a problemas de corrupción y abuso de poder y caracterizadas por una crisis de legitimidad creciente.

El país enfrenta altos niveles de pobreza y desigualdad. Estimaciones internacionales para el último año disponible (2019), antes del doble impacto de la pandemia COVID-19 y los huracanes Eta e Iota, mostraron que el 14,8% de la población hondureña vivía con menos de 1,90 dólares por día. Además, casi la mitad de la población (4,8 millones de personas) vivía con menos de 5,50 dólares al día, la segunda tasa de pobreza más alta de ALC después de Haití. Otro tercio de la población era casi pobre y vulnerable a volver a caer en la pobreza, mientras que el tamaño de la clase media de Honduras (18%) se encontraba entre los más pequeños de la región (en comparación con una clase media promedio del 41%). (Banco Mundial, 2021)

“Honduras registra además altos niveles de violencia con más de 38 homicidios por cada 100.000 habitantes (2018). Sin embargo, esta tasa ha disminuido en los últimos años, desde un pico de 83 homicidios por cada 100.000 habitantes en 2011.” (Banco Mundial, 2021)

En Honduras los factores socioculturales afectan directamente a las MIPYMES dentro de las cuales se pueden mencionar violaciones a sus derechos civiles y sociales que siguen afectando sus vidas, acceso a la salud, acceso a un trabajo digno, acceso a una educación de calidad, la justicia y seguridad en condiciones de igualdad. Asimismo, se experimenta en los últimos años un alto grado de conflictividad social y una mayor demanda de diversos sectores sociales hacia el Estado por mayor transparencia y lucha contra la impunidad; mejora en los precios de la canasta básica. (UNAH, 2020)

El emprendimiento se ha visto como una solución para muchos de los desafíos económicos y de desarrollo social que enfrentan los países en desarrollo. Mientras Honduras se queda atrás en algunas áreas clave, incluyendo actitudes, habilidades y aspiraciones de emprendimiento, se está desarrollando ecosistema emprendedor dinámico para ayudar a crecer a las MIPYMES existentes y apoyar el surgimiento de nuevas empresas. (Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE), 2020)

Entre las manifestaciones de los efectos del COVID-19 en el mercado laboral, destaca la gran cantidad de trabajadores suspendidos y despedidos debido a la inactividad o quiebra de empresas, principalmente las micro y pequeñas. Otro efecto ha sido la serie de acuerdos laborales informales entre empresas y trabajadores, que se ha traducido en pérdida de ingresos para los asalariados. No obstante, el sector más afectado parece ser el de los trabajadores por cuenta propia y de los familiares no remunerados, por la naturaleza de su empleo. (Pino, Delgado Elvir, & Noé, 2020)

Las estimaciones preliminares indican que existe una cifra de alrededor de 500 mil trabajadores suspendidos o despedidos, así como pérdidas de ingreso que oscilan entre el 10% al 25% en el 65% de los trabajadores. Las políticas aprobadas en Honduras se concentraron en un subsidio temporal al empleo, el cual llegó a cerca de 127 mil trabajadores cubriendo el 60% y 73% del salario mínimo mensual y beneficiando principalmente a la industria maquiladora de exportación. También se aprobaron readecuaciones de deuda para la banca pública y se creó un fondo de garantía para la pequeña y mediana industria, que al momento ha sido de lento movimiento. (Pino, Delgado Elvir, & Noé, 2020)

La tasa de desempleo abierto, a lo largo del decenio previo a la pandemia, tendió predominantemente al alza: entre 2015 y 2017 se registraron las tasas de desempleo más altas en los últimos veinte años (7.3%, 7.4% y 6.7% respectivamente), para luego descender a 5.7% en 2019; situándose, sin embargo, por encima de las tasas de desempleo alcanzadas al inicio de la década. (Pino, Delgado Elvir, & Noé, 2020)

Según el informe ya previamente citado de CENPROPYME sobre el “Impacto Económico de la Pandemia COVID-19 en las MIPYMES de Centroamérica”, el 45% de las MIPYMES redujeron su empleo en el año 2020 con relación al 2019, un 35.9% lo mantuvo y un 19.2% lo aumentó. Las empresas que tuvieron un peor comportamiento en cuanto a la evolución del empleo en 2020 fueron las medianas y pequeñas empresas con saldos de evolución negativo (-40.5% y -39.5% respectivamente). (CENPROMYPE, 2021)

En relación con la educación, todos los sistemas educativos del mundo fueron sorprendidos por esta emergencia sanitaria provocando el cierre de los centros escolares, trasladando las actividades educativas a los hogares de los alumnos. Pero el esfuerzo de cada país

está directamente asociado a sus condiciones previas, antes del inicio de la crisis sanitaria, y en este sentido hay que considerar que el sistema educativo hondureño ya se encontraba en una situación muy desfavorable, como lo evidencian varios indicadores básicos del sistema, como ser cobertura muy baja (900,000 menores entre los 3 y los 17 años estaban fuera del sistema en el 2019), bajos niveles de aprendizaje (un promedio de tres años de atraso respecto a los estudiantes de Chile, según los resultados de PISA-D), elevados niveles de pobreza y desigualdad social que se reflejan en desigualdad de oportunidades educativas (más de la mitad de los hondureños viven en condiciones de pobreza) y falta de materiales educativos para uso de los estudiantes como libros de texto, guías de estudio, cuadernos de trabajo. Estos indicadores educativos muy bajos se complican en el contexto de la pandemia sanitaria, en el que la gran mayoría de países están intentando usar medios virtuales para desarrollar la actividad educativa. Pero Honduras padece de una conectividad a internet muy limitada entre la población, lo que dificulta aún más la implementación de este tipo de estrategias. (Instituto de Investigación y Evaluación Educativa y Sociales - UPNFM, 2020)

2.1.1.4 Factores Tecnológicos.

Estos factores identifican aquellas innovaciones tecnológicas disruptivas que pueden afectar a las operaciones de la industria y el mercado de manera favorable o desfavorable. Esto se refiere a la automatización, la investigación y el desarrollo, o al de conocimiento tecnológico e innovación que posee un mercado determinado. (Vecdis Tecnogestión, 2021)

En líneas generales se puede decir que las nuevas tecnologías de la información y comunicación son las que giran en torno a tres medios básicos: la informática, la microelectrónica y las telecomunicaciones; pero giran, no solo de forma aislada, sino lo que es más significativo de manera interactiva e interconexión, lo que permite conseguir nuevas realidades comunicativas.

Las tecnologías de la información y la comunicación tienen las siguientes características: inmaterialidad, interactividad, interconexión, instantaneidad, elevados parámetros de calidad de imagen y sonido, digitalización, influencia sobre los procesos, penetración en todos los sectores, innovación, tendencia hacia automatización y la diversidad. (Almenara, 1998)

En Honduras existe mucho potencial con respecto a las tecnologías de información especialmente de empresas de tecnología en diferentes sectores para la mejora de la calidad y cantidad de producción, por lo cual el Consejo Nacional de Inversiones (CNI), considera y promueve oportunidades de negocio en esos procesos. Se representan oportunidades para invertir en nuevos servicios y productos debido a la telefonía móvil, el acceso a internet y las conexiones en banda ancha. La inversión en materia de transformación ha tenido un importante crecimiento, brindando una gran oportunidad de desarrollo y de competitividad para el país.

La pandemia del COVID-19 propició un interés por la tecnología y la transformación digital, en la cual se ha convertido como un factor fundamental para la continuidad de las MIPYMES en Honduras. Es importante tomar en cuenta que el nivel de infraestructura tecnológica en Honduras está menos desarrollado en comparación con otros países del mundo, sin embargo, esto es algo que ha ido cambiando de manera exponencial, lo cual ha permitido que la tecnología esté al alcance de cualquier empresa, sector o tamaño. (Consejo Nacional de Inversiones Honduras, 2021)

Las tecnologías de información y la comunicación fueron un facilitador fundamental para soluciones innovadoras para los retos que emergieron debido a la pandemia del COVID-19.

La Ley de Aceleración Económica y Protección Social estableció una disposición importante en la cual se permite el teletrabajo como una medida para garantizar la continuidad del trabajo durante la pandemia. De acuerdo con esta Ley, cualquier empresa pública o privada está habilitada para permitir que el empleado realice sus labores fuera del local de trabajo, con el uso de las tecnologías de la información. Con esto también se establece un contrato del teletrabajo por escrito que debe de contener las regulaciones con respecto al uso del equipo fuera de la empresa, el pago de conexión a internet del empleado, así como también la disposición sobre la información y el almacenamiento. (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, 2020)

2.1.1.5 Factores Ecológicos.

Estos factores incluyen todos aquello que influye o está determinados por el entorno circundante. Este aspecto del PESTEL es crucial para ciertas industrias, particularmente el turismo, agricultura, etc. Los factores de un análisis ambiental empresarial incluyen, entre otros, el clima, el tiempo, la ubicación geográfica, los cambios globales en el clima, la contaminación del agua, la gestión de residuos, etc. (Vecdis Tecnogestión, 2021)

Honduras es el país más afectado, a nivel mundial, por el cambio climático. Su ubicación geográfica - entre el Océano Pacífico y el Atlántico - lo expone a numerosas y diversas amenazas naturales y a fenómenos climáticos extremos, que debilitan su desarrollo sostenible. Los eventos hidrometeorológicos, como huracanes y tormentas tropicales, son los que mayores desastres ocasionan y son, además, los más recurrentes.

El 62% del territorio nacional, donde habita el 30.9% de la población hondureña, experimenta riesgos ocasionados por el cambio climático, según un estudio del Banco Mundial, y especialmente las áreas rurales del país, donde la presencia y capacidad del Estado para prestar los servicios básicos es limitada. (UNICEF Honduras, 2016)

En los últimos años el país ha experimentado un aumento paulatino de las temperaturas, un descenso de las lluvias y una mayor variabilidad de los fenómenos meteorológicos, lo cual conduce a afirmar que se trata del país más vulnerable a los efectos del cambio climático, estos efectos reducen la producción de alimentos y los empleos relacionados con ella, lo que está provocando un aumento de la inseguridad alimentaria y nutricional. A esto se agregan el acceso irregular a agua potable y saneamiento y unas condiciones carentes de salud, por lo cual se prevé que aumentarán los casos de desnutrición y diarrea en el país. (UNICEF Honduras, 2016)

En el país, el 33.2% de las actividades relacionadas con el PIB se ubica en lugares de riesgo ante catástrofes naturales, donde las pequeñas y medianas empresas (PYMES), así como los negocios familiares e informales, son los sectores económicos más vulnerables ante cualquier fenómeno natural adverso provocado o exacerbado por el cambio climático. Las redes viales y las instalaciones energéticas, los puertos y aeropuertos generan competitividad económica y atraen nuevas inversiones: los negocios y las redes de distribución dependen de la infraestructura

para poder producir y distribuir la mercancía, tanto en los mercados locales como mundiales. Cuando ésta sufre daños, las empresas incurren en pérdidas, reducen su producción y su capacidad de procesamiento, lo cual suele conllevar a despidos masivos de trabajadores. (UNICEF Honduras, 2016)

“Honduras cuenta con una política de Estado para la gestión integral del riesgo; sin embargo, el país no cuenta aún con políticas concretas, necesarias para la reducción del riesgo climático.” (UNICEF Honduras, 2016)

2.1.1.6 Factores Legales.

Estos factores tienen una doble vertiente. Existen ciertas leyes que afectan el entorno empresarial en un determinado país, mientras que hay ciertas políticas que las empresas mantienen por sí mismas. El análisis legal tiene en cuenta estos dos ángulos para posteriormente trazar una serie de estrategias determinadas derivadas de legislaciones concretas. Por ejemplo, leyes del consumidor, estándares de seguridad, leyes laborales, etc. (Vecdis Tecnogestión, 2021)

En Honduras, bajo decreto legislativo 135-2008 se decretó la Ley para el Fomento y Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que tiene la finalidad de fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la micro, pequeña y mediana empresa urbanas y rurales, a objeto de promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades. (art. 1)

En Honduras, bajo decreto No. 145-2018, se promulgó la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, la cual ha tenido dos reformas de ley, una en el 2019 bajo el Decreto 147-2019 y otra en 2020 bajo el Decreto No. 163-2020. Esta ley tiene por objeto el impulso a la micro y pequeña empresa, por medio de incentivos que promuevan el crecimiento económico, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, el bienestar, desarrollo y realización de la persona humana; así como una oportunidad para ratificar la capacidad de emprendimiento y determinación de los hondureños. (art. 1).

La primera reforma de ley solo contempla la modificación del artículo 3 sobre la ampliación del plazo de formalización de la empresa de 12 a 24 meses. En la segunda reforma de ley, de igual manera se refiere al mismo artículo, ampliando el plazo ahora a 36 meses.

2.1.2 Análisis del microentorno

“El microentorno son fuerzas cercanas a la empresa, que afectan su capacidad para servir a sus clientes: la empresa misma, los proveedores, los canales de distribución, los diferentes tipos de clientes, los competidores y los públicos.” (Kotler & Armstrong, 2007)

2.1.2.1 Las Cinco Fuerzas de Porter.

Conocido también el Diamante de Porter, se ha utilizado de diversas maneras. A escala nacional ha sido utilizado por los países y gobiernos para analizar las políticas que deberían aplicar para fomentar la ventaja competitiva de sus industrias. Puesto que el argumento, en esencia, es que las características nacionales de la competencia deberían ofrecer ventajas a escala más amplia, la consecuencia es que se debe fomentar la competencia en el país, en vez de proteger a las industrias de la competencia externa. Sin embargo, los gobiernos también pueden potenciar esta ventaja para garantizar, por ejemplo, elevadas expectativas sobre el rendimiento de los productos, la seguridad o los estándares medioambientales; o fomentándola cooperación vertical entre proveedores y compradores en el ámbito nacional, lo que podría dar lugar a la innovación. (Johnson, Scholes, & Whittington, 2006)

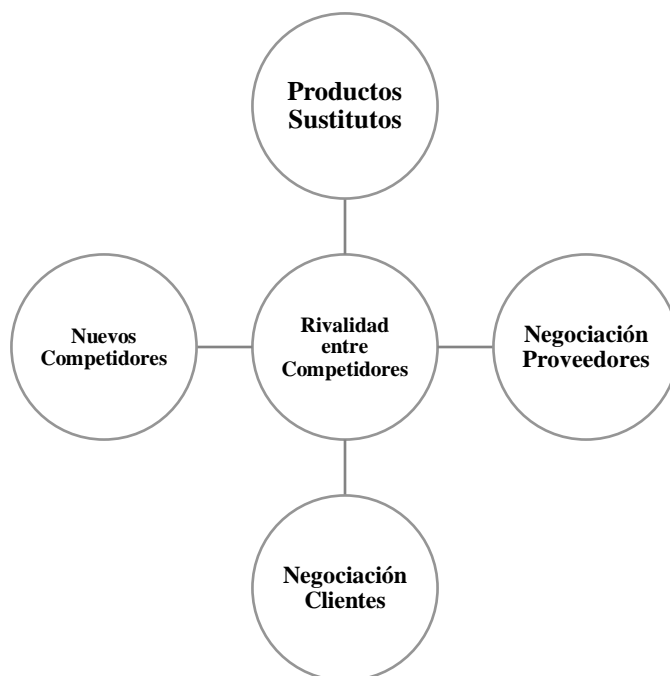


Diagrama 2.2 Diagrama radial de las Cinco Fuerzas de Porter
Fuente: elaboración propia

2.1.2.1.1 Rivalidad entre Competidores.

Estas fuerzas competitivas generales (las cuatro flechas del modelo) determinarán la rivalidad competitiva directa entre una organización y sus rivales más inmediatos. Los rivales competitivos son organizaciones con productos y servicios parecidos que quieren atender al mismo grupo de consumidores. Hay una serie de factores que afectan al grado de rivalidad competitiva en una industria o sector.

El grado en que los competidores están equilibrados. Cuando los competidores son aproximadamente del mismo tamaño existe el peligro de que se produzca una intensa competencia cuando un competidor intenta predominar sobre el otro. Análogamente, las industrias menos competitivas tienden a ser aquellas en las que hay una o dos organizaciones dominantes y donde las empresas más pequeñas se acomodan a esta situación (por ejemplo, centrando sus actividades en determinados segmentos para evitar la «atención» de las empresas dominantes). (Johnson, Scholes, & Whittington, 2006)

Se estima que la COVID-19 ha afectado a más del 60% de las pymes y al 51% de empresas medianas, según la encuesta realizada en 121 países por el Centro de Comercio Internacional. Por su parte, la Cepal estima que la pandemia representará el cierre de 2,7 millones de empresas en América Latina, la mayoría PYMES. Estos datos, duros por el impacto socioeconómico que representa en la población, también indican que, previsiblemente, las empresas más competitivas y adaptadas a las herramientas digitales saldrán reforzadas de la crisis. La empresa prototipo que sobrevivirá a la pandemia será más productiva, aprovechará la transformación digital y el teletrabajo y crecerá más rápido de la PYME latinoamericana tradicional. Es aquí donde se abre una gran oportunidad, ya que, paradójicamente, la pandemia podría aportar un granito de arena en el salto cualitativo que necesita América Latina para cerrar las brechas de productividad y competitividad que han limitado su crecimiento. (Arbache, 2020)

Quizás una de las fallas más claras que ha destapado la COVID-19, y que explica en parte el rezago en relación con otras regiones más avanzadas, es la escasa digitalización de las PYMES. Los confinamientos iniciales convirtieron a la digitalización en un instrumento para mantenerse a flote y salir de la crisis, pero muchas empresas no estaban preparadas. Según un estudio de CAF (Corporación Andina de Fomento), menos del 40% de empresas habían desarrollado canales de venta digitales. (Arbache, 2020)

La pandemia ha acelerado las oportunidades de negocio en sectores emergentes más prometedores en la nueva realidad de las cadenas de consumo y producción, y es razonable suponer que las empresas nuevas entrarán al mercado con tecnologías y modelos de negocio más avanzados. (Arbache, 2020)

2.1.2.1.2 Productos Sustitutos.

La sustitución reduce la demanda de una determinada «clase» de productos porque los consumidores cambian entre cada alternativa, hasta el punto de que determinada clase de productos o servicios termina siendo obsoleta. Esto depende de que el producto sustitutivo ofrezca un beneficio o valor percibido superior. La sustitución puede adoptar diversas formas.

Puede existir una sustitución de producto-por-producto: Esto puede deberse a la convergencia de sectores que previamente estaban separados, tal y como se ha mencionado anteriormente. También puede haber otras organizaciones que actúan como complementarias, es decir, que tienen productos y servicios que hacen que los productos de una organización sean más competitivos, y viceversa. Esto hace que exista la necesidad de sustituir los productos actuales con regularidad y que surjan nuevas generaciones (mejores) de productos en ambas organizaciones. Puede que se produzca una sustitución de la necesidad de un nuevo producto o servicio, lo que hace que el producto o servicio actual sea innecesario.

La sustitución general se produce cuando los productos o servicios compiten por la renta disponible. (Johnson, Scholes, & Whittington, 2006)

Para que las MIPYMES enfrenten de manera satisfactoria el impacto en sus finanzas derivado de la pandemia COVID-19, se recomienda adaptarse a las nuevas tendencias y necesidades del mercado, a través de la implementación de estrategias de diferenciación y diversificación en sus productos o servicios, así como estrategias de mercadotecnia digital. Utilizar las plataformas electrónicas de entrega de mercancía a domicilio existentes, que si bien es cierto tienen un costo, ofrecen la ventaja para la empresa de enfocarse en la parte operativa del negocio e inclusive en producir más sin preocuparse directamente por el proceso de entrega del producto.

Durante la pandemia del COVID-19, muchas personas vieron la oportunidad de emprender, creando una gran diversidad de negocios informales que brindan productos y servicios ya existentes que ofrecen las MIPYMES, probablemente a un menor costo ya que al no estar constituidas no tienen las obligaciones financieras y tributarias que deberían de cumplir.

2.1.2.1.3 Negociación Proveedores.

Los proveedores de los miembros de la industria representan una fuerza competitiva fuerte o débil dependiendo de si tienen el poder de negociación suficiente para influir en los términos y condiciones de la oferta en su favor. Los proveedores con fuerte poder de negociación pueden socavar la rentabilidad al cobrar precios más altos a los miembros de la industria, lo que

repercute en sus costos y limita sus oportunidades para encontrar proveedores que ofrezcan condiciones más ventajosas. (Thompson & Strickland, 2004)

La irrupción del COVID-19 se produjo en un contexto de debilitamiento del comercio mundial que se arrastra desde la crisis financiera de 2008-2009. Mientras que entre 1990 y 2007 el volumen del comercio de bienes se expandió a una tasa media del 6,2% anual, entre 2012 y 2019 lo hizo apenas a una del 2,3% anual. Asimismo, la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB mundial, que alcanzó su máximo histórico del 31% en 2008, desde 2015 se ha ubicado en torno al 28% (CEPAL, 2020)

La rápida propagación del COVID-19 y las medidas adoptadas por los gobiernos han tenido graves consecuencias en las principales economías mundiales. Se ha interrumpido gran parte de las actividades productivas, primero en Asia y posteriormente en Europa, América del Norte y el resto del mundo, y ha habido cierres generalizados de fronteras. Esto ha dado lugar a un marcado aumento del desempleo, especialmente en los Estados Unidos, con la consecuente reducción de la demanda de bienes y servicios. En este contexto, en 2020 el producto mundial registraría su mayor contracción desde la Segunda Guerra Mundial (Banco Mundial, 2020).

2.1.2.1.4 Negociación Clientes.

Los clientes ejercen fuertes presiones competitivas sobre los miembros de la industria según 1) el grado en que los compradores tienen poder de negociación y 2) la medida en que los compradores son sensibles al precio. Los clientes con fuerte poder de negociación pueden limitar la rentabilidad de la industria al demandar concesiones de precios, mejores términos de pago o características o servicios adicionales que eleven el precio para los miembros de la industria. La sensibilidad al precio por parte de los clientes limita el potencial de utilidades de los miembros de la industria al restringir la capacidad de los vendedores de elevar los precios sin perder ingresos.

La fortaleza de los compradores como fuerza competitiva depende de una serie de factores que predicen el grado de poder de negociación y sensibilidad al precio, el cual varía de acuerdo con el grupo de clientes de que se trate (p. ej., mayoristas, grandes cadenas minoristas,

pequeños minoristas o consumidores). Los minoristas tienden a tener mayor poder de negociación sobre los vendedores de la industria si influyen en las decisiones de compra del consumidor final, o si son cruciales para permitir que los vendedores tengan acceso al usuario final. (Thompson & Strickland, 2004)

El impacto más significativo para la gestión de las operaciones de las MIPYMES respecto a sus clientes y proveedores ha sido en sus cadenas de suministros, debido a retrasos por parte de sus proveedores (3.26 en una escala de 1 a 5). Cabe destacar que las condiciones de pago de los clientes se han extendido y las cancelaciones de pedidos han aumentado.

En el análisis realizado CENPROMYPE sobre el “Impacto económico de la pandemia COVID-19 en las MIPYMES de Centroamérica, por respecto al tamaño de las empresas, se observaba diferencias estadísticamente significativas en tres situaciones para las medianas empresas: en una escala de 1 a 5 presentan un impacto más fuerte respecto a la afectación de la cadena de suministros (3.83), prolongación de las condiciones de pago de sus clientes (3.60) y aumento de pérdidas debido a impagos de sus clientes. (CENPROMYPE, 2021)

En cuanto al análisis por sector se puede destacar que las empresas de construcción han sido las más afectadas en las actividades con clientes y proveedores (cuadro 21). De hecho, han experimentado un mayor impacto negativo en su cadena de suministros (4.14), los clientes han demorado más sus pagos (4.01) y los proveedores han endurecido más sus condiciones (3.73). (CENPROMYPE, 2021)

2.1.2.1.5 Nuevos Competidores.

Las empresas de nuevo ingreso a un mercado traen consigo una nueva capacidad de producción, el deseo de establecer para sí un lugar seguro en el mercado y, algunas veces, recursos sustanciales. La gravedad exacta de la amenaza de ingreso en un mercado particular depende de dos clases de factores: las barreras al ingreso y la reacción esperada de las empresas ya en el mercado ante dicho nuevo ingreso.

“Las empresas ya presentes que pueden emprender fuertes acciones defensivas y están dispuestas a ello pueden dificultar que una nueva empresa establezca una base de mercado suficiente para sobrevivir y al final obtenga utilidades.” (Thompson & Strickland, 2004)

Las MIPYMES existentes previo a la pandemia del COVID-19, están siendo amenazadas por la incursión de nuevos competidores que llegan con los mismos productos y servicios. El alto índice de desempleo debido a la pandemia motivó a muchas personas a emprender, utilizando las estrategias de métodos digitales para llegar a los sectores de mercado.

2.2 Teorías de Sustento

2.2.1 Teoría Clásica de la Ventaja Absoluta

La teoría de la ventaja absoluta planteada por Adam Smith destaca la importancia del libre comercio para que la riqueza de las naciones se incremente, basándose en el ejemplo de que ningún jefe de familia trataría de producir en casa un bien que incurriera en un costo mayor que comprarlo. Si se aplicara este ejemplo concretamente a un país extranjero "A", se llegaría a la conclusión de que "A" podría proveer a otro país "B" de un bien más barato de lo que el país "B" pudiera producirlo.

De esta manera se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.

Adam Smith aclara su teoría por medio de un ejemplo sencillo, considerando a dos países, Estados Unidos e Inglaterra, los cuales están dotados de trabajo homogéneo y dedicados a la producción de dos bienes que son alimentos y tela. Para el caso de Estados Unidos se parte del supuesto de que se requiere de ocho unidades de trabajo para producir una unidad de alimento, y de cuatro unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca.

Para el caso de Inglaterra, necesita de diez unidades de trabajo por cada unidad de alimento y dos unidades de trabajo por cada unidad de tela que se produzca. De esta manera se hace notorio que Estados Unidos es más eficiente en la producción de alimentos, mientras que

Inglaterra lo es en la producción de telas; dicho en otras palabras, Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra la tiene en la producción de tela. De esta manera Adam Smith afirma que el comercio internacional entre ambos países es rentable, ya que una ventaja absoluta implica necesariamente una especialización en aquel bien en el que se tenga mayor eficiencia, dando como resultado un aumento en la producción mundial de todos los bienes.

A pesar del planteamiento tan claro que hace esta teoría, hoy en día mucha gente considera que los exportadores deben tener una ventaja absoluta sobre sus competidores extranjeros, y aunque hasta cierto punto es cierto, esta teoría llega a ser superficial y engañosa. Si el comercio se basara en esta teoría se llegaría a la absurda conclusión de que Estados Unidos debería producir tanto tela como alimentos, e Inglaterra por su parte no debería producir nada; cosa que solo tendría sentido si existiera libre movilidad del trabajo de un país a otro, pero esto no es posible por lo menos en la actualidad, por lo que se puede afirmar que la rentabilidad del comercio internacional no depende de una ventaja absoluta, sino más bien de una ventaja competitiva. (Economia.unam.mx)

2.2.2 Teoría de la Ventaja Comparativa

Originalmente a Adam Smith se le atribuye la noción de ventaja absoluta, en la que explica y plantea que una nación exportará un artículo si es el productor de más bajo costo del mundo, pero David Ricardo llega a refinar esta teoría, hasta llegar a plantear lo que conocemos como la teoría de la ventaja comparativa, por medio de la cual reconoce que las fuerzas del mercado asignaran los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productivo. Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

De esta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países solo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias. Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

- a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo. De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque esta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.
- b) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio.
(Economia.unam.mx)

2.2.3 Teoría de inventario

Los inventarios prevalecen en el mundo de los negocios. Mantener inventarios es necesario para las compañías que tratan con productos físicos, como fabricantes, distribuidores y comerciantes. Por ejemplo, los fabricantes necesitan inventarios de materiales requeridos para la manufactura de productos. También deben almacenar productos terminados en espera de ser enviados. De manera similar, tanto los distribuidores como las tiendas deben mantener inventarios de bienes disponibles cuando los consumidores los necesiten. Reducir los costos de almacenamiento evitando inventarios innecesariamente grandes puede mejorar la competitividad de cualquier empresa. Algunas compañías japonesas han sido pioneras en la introducción de los “sistemas de inventarios justo a tiempo”, un sistema que hace hincapié en la planeación y programación para que los materiales necesarios lleguen “justo a tiempo” para su uso. La aplicación de técnicas de la investigación de operaciones en esta área (administración científica de los inventarios) proporciona una herramienta poderosa para lograr ventaja competitiva.

¿Cómo usan las compañías esta herramienta para mejorar sus políticas de inventarios respecto a cuándo y cuánto reabastecer su inventario? Utilizan la administración del inventario que comprende los siguientes pasos:

1. Formular un modelo matemático que describa el comportamiento del sistema de inventario.
2. Derivar una política óptima de inventarios respecto a este modelo.
3. Utilizar un sistema de procesamiento de la información computarizado para mantener un registro de los niveles de inventario.
4. A partir de los registros de los niveles de inventario, utilizar la política óptima de inventarios para señalar cuándo y cuánto conviene reabastecer.

Los inventarios existen por múltiples razones, las cuales se justifican principalmente porque prevén la escasez, es preferible ahorrar productos que dinero en efectivo por la rentabilidad que genera, permite obtener ganancias adicionales cuando hay alzas de precios, entre otros. A pesar de esto, trae como consecuencia una inmovilización de recursos financieros que podrían usarse mejor en otras actividades con mayor rentabilidad, es decir, podría optarse por mejor uso de los recursos financieros y optimizar así las utilidades. (Durán, 2012)

2.3 Conceptualización

2.3.1 Comercio Internacional

“Es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas.” (Osorio Arcilla, 1995)

El Comercio Internacional puede ser definido como “...aquel que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse comercio internacional aquel que tiene

lugar entre un Estado y una comunidad económica, así por ejemplo entre Argentina y el Mercado Común Europeo. (Garrone, 1986)

En la actualidad dentro del mundo de los negocios el vocablo comercio internacional es recurrente dentro de las estrategias de crecimiento económico, pero ¿Qué es comercio Internacional?, y ¿cuál es la diferencia con comercio exterior?, revisemos las siguientes definiciones:

“La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de estos a otros países, integran lo que se denomina, comercio exterior.” (Mercado, 2008)

El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales. (Sampa Gonzalo, 2009)

2.3.2 Ganancias del Comercio

“Cuando los países venden mutuamente bienes y servicios, se produce, casi siempre, un beneficio mutuo. El conjunto de circunstancias en las que el comercio internacional es beneficioso es mucho más amplio de lo que la mayoría de las personas supone.” (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2006)

2.3.3 Ventaja Comparativa

Una persona tiene una ventaja comparativa en una actividad si puede desempeñar esa actividad con un costo de oportunidad menor al del resto de las personas. Las diferencias de costos de oportunidad surgen de las diferencias en las habilidades individuales y de las diferencias en otros recursos. (Parkin, Esquivel, & Muñoz, 2007)

2.3.4 Ventaja Absoluta

“Esta teoría de ventaja absoluta sostiene que diferentes países producen los mismos bienes de forma más eficiente que otros, y pregunta por qué los ciudadanos de cualquier país deben comprar bienes producidos internamente cuando pueden comprarlos más baratos en el exterior.” (Hill, 2011)

2.3.5 Estrategia de las Operaciones

Es un plan de acción a largo plazo para la elaboración de productos/servicios de una empresa y nos aporta un mapa de lo que debe hacer la función de producción si se han de lograr las estrategias empresariales. Las estrategias de las operaciones incluyen decisiones en aspectos como los nuevos productos que deben desarrollarse y cuándo deben de introducirse en la producción, qué nuevas instalaciones de producción deben desarrollarse y cuándo son necesarias, y qué esquemas de producción serán los que seguirán la producción de productos y servicios. (Gaither & Frazier, 2000)

2.3.6 Producción

Un sistema de producción recibe insumos en forma de materiales, personal, capital, servicios e información. Estos insumos son transformados en un subsistema de conversión en los productos y servicios deseados, que se conocen como productos. El núcleo central de un sistema de producción es su subsistema de conversión, mediante el cual trabajadores, materiales y máquinas se utilizan para convertir los insumos en productos y servicios. (Gaither & Frazier, 2000)

2.3.7 Importación

La importación es la compra de un bien o servicio realizada por un comprador ubicado en un país a un vendedor ubicado en otro país. Al comprador extranjero se le conoce como

importador mientras que el vendedor, con sede en otro país, es conocido como exportador. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013)

2.3.8 Inventario

Inventario son las existencias de cualquier artículo o recurso utilizado en una organización. Un sistema de inventario es la serie de políticas y controles que monitorean los niveles de inventario y determinan los niveles que se deben mantener, el momento en que las existencias se deben reponer y el tamaño que deben tener los pedidos. El inventario en el sector manufacturero se clasifica típicamente en materias primas, productos terminados, partes componentes, suministros y trabajo en proceso. En el sector servicios, el inventario se refiere generalmente a los bienes tangibles que van a venderse y a los suministros necesarios para administrar el servicio. (Durán, 2012)

2.3.9 Costo de ordenar o de producción

Muchos gastos asociados a efectuar una orden por cierto producto, o bien a producirlo internamente no necesariamente dependen del tamaño de la orden o del tamaño de la partida producida. Por ejemplo, los costos involucrados en el envío de un fax en el caso de órdenes, o bien el costo de encendido de maquinaria en el caso de producción propia. (Durán, 2012)

2.3.10 Costo de mantener unidades en inventario

Involucra los gastos en los que se incurre al mantener una unidad en inventario un determinado periodo de tiempo. Luego, este tipo de costo debe ir necesariamente ligado a un intervalo de tiempo, por ejemplo, costo anual, semestral o diario de mantener una unidad en inventario.

El valor del costo de mantener unidades en inventario depende en general de los costos de almacenamiento, impuestos, seguridad, financieros, asociados a la devaluación de los artículos almacenados o bien su obsolescencia. Sin embargo, la mayor componente del costo de

mantener unidades en inventario está ligada al costo de oportunidad asociado a mantener un capital detenido por concepto de inventario. (Durán, 2012)

2.3.11 Costos por escasez o mantención de órdenes pendientes

Cuando la demanda de un comprador no puede ser satisfecha se habla de un *stockout*. En el caso que el comprador acepte recibir sus artículos fuera de plazo se habla de órdenes pendientes. Si se acepta el hecho de mantener órdenes pendientes, se habla de escasez planificada.

Si el comprador no acepta los productos fuera de plazo, se habla de pérdidas de ventas. En la práctica, la situación normalmente está entre los dos extremos mencionados en cuyo caso ambas situaciones pueden entregar buenos indicadores para definir la política a seguir.

Existen muchos costos asociados a las órdenes pendientes, por ejemplo, el costo de adquisición de unidades para satisfacer las órdenes pendientes podría ser mayor, además el hecho de no satisfacer una demanda a tiempo puede repercutir en la pérdida de clientes para el futuro y en el desprestigio. Además, la satisfacción de órdenes pendientes puede llevar a incurrir en grandes gastos en trabajo extraordinario. Luego, el costo de satisfacción de órdenes pendientes en general es muy superior a los costos de ordenar, de compra o producción o de mantención de inventario. (Durán, 2012)

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA Y PROCESOS

3.1 Enfoque y métodos

3.1.1 Enfoque

De acuerdo con los autores Hernández-Sampieri y Mendoza, en su obra impresa sobre la “Metodología de la Investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta”, mencionan que a lo largo del estudio sobre el conocimiento han surgido históricamente diversos paradigmas o corrientes de pensamiento sobre cómo indagar en distintos fenómenos o el universo que nos rodea, en todos sus ámbitos (físico, social, económico, etc.) como son el empirismo, el materialismo dialéctico, el positivismo, el constructivismo, el estructuralismo, el pragmatismo, los cuales dieron origen a tres enfoques para investigar cualquier hecho o problema: cuantitativo, cualitativo y mixto. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Según el planteamiento del problema (lo que se quiere indagar y el tipo de fenómeno) y el contexto (conocimientos y creencias del investigador, recursos disponibles, lugar y tiempo), se elige el enfoque más adecuado (la ruta), teniendo en cuenta el paradigma que lo fundamenta. Sin olvidar que las rutas se entrelazan. Los tres enfoques utilizan procesos sistemáticos, reflexivos y empíricos en su esfuerzo de generar conocimiento. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

El presente estudio se lleva a cabo a través de un enfoque mixto, considerando que este “representa un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (denominadas metainferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno bajo estudio.” (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Chen (2006) los define como la integración sistemática de los métodos cuantitativo y cualitativo en un solo estudio con el fin de obtener una “fotografía” más completa del fenómeno, y señala que estos pueden ser conjuntados de tal manera que los enfoques cuantitativo y cualitativo conserven sus estructuras y procedimientos originales (“forma pura de los métodos

mixtos”); o bien, que dichos métodos pueden ser adaptados, alterados o sintetizados para efectuar la investigación y lidiar con los costos del estudio (“forma modificada de los métodos mixtos”). (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Esta investigación busca entender los efectos en los costos logísticos, principalmente en las importaciones para las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19, a través de la recopilación de información por medio de entrevistas directas a los empresarios que forman parte de este rubro, quienes desde su perspectiva pueden aportar los datos necesarios para poder comprender el impacto que ha tenido este fenómeno sanitario en sus empresas.

3.1.2 Alcance

Los alcances son cuatro: exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo. No representan clases o tipos de investigación, ni son mutuamente excluyentes, sino que constituyen puntos entrelazados de un continuo de causalidad y en la práctica, cualquier estudio puede incluir elementos de uno o más de ellos. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

De los cuatro alcances es el exploratorio el que fundamenta esta investigación, y así como plantean los autores Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio (2018), los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

Considerando esta definición conceptual, la presente investigación pretende analizar el efecto que ha tenido la pandemia en los costos de importación y en consecuencia cómo estos influyeron en las variables del empleo, las ventas, la productividad, la oferta, la demanda y los resultados financieros de las MIPYMES de la capital de Honduras, ya que no se tiene hasta el día de hoy, información sobre este tema en el país.

3.1.3 Método

Tabla 3.1

Tabla de congruencia metodológica

Título de la investigación	Objetivo general	Objetivo específico	Pregunta de investigación	Variable
Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19	Describir los efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa debido a la pandemia del COVID-19, considerando situaciones como el empleo, las ventas, la productividad, la oferta, la demanda y los resultados financieros.	1. Identificar los efectos de los costos de importación en el empleo de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	1. ¿Cómo afectaron los costos de importación al empleo de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	Empleo (variable independiente)
		2. Identificar los efectos de los costos de importación en las ventas de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	2. ¿Cómo afectaron los costos de importación a las ventas de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	Ventas (variable independiente)
		3. Identificar los efectos de los costos de importación en la productividad de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	3. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la productividad de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	Productividad (variable independiente)
		4. Identificar los efectos de los costos de importación en la oferta de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	4. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la oferta de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	Oferta (variable independiente)
		5. Identificar los efectos de los costos de importación en la demanda de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	5. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la demanda de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	Demanda (variable independiente)

		6. Identificar los efectos de los costos de importación en los resultados financieros de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	6. ¿Cómo afectaron los costos de importación a los resultados financieros de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	Resultados financieros (variable independiente)
		7. Identificar los efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	7. ¿Cómo afectaron los costos de importación a las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	Efecto de los costos de importación (variable dependiente)

Tabla 3.2

Tabla de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Indicador	Ítem (Cuestionario)
Empleo	El empleo es definido como "trabajo efectuado a cambio de pago (salario, sueldo, comisiones, propinas, pagos a destajo o pagos en especie)" sin importar la relación de dependencia (si es empleo dependiente-asalariado, o independiente-autoempleo). La OIT lo define como el conjunto de actividades humanas, remuneradas o no, que producen bienes o servicios en una economía, o que satisfacen las necesidades de una comunidad o proveen los medios de sustento necesarios para los individuos. ((OIT), 2004)	Empleados que contribuyen con su trabajo y conocimientos en favor de las MIPYMES, en la mayoría de las veces a cambio de una compensación económica conocida como salario o cualquier otro beneficio. Se mide a través de la cantidad de empleados que tengan las MIPYMES de Tegucigalpa.	-Índice de rotación -# de puestos ofertados -# de empleos temporales	Cuestionario: preguntas 4, 5 y 6
Ventas	Se le llama venta a toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011)	Las ventas son la entrega de un determinado bien o servicio bajo un precio estipulado o convenido y a cambio de una contraprestación económica en forma de dinero por	-Cuota de venta -Cuota de mercado -Ventas por canal	Cuestionario: preguntas 7, 8 y 9

		parte de un vendedor o proveedor. Se mide a través de la cantidad de ventas realizadas y/o las ganancias obtenidas por estas en las MIPYMES de Tegucigalpa.		
Productividad	La productividad es la razón que existe entre las salidas (bienes y servicios) y una o más entradas (recursos como mano de obra y capital). (Render & Heizer, 2014)	Mide el beneficio obtenido de cierto producto realizado en relación con recursos disponibles de la empresa para producirlo, Se mide mediante indicadores que se adaptan al rubro al que se dedican las MIPYMES de Tegucigalpa.	-Índice de productividad laboral -% de cumplimiento de los proveedores -% de entregas a tiempo	Cuestionario: preguntas 10, 11, 12 y 13
Oferta	La oferta se refiere a las cantidades de un producto que los fabricantes están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado. (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011)	Respuestas a la cantidad de personas a los que se le ofrece los productos o servicios de las MIPYMES de Tegucigalpa. Se mide a través del producto terminado disponible para la venta o a través de la capacidad instalada de brindar un servicio.	-Coste de Adquisición del Cliente o CAC -Cantidad de productos diversificados -# de nuevos competidores existentes	Cuestionario: preguntas 14, 15 y 16
Demanda	La demanda se refiere a la cantidad de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. El precio del producto se determinará por la demanda, ya que ésta constituye una serie de relaciones y cantidades. (Fisher de la Vega & Espejo Callado, 2011)	Respuestas a la cantidad de personas que actualmente demandan los productos o servicios de las MIPYMES de Tegucigalpa. Se mide a través de varias herramientas estadísticas, por ejemplo: análisis estadístico de la demanda.	-Cantidad promociones al mes -Inversión en promoción -Relación costo/venta	Cuestionario: preguntas 17, 18 y 19
Resultados financieros	Los estados financieros son la expresión fundamental de la contabilidad financiera, pues contienen información sobre la situación y desarrollo de la entidad a una fecha determinada o por un periodo. Su objetivo es comunicar información útil en la toma de decisiones relativa a la situación financiera. (Romero López, 2010)	Se mide mediante los estados financieros debidamente registrados.	-Margen de utilidad -Nivel de endeudamiento -Liquidez	Cuestionario: preguntas 20, 21 y 22

Efectos de los costos de importación	El efecto, según lo conceptualiza la Real Academia Española, proviene de la palabra en latín <i>effectus</i> , y que es aquello que sigue por virtud de una causa. (Rae.es, s.f.) “El costo de importación se refiere al costo de adquirir un bien o servicio del exterior del país, el cual está estipulado por una moneda extranjera, más los gastos que se han realizado para la compra.” (Horngren, Datar, & Foster) MIPYMES de Tegucigalpa: Micro, pequeñas y medianas empresas localizadas en la ciudad de Tegucigalpa.	Se obtiene de la información recabada a través de los instrumentos aplicados para la recopilación de datos.	-	Cuestionario: pregunta 23
---	---	---	---	---------------------------

3.2 Diseño de la Investigación

El diseño se refiere al abordaje general que se habrá de utilizar en el proceso de investigación. Es el Plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información (datos) requerida en una investigación con el fin último de responder satisfactoriamente el planteamiento del problema. Miller y Crabtree (1992) lo denominan enfoque, Álvarez-Gayou (2003) marco interpretativo y Denzin y Lincoln (2005) estrategia de indagación. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Aunque el desarrollo de esta investigación parte de un enfoque mixto, se utiliza el diseño no experimental de la ruta cuantitativa, ya que la “investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no se hace variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que se efectúa en la investigación no experimental es observar o medir fenómenos y variables tal como se dan en su contexto natural, para analizarlas.” (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

A su vez, los diseños no experimentales se subdividen, tomando en cuenta el factor tiempo, en transversales y longitudinales. Para efecto de este estudio, se utilizará un diseño transversal, siendo este el que “recolecta datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito normalmente es describir variables en un grupo de casos (muestra o población), o bien, determinar cuál es el nivel o modalidad de las variables en un momento dado, evaluar una situación, comunidad, evento, fenómeno o contexto en un punto del tiempo, analizar la incidencia de determinadas variables, así como su interrelación en un momento, lapso o periodo.” (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

En resumen, el diseño de esta investigación es de tipo no experimental ya que no se manipulan las variables, sino que solo se observan en su ambiente natural y es de corte transversal porque los datos se recolectan en un único momento y periodo de tiempo, dado que lo que se busca obtener es un panorama general sobre los efectos de la pandemia COVID-19 en los costos de importación de las MIPYMES de Tegucigalpa a través de las variables de investigación planteadas.

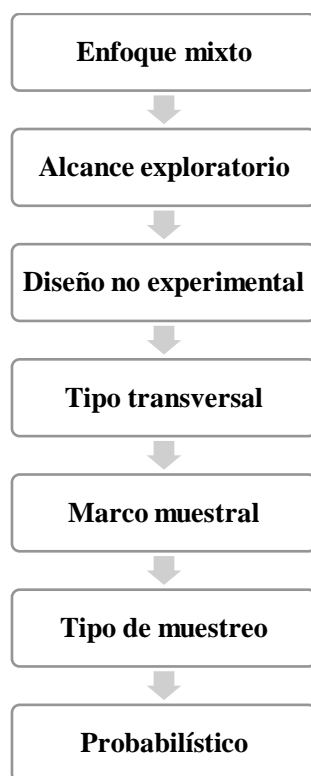


Diagrama 3.1 Diagrama vertical de las etapas del proceso de investigación.
Fuente: elaboración propia.

3.2.1 Población y muestra

3.2.1.1 Población

“Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Chaudhuri, 2018 y Lepkowski, 2008b). Las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar y tiempo, así como accesibilidad.” (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Para los efectos de esta investigación, la población está comprendida por las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de la ciudad de Tegucigalpa, que de acuerdo con el dato proporcionado por el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), hasta el 2017 existían en Francisco Morazán 26,167 MIPYMES, 1,154 microempresas y 25,043 pequeñas y medianas empresas. De esta población, se da especial enfoque a aquellas unidades empresariales que realicen actividades de importación.

3.2.1.2 Muestra

“La muestra es el grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea estadísticamente representativo del universo o población que se estudia.” (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Existen dos tipos generales de estrategias de muestreo: probabilístico y no probabilístico. En las muestras probabilísticas todas las unidades, casos o elementos de la población tienen al inicio la misma posibilidad de ser escogidos para conformar la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño adecuado de la muestra, y por medio de una selección aleatoria de las unidades de muestreo. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Para el desarrollo de este estudio, se ha considerado la estrategia de muestreo probabilístico utilizando la técnica de muestreo aleatorio simple (MAS) “donde cada elemento de la población tiene una probabilidad de selección equitativa y conocida. Cada elemento se selecciona de manera independiente a los otros elementos y la muestra se extrae mediante un procedimiento aleatorio del marco de muestreo.” (Malhotra, 2008)

La fórmula para la muestra de población finita es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 N p q}{e^2 (N - 1) + z^2 p q}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = población total, o, universo

z = porcentaje de fiabilidad

p = probabilidad de ocurrencia

q = probabilidad de no ocurrencia

e = error de muestreo

Desarrollo

$$N = 26,167$$

$$z = 1.645 \text{ (90\%)}$$

$$p = 0.5$$

$$q = 0.5$$

$$e = 0.1$$

$$n = \frac{(1.645)^2 (26167) (0.50) (0.50)}{(0.1)^2 (26127 - 1) + (1.645)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$n = \frac{17702.14}{262.34}$$

$$n = 67.48$$

Considerando el tamaño de la muestra de población finita obtenido, serían sesenta y siete (67) MIPYME localizadas en la ciudad de Tegucigalpa y que efectúen actividades de importación de las cuales se debiera recolectar datos; no obstante, para los fines pertinentes de esta investigación, considerando la situación actual acerca de la pandemia y el poco tiempo para desarrollar este proyecto, se ha establecido una muestra pequeña de seis (6) MIPYME, sin que necesariamente sea estadísticamente representativo del universo o población que se estudia como lo indican Hernández-Sampieri & Mendoza Torres (2018).

3.2.2 Unidad de análisis y respuesta

La unidad de muestreo es el tipo de caso a elegir para estudiar. Frecuentemente es la misma que la unidad de análisis, la que al final constituye o produce los datos o información que se examinará mediante procedimientos estadísticos. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Para el caso de estudio, la unidad de análisis y respuesta está determinada por el número de MIPYMES, sin restricción de rubro, ubicadas en la ciudad de Tegucigalpa, que dentro de sus operaciones incluyan actividades de importación.

3.3 Técnicas e instrumentos aplicados

Considerando el enfoque mixto de esta investigación, se han seleccionado dos herramientas tanto cuantitativa como cualitativa para la recopilación de datos. Como técnica introductoria se realiza una encuesta que recabe información utilizando como instrumento un cuestionario electrónico.

La encuesta y la observación son las dos principales técnicas para obtener datos cuantitativos primarios en la investigación descriptiva. Ambas técnicas requieren algún procedimiento para estandarizar el proceso de recolección de datos, de manera que los datos obtenidos muestren consistencia interna y puedan analizarse de una manera uniforme y coherente. Un formato o un cuestionario estandarizado asegurará que los datos sean comparables, hará más rápido y preciso el registro, y facilitará el procesamiento de los datos. (Malhotra, 2008)

Posteriormente, para profundizar más sobre las variables de investigación, se efectuará una entrevista personal. La entrevista cualitativa es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa. Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

3.3.1 Cuestionario

Un cuestionario, ya sea que se llame programa, formato para entrevista o instrumento de medición, es un conjunto formalizado de preguntas para obtener información de los encuestados. (Malhotra, 2008). En ciencias sociales, tal vez es el instrumento más utilizado para recolectar los datos. Consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

El cuestionario se ha elaborado tomando en consideración el objetivo general de esta investigación, las preguntas y las variables de estudio establecidas, con el fin de obtener los indicadores planteados en la operacionalización de dichas variables.

Se ha diseñado un cuestionario que contiene 23 preguntas, de las cuales se han incluido preguntas no estructuradas o abiertas, en donde la empresa encuestada responde con sus propias palabras, y preguntas estructuradas o cerradas, en las cuales la empresa encuestada tiene que elegir entre las opciones establecidas. Dentro de estas preguntas estructuradas se han utilizado las de opción múltiple, dicotómicas y de escala (incluyendo numéricas, de intervalos, nominales y de Likert).

3.3.2 Entrevista

“En las entrevistas personales, los encuestados observan el cuestionario e interactúan cara a cara con el entrevistador, lo cual permite plantear preguntas largas, complejas y variadas.” (Malhotra, 2008)

Las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas o abiertas. En las primeras, el entrevistador realiza su labor siguiendo una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a esta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden). (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Por ello, es la entrevista estructurada la que se ha diseñado para aplicación de esta investigación y consiste en 10 preguntas abiertas relacionadas a ampliar aspectos de las variables

de estudio, con el propósito de obtener perspectivas internas y profundas de los participantes que permitan conocer con mayor amplitud la situación y su efecto en ellas.

3.4 Fuentes de información

Para una investigación es muy importante contar con información de primera mano (recopilada directamente de la fuente original), porque aporta datos fundamentales. Son aceptables fuentes de segunda mano (que toman e interpretan la información de fuentes primarias), pues su información se complementa y valida con otras fuentes. (Muñoz Razo, 2011)

3.4.1 Fuentes primarias

Las referencias o fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes. Literatura como libros, artículos y ensayos en revistas científicas, tesis, foros y páginas de internet, materiales audiovisuales (como documentales y películas o programas de radio), testimonios de expertos y todas aquellas fuentes que se relacionen con tu planteamiento del problema de investigación, pero siempre apoyadas por una organización profesional, científica o académica. (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018)

Para el desarrollo de esta investigación, se revisó una serie de literatura, artículos, entre otra documentación disponible en la web que contenía información relacionada al tema de estudio. Asimismo, para obtener información de primera mano, se utilizaron las herramientas de recopilación de información para una investigación de campo como son el cuestionario y la entrevista, que son instrumentos que se aplican directamente en el ambiente en donde se presenta el fenómeno en estudio, como lo plantea Muñoz Razo (2011), en este caso, a las MIPYMES de Tegucigalpa que realizan actividades de importación.

3.4.2 Fuentes secundarias

También identificada como información secundaria, es aquella que toma sus contenidos de las fuentes primarias para su interpretación, complemento, corrección o refutación. La investigación que utiliza información de segunda mano tiene la ventaja de que está más documentada, pues toma varias fuentes para complementar y se apoya en la seriedad metodológica. (Muñoz Razo, 2011)

Como fuente de consulta secundaria se han revisado y analizado varios estudios e informes de encuestas efectuadas por organizaciones de renombre relacionadas al tema de la pandemia COVID-19 y sus efectos en las MIPYMES.

3.5 Cronología de trabajo

Tabla

3.3

Tabla de cronología de trabajo

#	Nombre de Actividad							
1	Tema Proyecto de Graduación	SEMANA 1						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Lluvia de Ideas para Propuesta de Tema de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
2	Planteamiento del Problema y Objetivos	SEMANA 2						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Investigación de Tema de Proyecto							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
3	Marco Teórico	SEMANA 3						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
4	Metodología y Procesos	SEMANA 4						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
5	Operacionalización/Muestra/Instrumentos	SEMANA 5						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
6	Toma de Datos	SEMANA 6						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Entrevista Empresa 1 (Cortinas & Accesorios)							
	Entrevista Empresa 2 (Bertech)							
	Entrevista Empresa 3 (Inversiones Elektrocolor)							
	Entrevista Empresa 4 (La Galería de Diseño)							
	Entrevista Empresa 5 (Ulzzang Skin RX)							
Entrevista Empresa 6 (The Pharmacy HN)								
	Entrega de Avance de Proyecto							

7	Resultados y Análisis	SEMANA 7						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
8	Conclusiones	SEMANA 8						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
9	Recomendaciones	SEMANA 9						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega de Avance de Proyecto							
10	Entrega Final	SEMANA 10						
		L	M	M	J	V	S	D
	Reunión Ordinaria con Asesor de Proyecto							
	Reunión de Trabajo							
	Reunión Extraordinaria con Asesor de Proyecto							
	Entrega Final de Proyecto							

CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 Encuesta

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la encuesta seguida de su respectiva interpretación y análisis correspondiente.

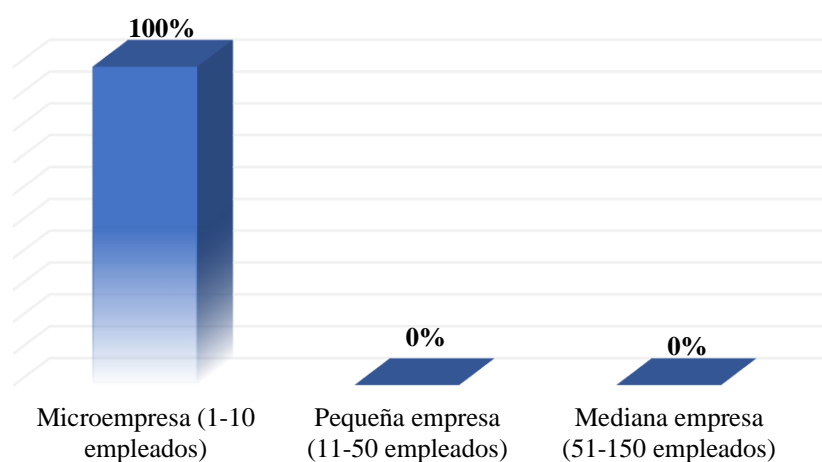
4.1.1 Datos demográficos de la muestra

Pregunta 1: Por favor identificar cuál es el tamaño de su empresa

Tabla 4.1

Resultados de pregunta No. 1 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Microempresa (1-10 empleados)	6	100%
Pequeña empresa (11-50 empleados)	0	0%
Mediana empresa (51-150 empleados)	0	0%
Total	6	100%



Gráfica 4.1 Tamaño de la empresa

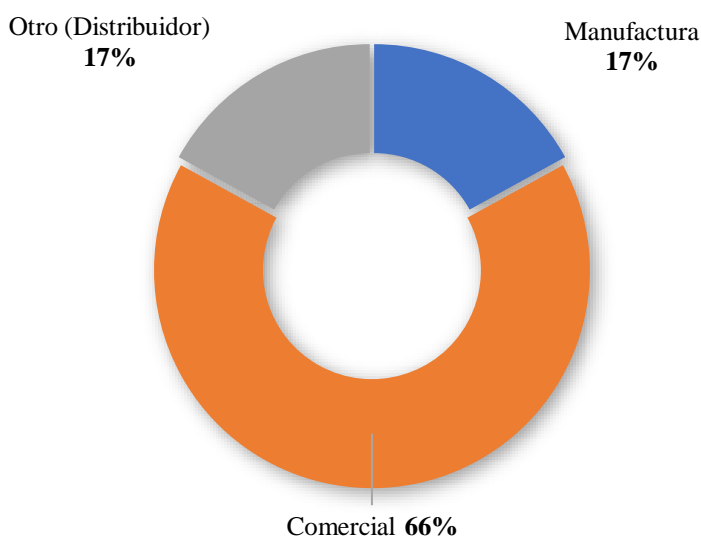
El total de las empresas encuestadas, es decir el 100% de la muestra, pertenece a microempresas ubicadas en la ciudad de Tegucigalpa, cuyas actividades comerciales incluyen importaciones. De acuerdo con el último dato del 2017 reportado por el COHEP, las microempresas existentes en Francisco Morazán totalizaban 1,154, y considerando que probablemente la mayoría esté localizada en la ciudad, se podría decir que esta muestra es el 0.5% de esa población empresarial.

Pregunta 2: Indique el sector al que pertenece su empresa

Tabla 4.2

Resultados de pregunta No. 2 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Manufactura	1	17%
Comercial	4	66%
Agroindustrial	0	0%
Servicios	0	0%
Otro (Distribuidor)	1	17%
Total	6	100%



Gráfica 4.2 Rubro de la empresa

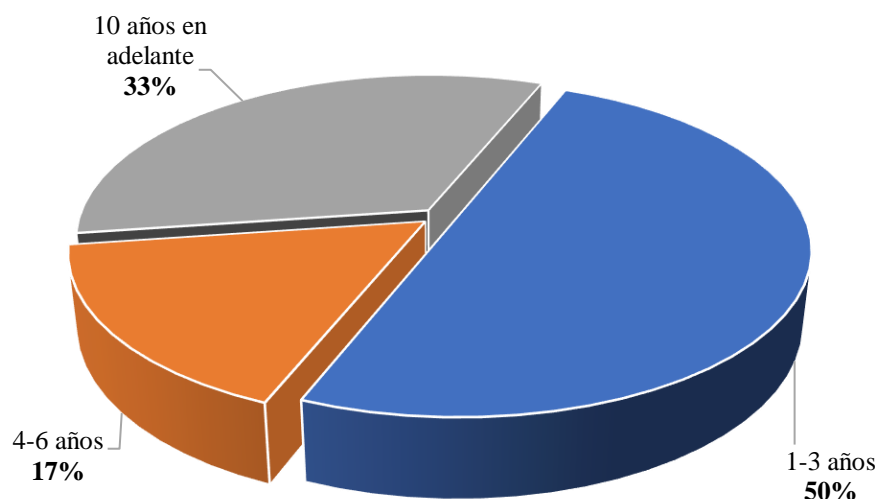
El 66% de las microempresas encuestadas pertenecen al rubro comercial, mientras que un 17% se ha identificado como manufacturera y el 17% restante se dedica a la distribución. Aunque la muestra es pequeña, se puede deducir que el rubro comercial es predominante dentro de las MIPYMES, en especial, las microempresas.

Pregunta 3: ¿Cuántos años tiene de operación su empresa?

Tabla 4.3

Resultados de pregunta No. 3 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
1-3 años	3	50%
4-6 años	1	17%
7-9 años	0	0%
10 años en adelante	2	33%
Total	6	100%



Gráfica 4.3 Antigüedad de operación de la empresa

Respecto a la antigüedad de las empresas encuestadas, el 50% tiene de 1 a 3 años de operación, en cambio el 17% tiene de 4 a 6 años de operar, y un 33% lleva más de 10 años de

actividad. Aunque esta muestra no es tan significativa, se puede valorar que la mitad son empresas jóvenes, y considerando que la pandemia comenzó hace 2 años casi exactos a la fecha del desarrollo de esta investigación, es notable que apenas con 1 año de operación probablemente, tuvieron que afrontar una crisis globalizada y hayan subsistido a pesar de ella.

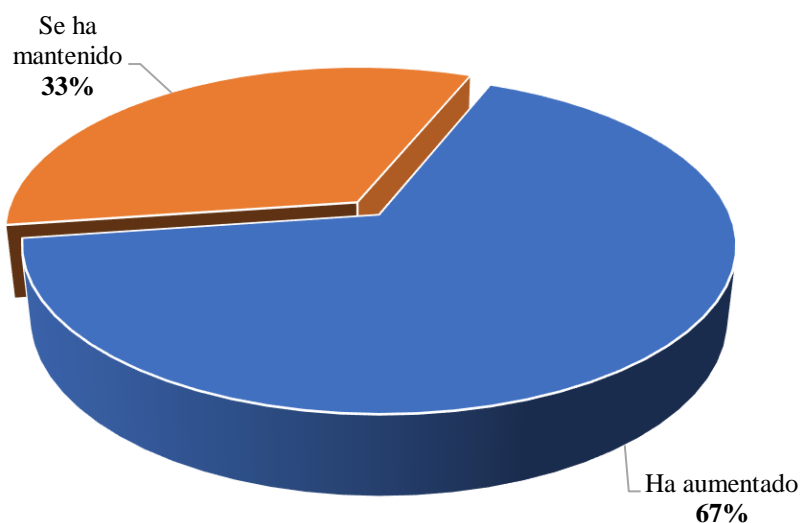
4.1.2 Empleo

Pregunta 4: ¿Cómo considera que los costos de importación afectaron a la rotación de sus empleados durante la pandemia COVID-19?

Tabla 4.4

Resultados de pregunta No. 4 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Ha aumentado	4	67%
Se ha mantenido	2	33%
Ha disminuido	0	0%
Total	6	100%



Gráfica 4.4 Rotación de empleados de la empresa

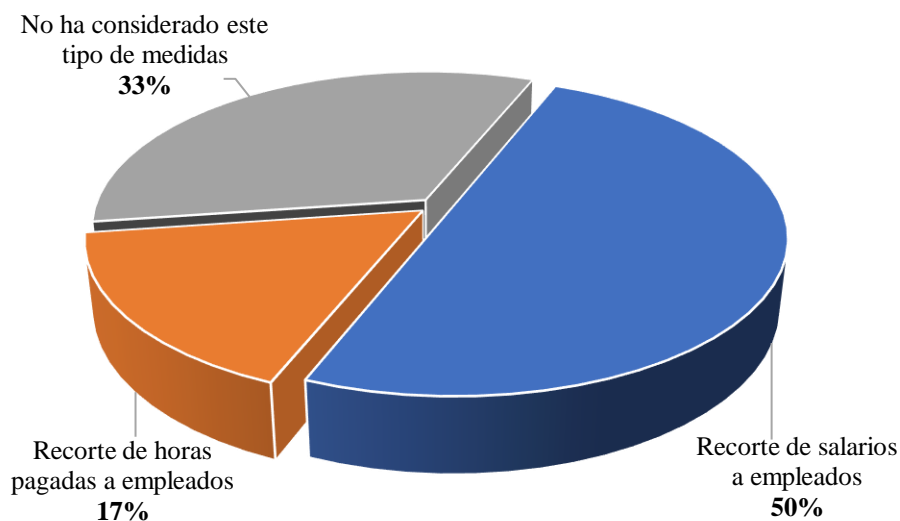
Al analizar la percepción de las empresas encuestadas respecto a la rotación de empleo a causa de los costos de importación durante la pandemia, se puede apreciar que un 67% considera que estos influyeron en el aumento de la rotación de sus empleados; sin embargo, un 33% considera que la rotación se ha mantenido. Como lo concluía un estudio del CEPAL/OIT (2020) los empleados más expuestos al desempleo son los que laboran en los sectores más afectados por las medidas de confinamiento y está asociado también al rubro o al sector al que pertenece la empresa. Según este estudio, para la actividad comercial el riesgo era medio, para la manufactura era medio bajo. Si se relaciona con estos resultados, vemos que más de la mitad de las empresas ha confirmado haber aumentado la rotación de sus empleados, coincidiendo en que más de la mitad de ellas se dedican al rubro comercial.

Pregunta 5: Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿su empresa consideró alguna de estas medidas respecto a sus empleados?

Tabla 4.5

Resultados de pregunta No. 5 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Recorte de salarios a empleados	3	50%
Recorte de horas pagadas a empleados	1	17%
No ha considerado este tipo de medidas	2	33%
Otro	0	0%
Total	6	100%



Gráfica 4.5 Medidas laborales aplicadas a empleados de la empresa

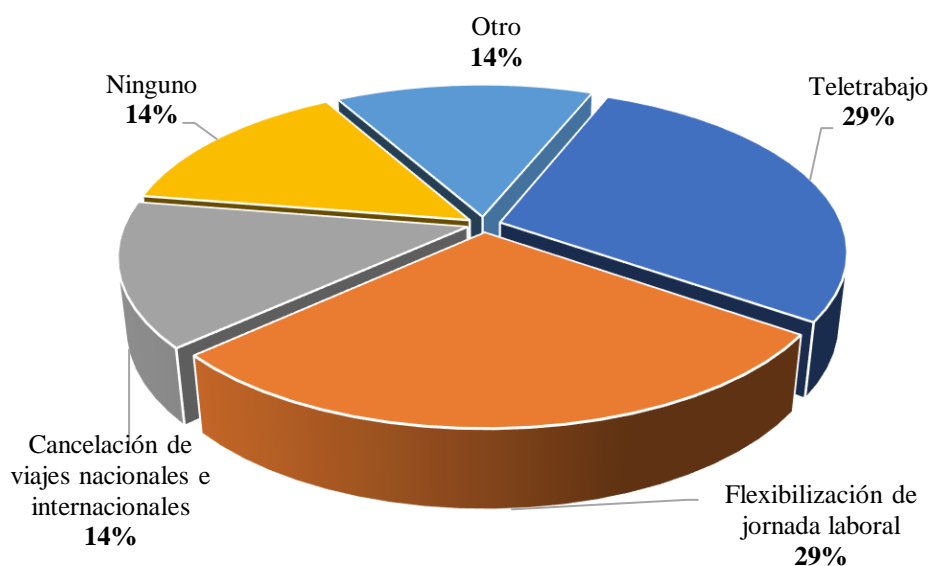
El impacto de la pandemia en los costos de importación llevó a las empresas a tomar varias medidas con respecto a su recurso humano, el 50% de las empresas tuvieron que hacer recortes de salarios a sus empleados, mientras que el 17% optó por recortar las horas pagadas. Si se toma en cuenta que las MIPYMES también tienen obligaciones de cumplimiento con proveedores, pagos a bancos, y otros costos fijos, es de esperar que el pago de salarios tuviera que ser una de las medidas que tomaran las empresas para poder mitigar el impacto en sus costos. Por otra parte, hay un 33% de las empresas que no consideró necesario tomar este tipo de medidas, lo que significa que pudieron hacer frente a la crisis sin afectar este aspecto de la variable del empleo.

Pregunta 6: Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿Qué tuvo que hacer su empresa para mantener su actividad laboral? Puede seleccionar más de una opción.

Tabla 4.6

Resultados de pregunta No. 6 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Cantidad	Porcentaje
Teletrabajo	2	29%
Flexibilización de jornada laboral	2	29%
Rotación de turnos	0	0%
Cancelación de viajes nacionales e internacionales	1	14%
Ninguno	1	14%
Otro	1	14%
Total	7	100%



Gráfica 4.6 Acciones a la actividad laboral de la empresa

Los resultados de la encuesta muestran que, como consecuencia de los costos de importación durante la pandemia, el 29% de las empresas mantuvo su actividad laboral a través del teletrabajo, así como otro 29% operó con una flexibilización de jornada, medidas que fueron necesarias por las restricciones sanitarias impuestas por las autoridades de salud. Asimismo, un 14% de las empresas tomó la acción de cancelar sus viajes nacionales e internacionales. Otro 14% implementó diferentes estrategias como ser cerrar puntos de venta y operar solo en línea. Ahora bien, hay un 14% de las empresas que indicaron no haber tomado ninguna acción diferente para el desarrollo de sus actividades laborales.

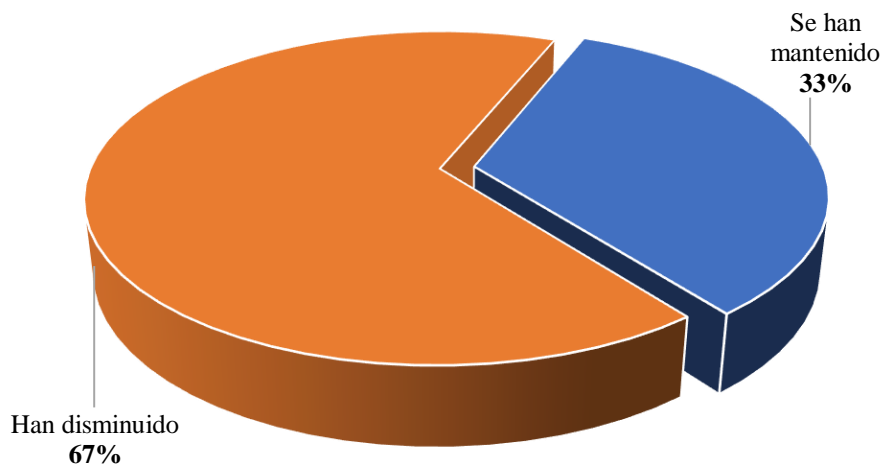
4.1.3 Ventas

Pregunta 7: Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿qué efectos han tenido sus ventas?

Tabla 4.7

Tabla 4.7. Resultados de pregunta No. 7 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Ha aumentado	0	0%
Se ha mantenido	2	33%
Ha disminuido	4	67%
Total	6	100%



Gráfica 4.7 Efecto en las ventas de la empresa

Uno de los principales efectos negativos que ha generado la crisis sanitaria es la caída de los ingresos de las empresas por las ventas, y en el caso de estas empresas importadoras, el efecto puede ser más significativo por el alza en los costos de importación. Se puede apreciar en el gráfico que el 67% de las empresas encuestadas tuvieron una disminución en sus ventas, lo que refuerza la teoría de los efectos de los costos, ya que cualquier incremento asociado a los

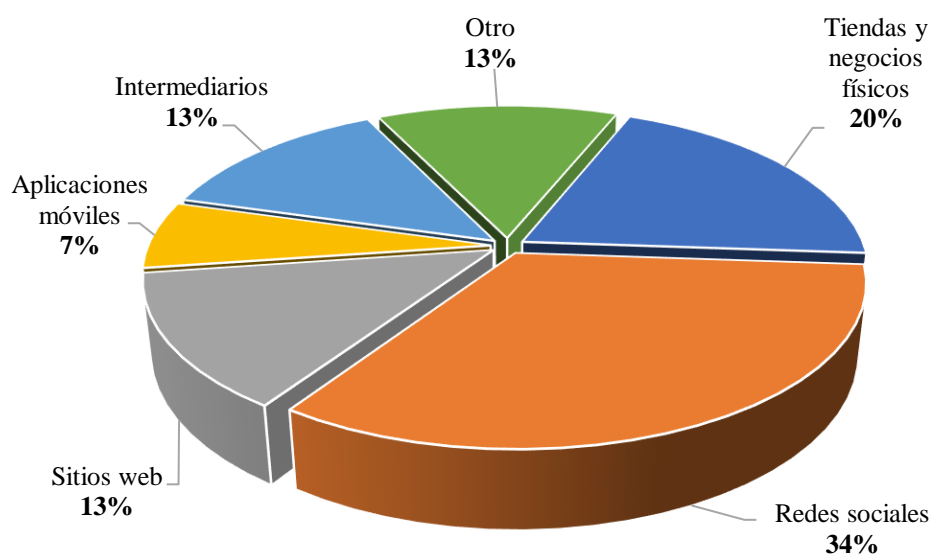
productos, inevitablemente se traslada al precio de venta ofrecido al consumidor final, lo cual también afecta la demanda. Por el contrario, el 33% de las empresas indicó que sus ventas se han mantenido, lo que indica que los costos de importación no influyeron de manera directa en esta variable.

Pregunta 8: Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿qué canales de venta tuvo que utilizar su empresa? Puede seleccionar más de una opción.

Tabla 4.8

Resultados de pregunta No. 8 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Cantidad	Porcentaje
Tiendas y negocios físicos	3	20%
Redes sociales	5	33%
Sitios web	2	13%
Aplicaciones móviles	1	7%
Intermediarios	2	13%
Otro	2	13%
Total	15	100%



Gráfica 4.8 Canales de ventas de la empresa

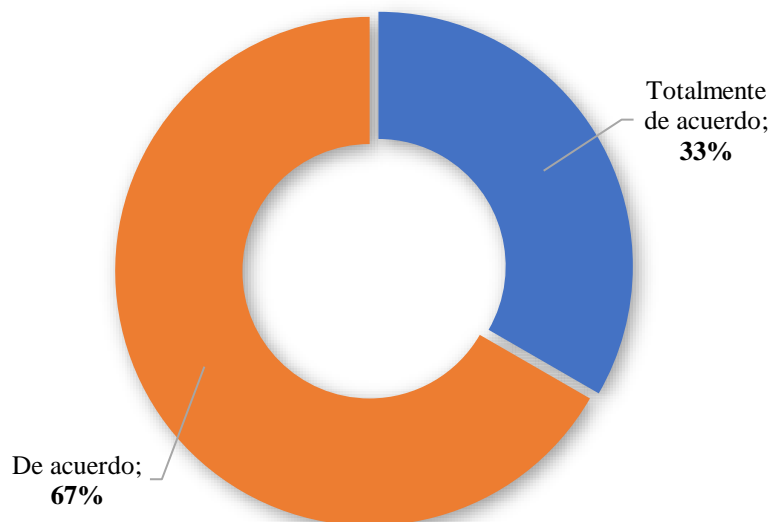
Tomando en consideración la variabilidad de los costos de importación durante la pandemia, el 34% de los empresarios indica que el canal de venta que más utilizaron fueron las redes sociales, lo cual hace sentido ante la limitación de movilización y el aumento en el uso de este tipo de herramientas para hacer negocios. Por otra parte, el 20% de los empresarios manifestaron que otro canal utilizado fueron las tiendas y negocios físicos, lo cual parecería contradictorio si consideramos las restricciones, pero que tiene sentido considerando que el servicio de *delivery* aumentó en su utilización de modo que el cliente recibía su producto en casa. Entre otros canales de venta que los encuestados mencionaron haber usado fueron las aplicaciones móviles (7%), los sitios web (13%), intermediarios (13%) y otros canales (13%), los cuales incluye ventas a través de *influencers*, *concept stores* y catálogos digitales.

Pregunta 9: Considera que sus costos de importación para este año (2022) pueden influir en la meta de sus ventas:

Tabla 4.9

Resultados de pregunta No. 9 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	2	33%
De acuerdo	4	67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	6	100%



Gráfica 4.9 Influencia de los costos de importación en la meta de ventas de las empresas para el 2022

Con respecto a la expectativa de ventas que tienen las empresas para este año 2022, existe una tendencia marcada de las empresas encuestadas de que los costos de importación pueden influir en sus metas de ventas. Se puede apreciar que el 33% se muestra totalmente de acuerdo con esta declaración, indicando que no hay duda al respecto de su efecto, mientras que un 67% está solamente de acuerdo, que también significa que esperan una influencia de los costos en las ventas de sus productos. Estas consideraciones de las empresas se fundamentan en cómo los costos de transporte han ido incrementando y a pesar de la reactivación económica y de la recuperación de la cadena de suministros, por lo general un valor que ya ha aumentado difícilmente disminuye, sobre todo en costos logísticos.

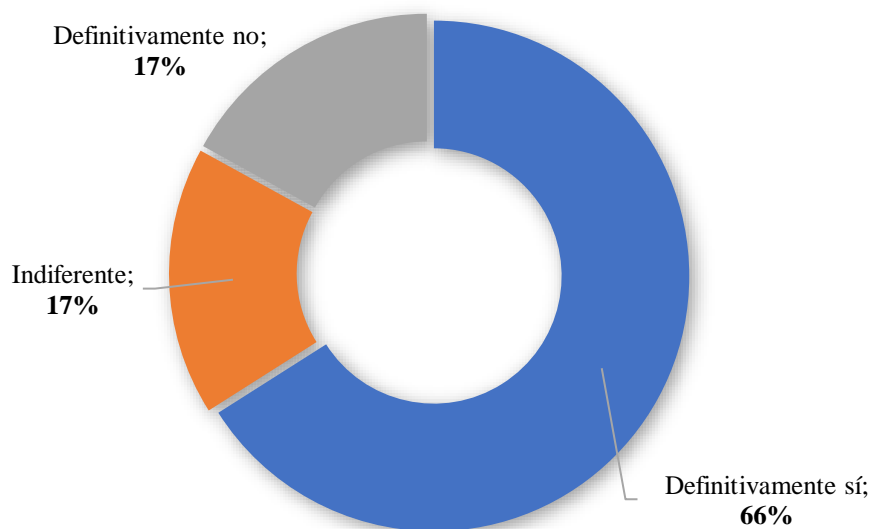
4.1.4 Productividad

Pregunta 10: Considerando la variabilidad en sus costos de importación ¿Se ha visto afectado el cumplimiento de sus proveedores debido a las restricciones sanitarias del COVID-19?

Tabla 4.10

Resultados de pregunta No. 10 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Definitivamente sí	4	66%
Probablemente sí	0	0%
Indiferente	1	17%
Probablemente no	0	0%
Definitivamente no	1	17%
Total	6	100%



Gráfica 4.10 Afectación del cumplimiento de los proveedores

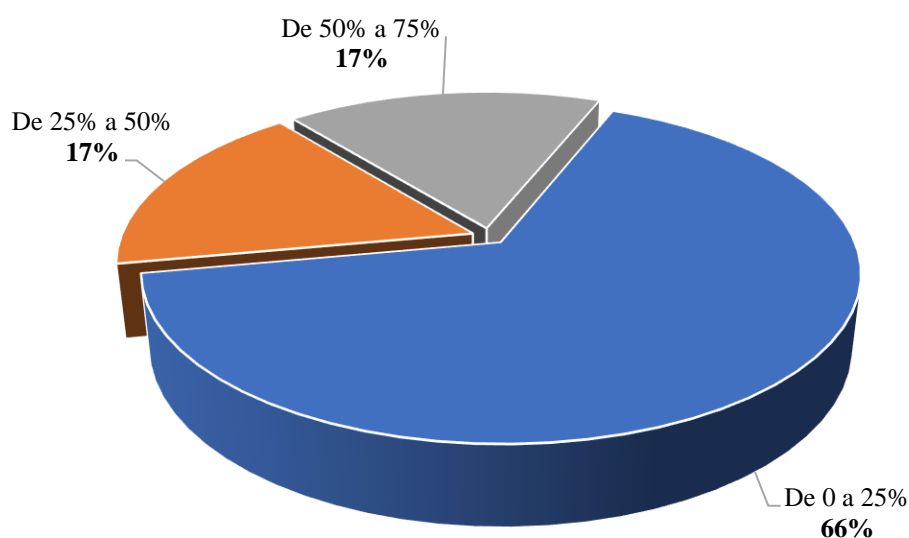
El 66% de las empresas ha opinado, tomando en consideración la variabilidad de sus costos de importación, que el cumplimiento de sus proveedores se ha visto afectado por las restricciones sanitarias impuestas por la pandemia, es decir que no cumplieron con la entrega de los productos o materia prima como se esperaba. Hay un 17% que considera que los proveedores cumplieron de manera definitiva y el 17% restante se muestra indiferente, lo que significa que para ellos no hubo un efecto en este factor.

Pregunta 11: Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿Qué grado de afectación ha presentado su nivel de producción a causa de la demora e insuficiencia de insumos provenientes del exterior?

Tabla 4.11

Resultados de pregunta No. 11 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
De 0 a 25%	4	66%
De 25% a 50%	1	17%
De 50% a 75%	1	17%
De 75% a 100%	0	0%
Total	6	100%



Gráfica 4.11 Afectación del nivel de producción a causa de la demora e insuficiencia de insumos provenientes del exterior

Con respecto al grado de afectación del nivel de producción de las empresas por la demora o insuficiencia de insumos o su materia prima proveniente del extranjero, se puede apreciar que el 67% menciona haber tenido afectación de 0 a 25% en su producción, mientras que el 17% indica haber sido afectado de 25% a 50%. El 17% restante ha expresado que su producción se vio afectada de 50% a 75%. De acuerdo a información recabada en las entrevistas

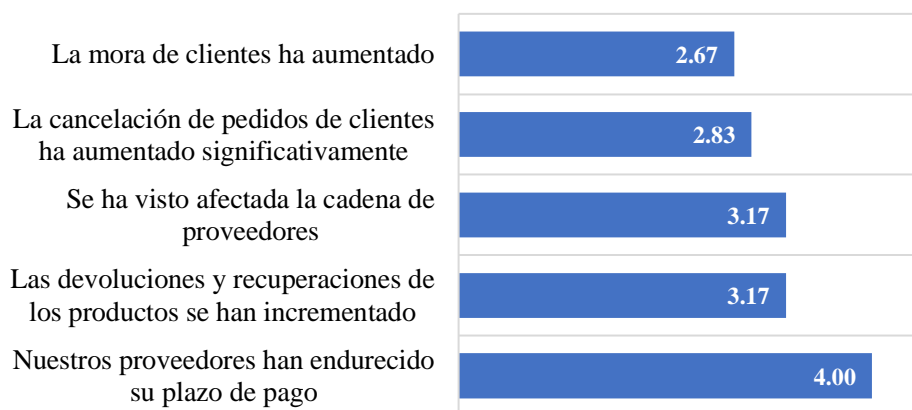
con los empresarios, lo cual se extiende más adelante en este documento, las demoras tuvieron varias razones, primero porque hubo un cierre completo al inicio de pandemia, y luego, cuando se fue activando paulatinamente estaba funcionando con poco recurso humano considerando las medidas de restricción sanitaria, por otra parte, se le dio prioridad a todos los productos de necesidad básica y a los insumos de bioseguridad, una medida generalizada en todos los países. Es importante notar que no hubo un grado de afectación de 75% a 100%, lo cual hubiera podido significar un cierre de operaciones para estas empresas.

Pregunta 12: Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ordene en una escala del 1 al 5, por grado de importancia, los siguientes efectos que ha tenido su empresa en las actividades con sus clientes y proveedores (siendo 1 el más afectado y 5 el menos afectado).

Tabla 4.12

Resultados de pregunta No. 12 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Puntuación Promedio
La mora de clientes ha aumentado	2.67
La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	2.83
Se ha visto afectada la cadena de proveedores	3.17
Las devoluciones y recuperaciones de los productos se han incrementado	3.17
Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	4.00



Gráfica 4.12 Grado de efecto que ha tenido la empresa en las actividades con sus clientes y proveedores.

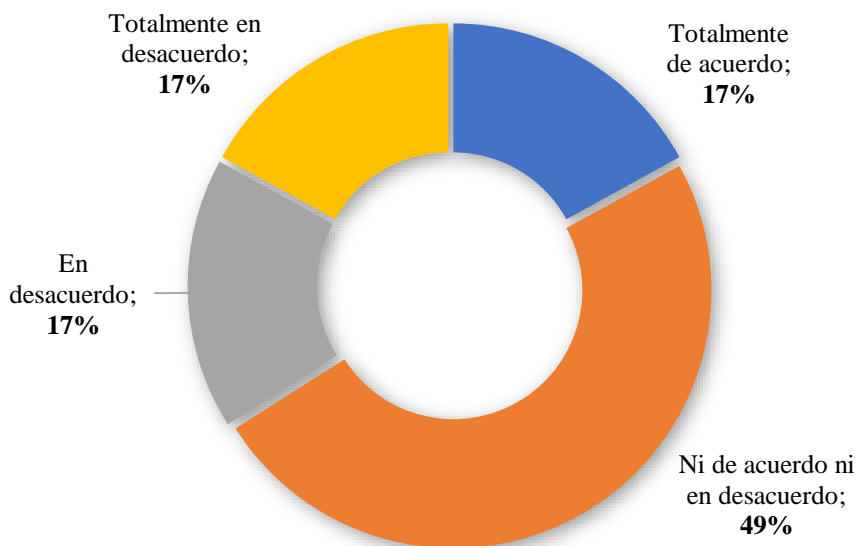
Las empresas encuestadas puntuaron cada factor planteado no de manera sistemática, sino que calificaron más de una opción con la misma puntuación en la mayoría de las veces, por lo que para poder medir el grado de importancia que le dieron a cada efecto, se promedió su puntuación y se ordenó tomando en consideración la escala propuesta, de 1 a 5 siendo 1 el más afectado y 5 el menos afectado. Se puede observar que el aumento en la mora de clientes fue el efecto más cercano a 1, con una puntuación promedio de 2.67, lo que se puede interpretar como el efecto con mayor importancia como consecuencia de los costos de importación en las actividades con los clientes y proveedores. Está seguido el aumento significativo en la cancelación de pedidos de clientes, siendo puntuada en promedio con un 2.83. En secuencia de importancia, las empresas ubicaron con una puntuación compartida de 3.17 a la afectación en la cadena de proveedores y al incremento de las devoluciones y recuperaciones de los productos. Por último, el factor que las empresas consideran que se vio menos afectado o con menos importancia fue el endurecimiento de parte de los proveedores en su plazo de pago, con una puntuación promedio de 4, que está más cercano en la escala a 5.

Pregunta 13: ¿Considera que los costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyeron en sustituir la materia prima de su empresa proveniente del exterior por insumos locales?

Tabla 4.13

Resultados de pregunta No. 13 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	1	17%
De acuerdo	0	0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	49%
En desacuerdo	1	17%
Totalmente en desacuerdo	1	17%
Total	6	100%



Gráfica 4.13 Sustitución de materia prima de la empresa proveniente del exterior por insumos locales

De acuerdo con las empresas encuestadas, el 49% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en que los costos de importación influyeron en sustituir la materia prima de su empresa proveniente del exterior por insumos locales, un 17% está en desacuerdo y otro 17% está totalmente en desacuerdo. Estos 3 grupos porcentuales prácticamente indican que no se vieron en la necesidad de sustituir su materia prima o de buscar proveedores locales, esto representa en total el 83% de la muestra. En cambio, el 17% considera que está totalmente de acuerdo con que los costos de importación sí influyeron en la sustitución de su materia prima.

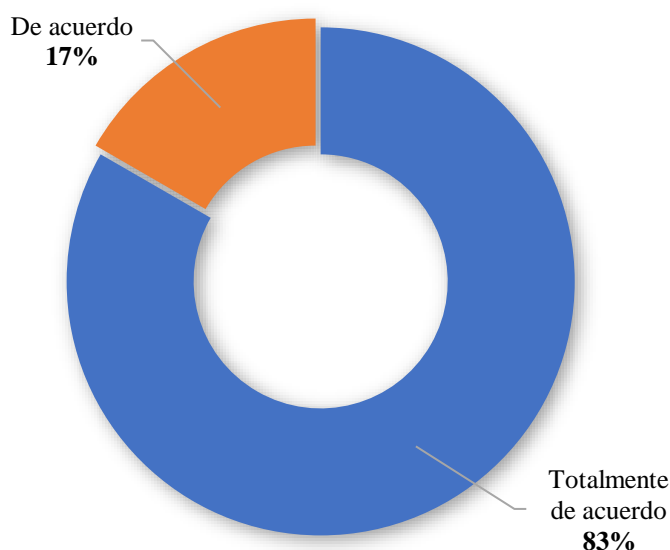
4.1.5 Oferta

Pregunta 14: Considerando la variabilidad en sus costos de importación, ¿su empresa ha modificado la oferta de productos para abordar nuevos clientes durante la pandemia COVID-19?

Tabla 4.14

Resultados de pregunta No. 14 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	5	83%
De acuerdo	1	17%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	6	100%



Gráfica 4.14 Modificación de la oferta de productos para abordar nuevos clientes

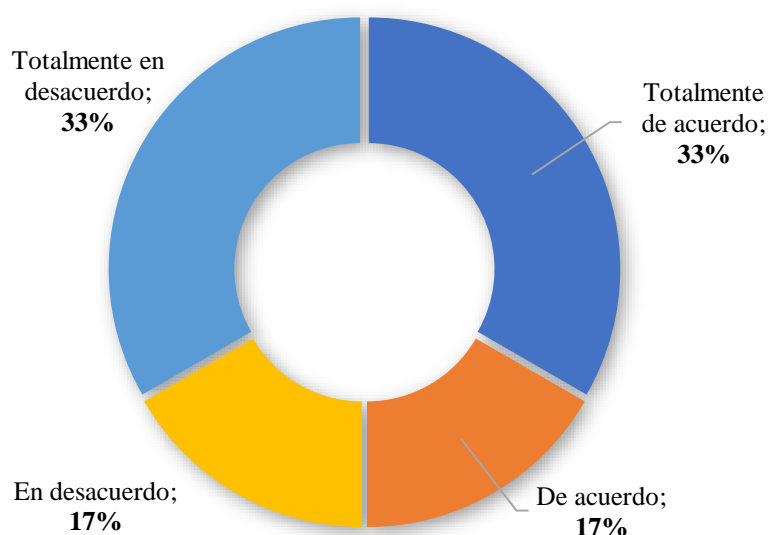
El 83% de las microempresas encuestadas, considerando la variabilidad de sus costos de importación, están totalmente de acuerdo con que tuvieron que modificar la oferta de productos para abordar nuevos clientes durante la pandemia del COVID-19. Un 17% está de acuerdo con esta misma afirmación. Teniendo esto en cuenta, se puede decir que todas las empresas encuestadas se vieron en la necesidad de diversificar sus productos para poder mantenerse a flote durante la pandemia. En vista que hubo un decremento de las ventas como se ha mencionado previamente, algunas de las empresas implementaron la venta de insumos de bioseguridad como parte de la diversificación de su oferta, previendo la oportunidad de mercado debido a la demanda de este tipo de insumos. Esta información fue recabada en las entrevistas realizadas a las empresas, lo cual se profundiza más adelante en la sección correspondiente.

Pregunta 15: ¿Considera que los costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyeron en el surgimiento de nuevos competidores?

Tabla 4.15

Resultados de pregunta No. 15 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	2	33%
De acuerdo	1	17%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0%
En desacuerdo	1	17%
Totalmente en desacuerdo	2	33%
Total	6	100%



Gráfica 4.15 Surgimiento de nuevos competidores

Analizando estos resultados, la mitad de las empresas encuestadas indica que los costos de importación durante la pandemia influyeron en el surgimiento de nuevos competidores, un 33% mencionó estar totalmente de acuerdo y un 17% está de acuerdo. En cambio, la otra mitad de las empresas considera que no hubo influencia de estos costos, resultando en que un 33% está totalmente en desacuerdo y el 17% restante en desacuerdo. En base a estos resultados, se puede observar que existe una opinión dividida al respecto, esto puede estar asociado al tipo de

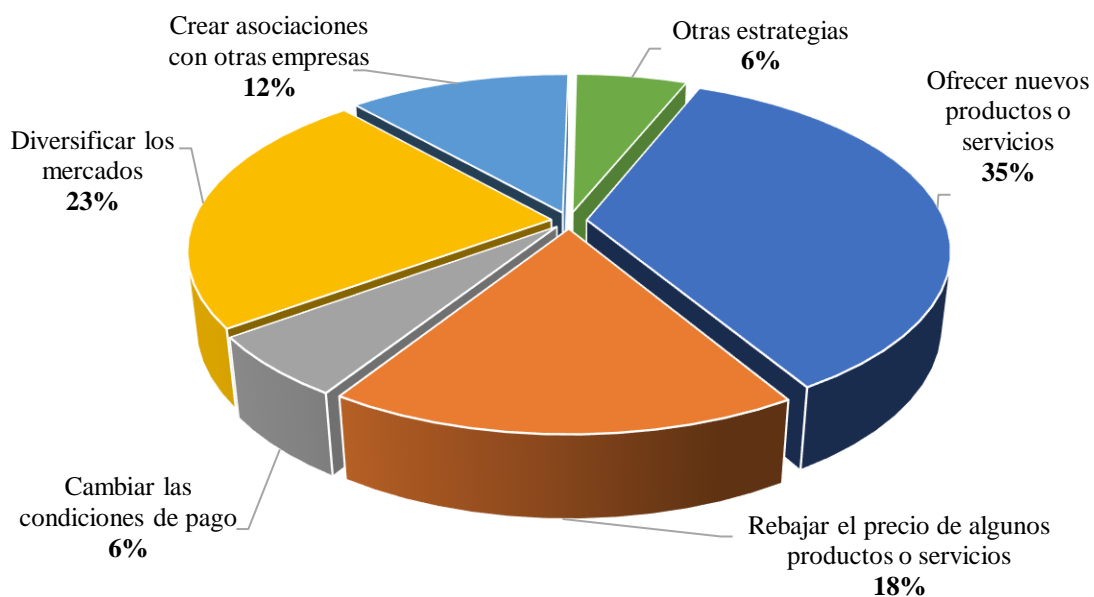
producción, al rubro de la empresa o a la complejidad de sus actividades operativas. El surgimiento de nuevos competidores puede estar impulsado por aquellos desempleados que buscaron emprender debido a la crisis, no obstante, a la mitad de las empresas encuestadas parece no haberle afectado este aspecto.

Pregunta 16: Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿qué estrategias consideró más importantes para su oferta? Puede seleccionar más de una opción.

Tabla 4.16

Resultados de pregunta No. 16 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Cantidad	Porcentaje
Ofrecer nuevos productos o servicios	6	35%
Rebajar el precio de algunos productos o servicios	3	18%
Cambiar las condiciones de pago	1	6%
Diversificar los mercados	4	23%
Crear asociaciones con otras empresas	2	12%
Otras estrategias	1	6%
Total	17	100%



Gráfica 4.16 Estrategias más importantes consideradas para la oferta de la empresa

Las estrategias que las empresas encuestadas tomaron en relación con su oferta debido a los costos de importación giran en torno a la variabilidad de la misma, para el 35% de ellas la estrategia más importante fue ofrecer nuevos productos o servicios, mientras que para un 23% fue diversificar los mercados. Otro 18% considera que rebajar el precio de algunos productos o servicios fue más importante y un 12% consideró que fue crear asociaciones con otras empresas. Para un 6% de las empresas, cambiar las condiciones de pago fue su estrategia más importante y el 6% restante consideraron otras estrategias como ser absorber incrementos en costos reduciendo sus márgenes y buscar otros proveedores con precios más competitivos.

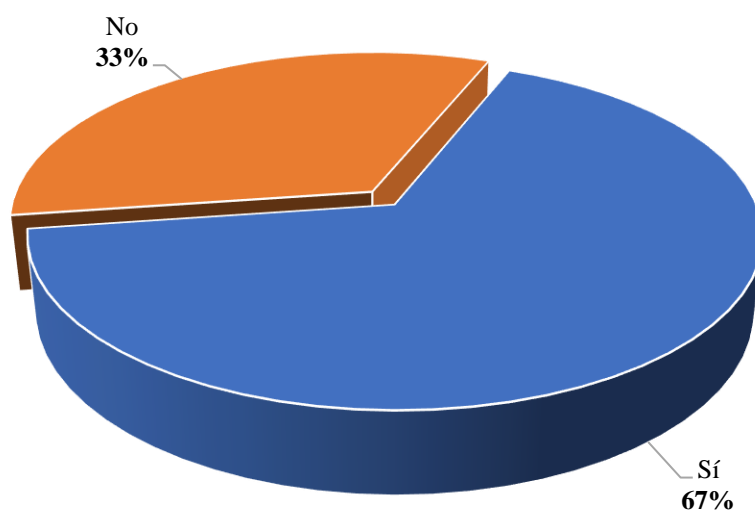
4.1.6 Demanda

Pregunta 17: ¿Considera que sus costos de importación han influido en la demanda de sus productos durante la pandemia COVID-19? Si su respuesta es afirmativa explique por qué.

Tabla 4.17

Resultados de pregunta No. 17 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Sí	4	67%
No	2	33%
Total	6	100%



Gráfica 4.17 Influencia de los costos de importación en la demanda de productos de la empresa

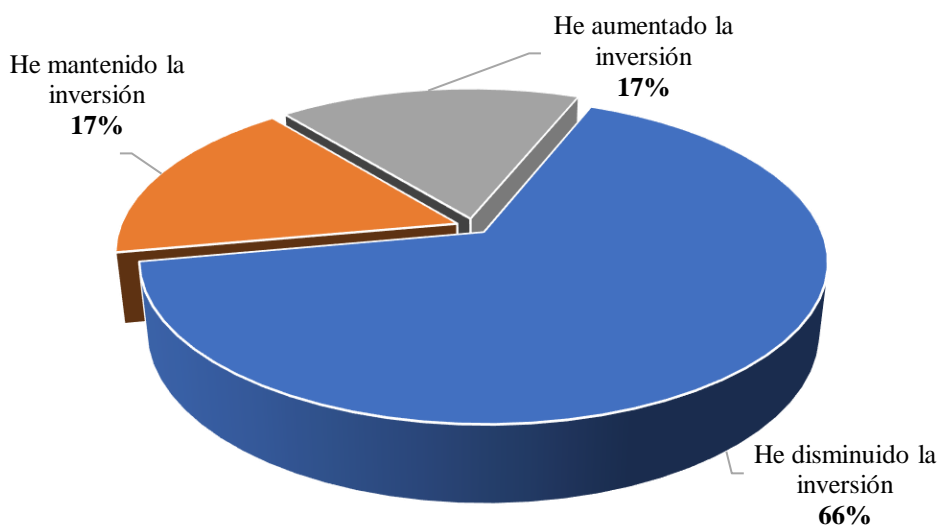
De la encuesta realizada a los empresarios el 67% reconoce que los costos de importación influyeron en la demanda de los productos de su empresa durante la pandemia COVID-19, ya que indicaron que estos afectan directamente al precio final de venta y que el aumento en los costos disminuye el volumen de compra del consumidor final. Asimismo, expresan que han perdido ventas debido a que no logran importar la cantidad acostumbrada para inventario. Por otro lado, el 33% de las empresas encuestadas considera que los costos de importación no influyeron en su demanda.

Pregunta 18: Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿se ha visto afectado el nivel de inversión en mercadeo de los productos de su empresa?

Tabla 4.18

Resultados de pregunta No. 18 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
He disminuido la inversión	4	66%
He mantenido la inversión	1	17%
He aumentado la inversión	1	17%
Total	6	100%



Gráfica 4.18 Afectación del nivel de inversión en mercadeo de los productos de la empresa por los costos de importación

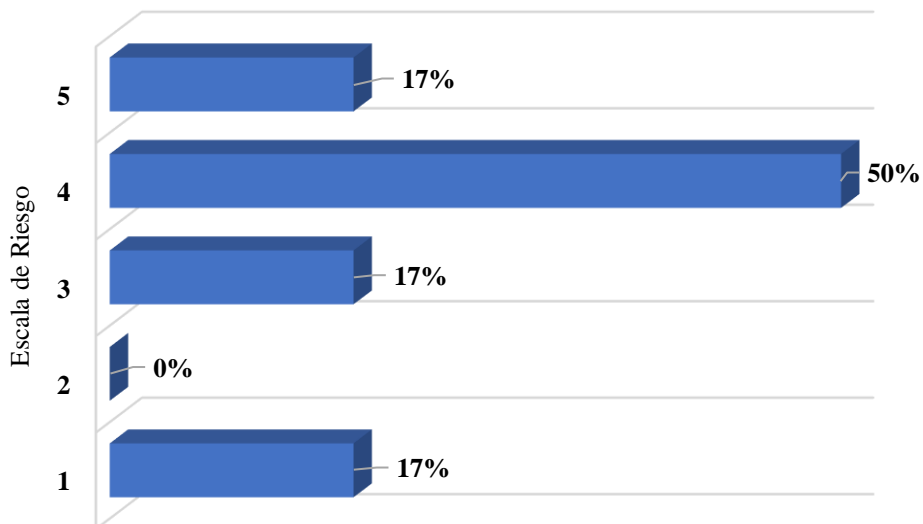
Según se observa en estos resultados, el nivel de inversión en mercadeo de los productos para la mayoría de las empresas se ha visto afectado debido a los costos de importación durante la pandemia, en algunas ha disminuido la inversión (66%) y en otras ha aumentado (17%). En cambio, el 17% restante comenta que ha mantenido la inversión. De acuerdo con la literatura consultada en el desarrollo de esta investigación, las MIPYMES, que son el sector mayormente afectado por la situación sanitaria, tuvieron que tomar decisiones importantes para reducir sus costos de operación, entre estos costos se encuentra el presupuesto para mercadeo o promoción, lo cual podemos deducir que fue el caso de ese 66% que indica haber disminuido la inversión. Al tener una reducción de ingresos por ventas, automáticamente se debe reducir el gasto para poder mitigar el impacto de dicha reducción.

Pregunta 19: En una escala de 1 a 5, siendo 1 "bajo riesgo" y 5 "alto riesgo", ¿qué tan vulnerable es su empresa a la continua disminución de la demanda a causa de los costos de importación?

Tabla 4.19

Resultados de pregunta No. 19 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala de Riesgo	Criterio de Empresas	Porcentaje
1	1	17%
2	0	0%
3	1	17%
4	3	50%
5	1	17%
Total	6	100%



Gráfica 4.19 Vulnerabilidad de la empresa a la continua disminución de la demanda

Considerando que en la escala planteada del 1 al 5, donde 1 es "bajo riesgo" y 5 "alto riesgo", se puede apreciar que el 50% de las empresas ha puntuado su riesgo como 4, lo que significa que se considera vulnerable ante la continua disminución de la demanda de sus productos a causa de los costos de importación como consecuencia de la situación acarreada por la pandemia. Hay un 17% que indica que este riesgo es inminente puntuándolo en la escala como 5, caso contrario con el 17% restante que, al puntuar el riesgo en 1, está indicando que su vulnerabilidad ante la disminución de la demanda es baja.

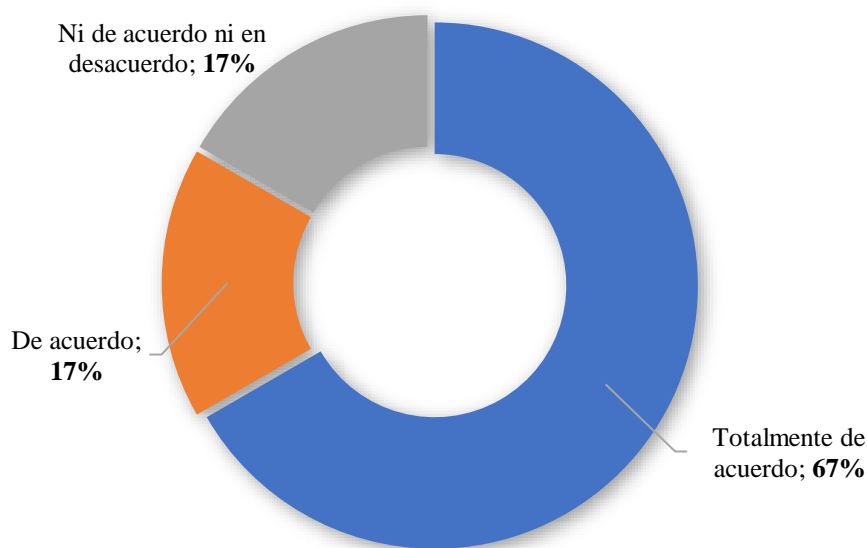
4.1.7 Resultados Financieros

Pregunta 20: ¿Considera que los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ha afectado los resultados financieros de su empresa?

Tabla 4.20

Resultados de pregunta No. 20 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Encuestados	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	4	67%
De acuerdo	1	17%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	17%
En desacuerdo	0	0%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	6	100%



Gráfica 4.20 Afectación de los resultados financieros de la empresa

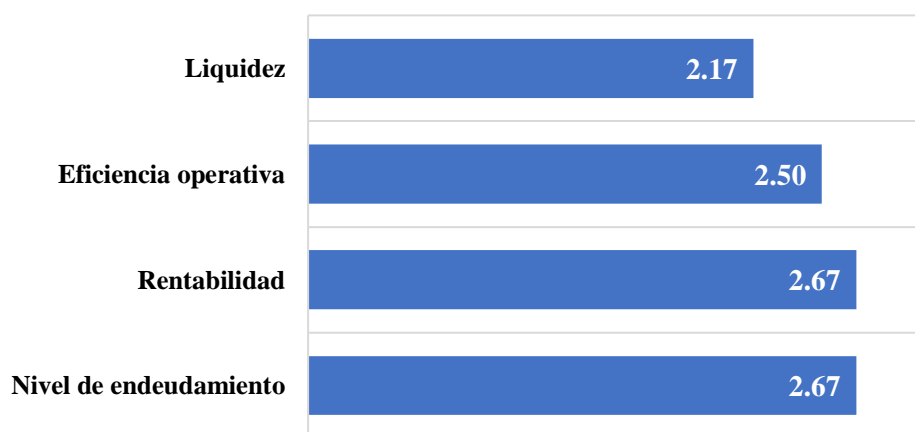
El 67% de los empresarios encuestados expresan que están totalmente de acuerdo con que los costos de importación durante la pandemia COVID-19 afectaron los resultados financieros de su empresa, mientras que el 17% indica estar de acuerdo con esta afirmación, y el 17% restante no está ni de acuerdo ni en desacuerdo. Se puede ver una marcada tendencia de un 84% en total de la muestra que fueron afectados en sus resultados, considerando los resultados de las variables anteriores, se puede decir que esta afectación fue negativa.

Pregunta 21: Ordenar del 1 al 4, por orden de importancia, los siguientes indicadores financieros que se vieron afectados en su empresa por los costos de importación durante a la pandemia COVID-19. Siendo 1 el más afectado y el 4 menos afectado.

Tabla 4.21

Resultados de pregunta No. 21 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Puntuación Promedio
Rentabilidad	2.67
Nivel de endeudamiento	2.67
Liquidez	2.17
Eficiencia operativa	2.50



Gráfica 4.21 Grado de efecto de indicadores financieros de la empresa por los costos de importación.

Al igual que en la pregunta 12, las empresas encuestadas no puntuaron cada indicador de manera sistemática, sino que le dieron el mismo valor de importancia a varios indicadores, a manera de ejemplo, más de una consideró que la rentabilidad, la liquidez y la eficiencia operativa tenían importancia 3, por lo que para poder medir el grado de importancia de cada indicador, se promedió su valoración y se ordenó tomando en consideración la escala de 1 a 4 siendo 1 el más afectado y 4 el menos afectado.

Al ordenar por su promedio cada indicador financiero, se puede observar que la liquidez fue el indicador que las empresas han considerado que ha sido más afectado por los costos de importación durante la pandemia, con una puntuación promediada de 2.17, la más cercana al 1 en la escala de importancia. Le sigue muy de cerca la eficiencia operativa, con una puntuación de

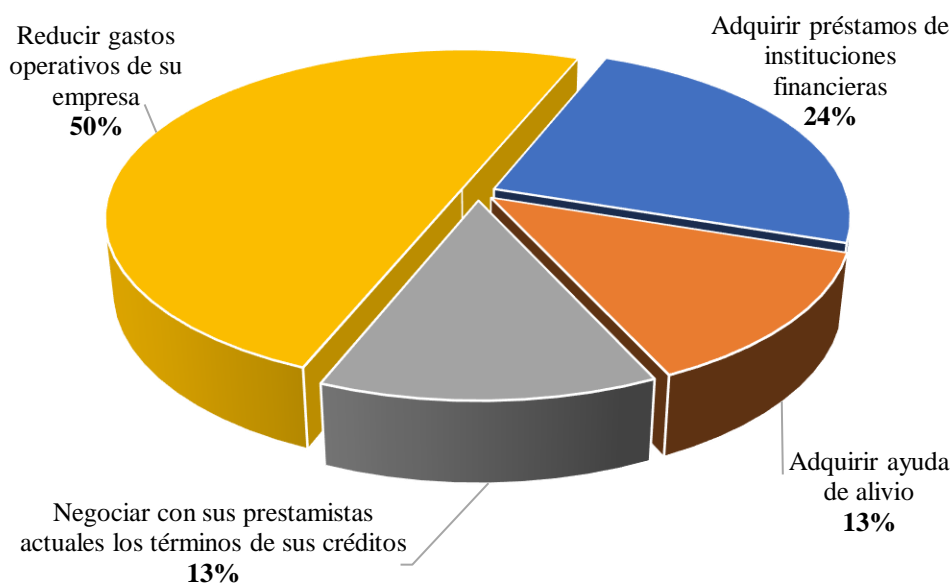
2.50, y comparten la misma puntuación de 2.67, los indicadores de rentabilidad y nivel de endeudamiento, que en nivel de importancia van acercándose más en la escala al 4, lo que se puede interpretar como los factores menos afectados, según la opinión de las empresas.

Pregunta 22: Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿cuáles son las medidas más importantes que consideró ante la escasez de entrada de efectivo en su negocio? Puede elegir más de una opción.

Tabla 4.22

Resultados de pregunta No. 22 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Cantidad	Porcentaje
Adquirir préstamos de instituciones financieras	2	24%
Adquirir préstamos de personas particulares	0	0%
Adquirir ayuda de alivio	1	13%
Negociar con sus prestamistas actuales los términos de sus créditos	1	13%
Reducir gastos operativos de su empresa	4	50%
No presentó escasez de entrada de efectivo	0	0%
Total	8	100%



Gráfica 4.22 Medidas más importantes consideradas ante la escasez de efectivo en el negocio

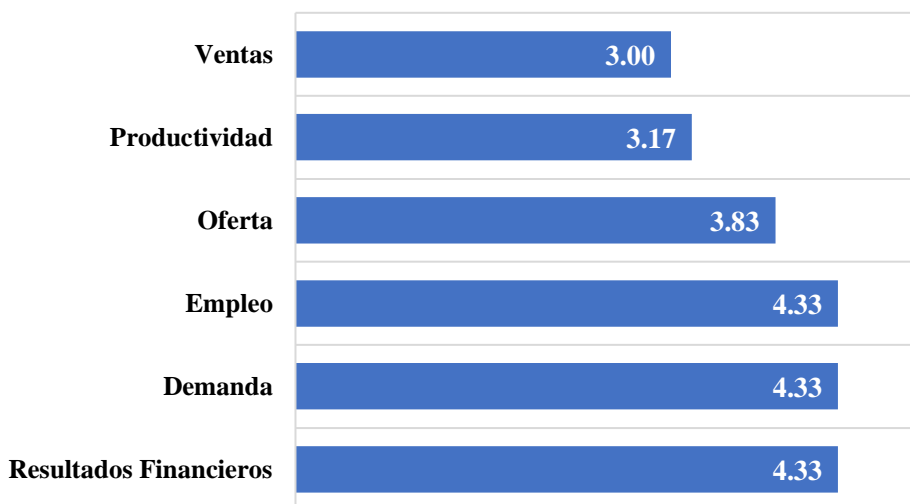
Ante la escasez de entrada de efectivo por los costos de importación durante la pandemia COVID-19, el 50% de las empresas encuestadas consideró entre las medidas más importantes reducir gastos operativos de la empresa, el 24% optó por adquirir préstamos de instituciones financieras; por otra parte, el 13% menciona que tuvieron que hacer negociaciones de los términos de crédito con sus prestamistas actuales, y el 13% restante adquirió ayuda de alivio ante la crisis sanitaria.

Pregunta 23: Considerando la variabilidad en los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ordene del 1 al 6, por orden de importancia, las siguientes variables que más afectaron a su empresa.

Tabla 4.23

Resultados de pregunta No. 23 – Cuestionario “Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19”

Escala	Puntuación Promedio
Ventas	3.00
Productividad	3.17
Oferta	3.83
Empleo	4.33
Demanda	4.33
Resultados Financieros	4.33



Gráfica 4.23 Grado de importancia de variables que más afectaron más a la empresa

Para medir la opinión de las empresas en esta última pregunta del cuestionario, se utilizó la misma metodología de las preguntas 12 y 21, se promedió la valoración de cada empresa en cada variable presentada y se ordenó considerando la escala de 1 a 6, por orden de importancia, donde 1 representaría el más importante y 6 el menos importante.

Las empresas, considerando la variabilidad en sus costos de importación debido a la pandemia, han indicado que la variable más afectada fueron las ventas, con una puntuación promedio de 3, para más de alguna de las empresas encuestadas, este factor fue valorado como 1, es decir, tuvo su mayor afectación para su operación, no obstante, al promediarlo, se ubica en la mitad de la escala. La segunda variable más importante que tuvo efecto en las empresas fue la productividad, puntuado con un 3.17, muy cercana a las ventas, lo cual es consistente con el grado de afectación expresado en los resultados de la variable de productividad. En tercer lugar, se puntuó con 3.83 a la oferta, y las 3 variables restantes, empleo, demanda y los resultados financieros, comparten la puntuación de 4.33, siendo las 3 variables con menos efecto en las empresas.

4.2 Entrevistas

A continuación, se presenta la transcripción de las entrevistas realizadas a las seis (6) empresas encuestadas, las cuales fueron a través de plataformas digitales como Zoom (3) y llamada de voz grupal vía WhatsApp (3).

4.2.1 Entrevista a Douglas Bertrand, empresario propietario de Bertech (Vía Zoom)

1. ¿A qué se dedica su empresa?

Bertech es una empresa de rubro comercial que maneja una línea especializada de productos como ser equipo de biometría.

2. ¿Cuáles son sus principales productos o insumos de importación?

Equipo de biometría, equipo de conteo de dinero por valor, postes para ordenamiento de filas, toma turnos, destructores de documentos de alta capacidad y seguridad.

3. ¿Cómo ha afectado la pandemia sus costos de importación?

Afectaron más en el equipo que se trae vía contenedor consolidado, porque donde más se ha visto 80 encarecido el costo es en lo marítimo, lo que tuvo un impacto en sus ventas, sobre todo en el primer año de la pandemia, porque los proveedores aumentaron precios debido al incremento de sus costos de logística.

4. ¿De qué manera los costos de importación afectaron la situación del empleo por la crisis de la pandemia? (Ejemplos: empleos temporales, empleo por hora, subcontrataciones).

Con respecto al empleo se tomaron acciones, pero a nivel de renegociación con los empleados, como los que ganaban por comisión, quienes durante todo este tiempo solo recibían su salario base, no hubo despidos, pero sí hubo renunciaciones porque no se comisionaba.

5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿se generó cambios en sus canales de venta y cuál fue el que le proporcionó mayor margen de venta a su empresa?

Las redes sociales fueron el canal de venta que más le dieron mejores resultados, en específico Facebook, aprendieron a utilizarlo mejor y les ha dado más beneficios.

6. Considerando sus costos de importación ¿cuáles fueron las negociaciones pactadas con sus proveedores por las restricciones sanitarias de la pandemia COVID-19?

Sobre las negociaciones con sus proveedores. estos no fueron flexibles, endurecieron sus políticas, proveedores.

7. ¿Considera que sus costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyó en el surgimiento de nuevos competidores, formales o informales, que afectaron la venta de sus productos?

En relación con la diversificación de su oferta, incursionaron con productos de bioseguridad, esto les ha permitido tener ingresos con poco margen, pero de beneficio. También, incluyeron productos de fitness.

8. ¿Los costos de importación durante la pandemia COVID-19 le hizo diversificar sus productos? Explique.

A nivel de su competencia esta más bien desapareció ya que no pudieron hacerle frente a la crisis, lo cual les ha favorecido porque es un mercado muy especializado.

9. Comparando el inicio de la pandemia y luego la reactivación de la economía, ¿en qué medida su empresa ha sobrellevado la situación de los costos de importación?

Ha encontrado un balance para mantenerse en el mercado, manteniendo una buena relación con proveedores con los clientes.

10. ¿Cuáles son las expectativas de su empresa en referencia a los costos de importación para este año 2022?

Considera que no habrá una mejora de precios, espera que a futuro al menos se mantenga estable, aunque piensa que puede mejorar para principios del 2023.

4.2.2 Entrevista a Cristian Hernández, empresario propietario de Inversiones Elektrocolor, S.A. (Vía Zoom)

1. ¿A qué se dedica su empresa?

Empresa distribuidora de insumos fotográficos para cubrir la necesidad por productos específicos en el rubro de fotografía, impresiones o productos orientados a la publicidad.

2. ¿Cuáles son sus principales productos o insumos de importación

Papel fotosensible, papel de inyección de tinta, tintas Epson para ampliadora

3. ¿Cómo ha afectado la pandemia sus costos de importación?

Los efectos de los costos de importación incremento los precios de los insumos, aumento del precio de transporte con menor cantidad de producto enviado y tiempo de entrega todos estos factores generaron mayores pérdidas en cuanto a la oferta y la demanda y esto repercute en el precio final del producto

- 4. ¿De qué manera los costos de importación afectaron la situación del empleo por la crisis de la pandemia? (Ejemplos: empleos temporales, empleo por hora, subcontrataciones).**

Definitivamente un efecto fuerte en cuanto al empleo por que no se estaba distribuyendo el producto como de costumbre ya que no se contaba con el suficiente stop de inventario por lo cual se tomaron medidas en reducir horas de trabajo y recorte de personal a casusa de los efectos de los costos de importación incremento.

- 5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿se generó cambios en sus canales de venta y cuál fue el que le proporcionó mayor margen de venta a su empresa?**

Se incursiono para la distribución de los productos usar otro canal de venta como los es delivery.

- 6. Considerando sus costos de importación ¿cuáles fueron las negociaciones pactadas con sus proveedores por las restricciones sanitarias de la pandemia COVID-19?**

Con respecto a las negociaciones pactadas prácticamente fue el pago anticipado en efectivo o transferencia y debido a la pandemia COVID -19 la se implementó la apertura cales de créditos,

- 7. ¿Considera que sus costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyó el surgimiento de nuevos competidores, formales o informales, que afectaron la venta de sus productos?**

Nuevos competidores para inversiones elektrocolor, no se dio el surgimiento de nuevos competidores sin embargo afecto los competidores ya existentes por que se posicionaron en el mercado.

- 8. ¿Los costos de importación durante la pandemia COVID-19 le hizo diversificar sus productos? Explique.**

Se vieron en la obligación de diversificar en otros rubros para mantenerse en el mercado y con esto obtener ingresos por lo que tuvieron que importar suministros de bioseguridad.

- 9. ¿Comparando el inicio de la pandemia y luego la reactivación de la economía, ¿en qué medida su empresa ha sobrellevado la situación de los costos de importación?**

Se ha incursionado en brindar nuevos servicios al consumidor final y a la vez aprovechar las plataformas digitales para la colocación de productos.

- 10. ¿Cuáles son las expectativas de su empresa en referencia a los costos de importación para este año 2022?**

Las expectativas que tiene la empresa para este año 2022 referente a los costos de importación al incremento probablemente va a ser descendiente para la adquisición de materias primas.

4.2.3 Entrevista a Irma Martínez, empresaria propietaria de Inversiones Cortinas & Accesorios. (Vía Zoom)

- 1. ¿A qué se dedica su empresa?**

La Empresa Cortinas & Accesorios dedicada especialmente a la elaboración de cortinas decorativas, los productos son personalizados, los cuales se elaboran de acuerdo con la necesidad del cliente, con los mejores estándares de calidad,

- 2. ¿Cuáles son sus principales productos o insumos de importación**

Diferentes tipos telas, aluminio, tornillos, el 100% de los insumos son importados.

- 3. ¿Cómo ha afectado la pandemia sus costos de importación?**

Sí hubo una afectación directa en los costos de importación como ser el desbalance en cuanto al tiempo, los proveedores no cumplieron dentro del tiempo, incremento en costos de importación en un 10% para adquirir la materia prima

- 4. ¿De qué manera los costos de importación afectaron la situación del empleo por la crisis de la pandemia? (Ejemplos: empleos temporales, empleo por hora, subcontrataciones).**

Con respecto la variable empleo para Cortinas & Accesorios los costos no influyeron para esta variable ya que se mantuvieron en total operación. Al contrario, opto por contratar personal

- 5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿se generó cambios en sus canales de venta y cuál fue el que le proporcionó mayor margen de venta a su empresa?**

En cuanto al canal de venta no se generó cambio de canales para la colocación del producto debido que cuenta con un segmento de clientes en un mercado específico y se hace a través de alianza personal que se dedicada a decoraciones interiores, y por referidos lo que llamamos marketing boca a boca.

- 6. Considerando sus costos de importación ¿cuáles fueron las negociaciones pactadas con sus proveedores por las restricciones sanitarias de la pandemia COVID-19?**

En cuanto a las negociaciones pactadas con los proveedores fue la línea de crédito y la mayor parte de proveedores es el pago anticipado.

- 7. ¿Considera que sus costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyó en el surgimiento de nuevos competidores, formales o informales, que afectaron la venta de sus productos**

Hablando de nuevos competidores no afecto a la empresa esto se debe al rubro que se dedica la empresa ya que es diferenciado.

- 8. ¿Los costos de importación durante la pandemia COVID-19 le hizo diversificar sus productos? Explique.**

Contaron con diversificar con un nuevo producto como oportunidad de mercado y en base a la necesidad de pandemia surgió un producto fue las cortinas hospitalarias,

- 9. Comparando el inicio de la pandemia y luego la reactivación de la economía, ¿en qué medida su empresa ha sobrellevado la situación de los costos de importación?**

La empresa ha encontrado un balance y un equilibrio para poder llevar la situación de los costos de importación por tal razón se ha podido mantener sin ser afectada,

- 10. ¿Cuáles son las expectativas de su empresa en referencia a los costos de importación para este año 2022?**

Las expectativas que tiene la empresa para este año 2022 referente a los costos de importación el incremento probablemente va a ser descendiente para la adquisición de materias primas.

4.2.4 Entrevista a Cristina Hernández, empresaria propietaria de Galería de Diseño Honduras. (Vía llamada telefónica)

- 1. ¿A qué se dedica su empresa?**

Venta de productos locales artesanales de emprendedores y artistas hondureños y Centroamericanos.

- 2. ¿Cuáles son sus principales productos o insumos de importación?**

Productos ecológicos y artesanales para uso personal y de hogar.

- 3. ¿Cómo ha afectado la pandemia sus costos de importación?**

Ha afectado en materia prima para producir los productos, ya que hubo mucha limitante en cuanto a los tiempos de entrega.

- 4. ¿De qué manera los costos de importación afectaron la situación del empleo por la crisis de la pandemia? (Ejemplos: empleos temporales, empleo por hora, subcontrataciones).**

Al subir los materiales tuvimos que subir los precios de venta por lo cual ocasionó que bajarán nuestras ventas, ya que las personas buscaban productos más económicos.

- 5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿Se generaron cambios en sus canales de venta y cuál fue el que le proporcionó mayor margen de venta a su empresa?**

Hemos buscado más tiendas que vendan los productos de los productores locales para poder promover y tener un alcance mayor.

- 6. Considerando sus costos de importación ¿cuáles fueron las negociaciones pactadas con sus proveedores por las restricciones sanitarias de la pandemia COVID-19?**

No tuvimos ninguna negociación, por lo cual nos tocó buscar alternativas locales.

- 7. ¿Considera que sus costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyó en el surgimiento de nuevos competidores, formales o informales, que afectaron la venta de sus productos?**

Si afectaron, definitivamente, surgió mucho emprendimiento y la competencia aumento.

- 8. ¿Los costos de importación durante la pandemia COVID-19 le hizo diversificar sus productos? Explique.**

Si buscamos crear nuevos productos con materiales disponibles localmente, de esa manera no tenemos que estar buscando negociar con los proveedores, también para eliminar los costos de importación y de aranceles.

- 9. Comparando el inicio de la pandemia y luego la reactivación de la economía, ¿en qué medida su empresa ha sobrellevado la situación de los costos de importación?**

Buscamos reinventarnos con nuevas líneas de productos y vendiendo en otras tiendas, también en la participación de ferias.

10. ¿Cuáles son las expectativas de su empresa en referencia a los costos de importación para este año 2022?

Esperamos que los precios sigan incrementando, y que es importante ver qué medidas se pueden tomar para eliminar los costos de importación y gastos.

4.2.5 Entrevista a Elisa Morales, empresaria propietaria de Ulzzang Skin RX (Vía llamada telefónica)

1. ¿A qué se dedica su empresa?

Importación y Comercialización de productos de cuidado personal

2. ¿Cuáles son sus principales productos o insumos de importación?

Productos de cuidado personal, como cremas hidratantes, esencias, sueros, bloqueador solar y tónicos.

3. ¿Cómo ha afectado la pandemia sus costos de importación?

De una manera sustancial, ya que todos nuestros productos son importados del exterior, desde Estados Unidos y Corea.

4. ¿De qué manera los costos de importación afectaron la situación del empleo por la crisis de la pandemia? (Ejemplos: empleos temporales, empleo por hora, subcontrataciones).

Optamos por ofrecer subcontrataciones para proyectos específicos, ya que el tener empleados permanentes con todos los beneficios no era algo rentable para nuestra empresa.

- 5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿se generaron cambios en sus canales de venta y cuál fue el que le proporcionó mayor margen de venta a su empresa?**

Nos enfocamos en las redes sociales, ya que en su mayoría las personas empezaron a optar por la compra a través de esta plataforma, especialmente en Instagram. Brindamos la asesoría de acuerdo con las necesidades del cliente y ofrecemos las opciones que tenemos, tratando de generar una conexión más cercana con los clientes potenciales.

- 6. Considerando sus costos de importación ¿cuáles fueron las negociaciones pactadas con sus proveedores por las restricciones sanitarias de la pandemia COVID-19?**

Mejorar los tiempos de entrega con un mayor control y orden de los pedidos. También la compra al por mayor para mejorar el margen del costo de los productos.

- 7. ¿Considera que sus costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyó en el surgimiento de nuevos competidores, formales o informales, que afectaron la venta de sus productos?**

Sí, surgieron muchos competidores informales y pasajeros que solo botaron precios y nos afectaron a las empresas formales.

- 8. ¿Los costos de importación durante la pandemia COVID-19 le hizo diversificar sus productos? Explique.**

Sí, enfoque en líneas más económicas, pero igual de buena calidad, como lo es el producto coreano.

- 9. Comparando el inicio de la pandemia y luego la reactivación de la economía, ¿en qué medida su empresa ha sobrellevado la situación de los costos de importación?**

Mejorando relación con proveedores, planificando de mejor manera para poder tener un mejor control del inventario para poder hacer una proyección de nuestros pedidos.

10. ¿Cuáles son las expectativas de su empresa en referencia a los costos de importación para este año 2022?

Van a seguir subiendo, definitivamente.

4.2.6 Entrevista a José Canales, empresario propietario de The Pharmacy HN (Vía llamada telefónica)

1. ¿A qué se dedica su empresa?

Venta de Medicamentos OTC y Cuidado Personal

2. ¿Cuáles son sus principales productos o insumos de importación?

Toda la mercadería en venta viene de Estados Unidos.

3. ¿Cómo ha afectado la pandemia sus costos de importación?

Han incrementado costos, incrementado fletes, y elevado los tiempos de entrega. Perdimos ventas por no tener stock disponible, los pedidos tardan más en llegar, incremento en lead times.

4. ¿De qué manera los costos de importación afectaron la situación del empleo por la crisis de la pandemia? (Ejemplos: empleos temporales, empleo por hora, subcontrataciones).

Buscamos freelancers para todo lo que está relacionado con mercadeo, de esa manera teníamos un servicio de calidad a un menor costo y para esos proyectos en específico.

5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿se generó cambios en sus canales de venta y cuál fue el que le proporcionó mayor margen de venta a su empresa?

Sí, nos fuimos de lleno a lo digital. Enfocándonos en las redes sociales y en el website.

- 6. Considerando sus costos de importación ¿cuáles fueron las negociaciones pactadas con sus proveedores por las restricciones sanitarias de la pandemia COVID-19?**

Con nuestro proveedor llegamos a un acuerdo de entregas en dos meses y también la importancia de pre-compra, para dar más seguridad al proveedor.

- 7. ¿Considera que sus costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyó en el surgimiento de nuevos competidores, formales o informales, que afectaron la venta de sus productos?**

La pandemia fomenta emprendimiento, ahora hoy docenas de competidores no formalizados que venden barato porque no pagan impuestos

- 8. ¿Los costos de importación durante la pandemia COVID-19 le hizo diversificar sus productos? Explique.**

Sí definitivamente, nos hizo buscar tener más marcas de alto reconocimiento, pero con bajo margen de ganancia, para poder ir atrayendo a más personas a nuestra empresa.

- 9. Comparando el inicio de la pandemia y luego la reactivación de la economía, ¿En qué medida su empresa ha sobrellevado la situación de los costos de importación?**

En las negociaciones pactadas con los proveedores, hemos buscado un mayor orden y planificación.

- 10. ¿Cuáles son las expectativas de su empresa en referencia a los costos de importación para este año 2022?**

Que sigan incrementando, más impuestos, la guerra en Rusia hará que los combustibles suban, habrá menos barcos para el transporte de los productos.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES

1. **Empleo.** Las MIPYMES son la principal fuente para la generación de empleo en Tegucigalpa, ya que aportan un alto porcentaje de la población económicamente activa. Son la opción principal para la inserción laboral para un sector de la población. Se ha identificado que debido al incremento en los costos de importación por la pandemia COVID-19, el empleo en las MIPYMES se vio severamente afectado, especialmente en el aumento de la rotación de personal en un 67%. Entre otros efectos que el incremento en los costos de importación tuvo en las empresas, está el recorte de salarios y el recorte de horas pagadas a empleados. Para mantener la actividad laboral, las empresas impulsaron el teletrabajo y flexibilización de jornada laboral.
2. **Ventas.** Uno de los principales efectos negativos que el alza en los costos de importación generó en el 67% de las MIPYMES durante la crisis sanitaria fue la disminución sus ventas, lo que, en consecuencia, afectó sus ingresos. Adicionalmente, la variabilidad en los costos de importación obligó a las empresas a utilizar plataformas digitales para la colocación del producto (canal de venta) como ser las redes sociales y los sitios web, con el fin de sobrellevar la crisis sanitaria. Asimismo, existe una idea generalizada de las empresas en que los costos de importación continuarán afectando las metas de sus ventas para este año 2022.
3. **Productividad.** Al ser afectados los costos de importación debido a la pandemia COVID-19, el nivel de productividad se vio afectado negativamente en el 66% de las MIPYMES. También se identificó que el aumento en los costos de importación influyó en que hubiera demora en los tiempos de entrega por parte de los proveedores, ya que la cadena de suministros se vio afectada de manera general, por el alza en los aranceles y el aumento en la complejidad de los procesos, así como la priorización que se dio para la importación de los suministros de bioseguridad. Debido a esta demora en el abastecimiento de insumos y materia prima, el nivel de producción sufrió una disminución, ocasionando en parte que hubiera cancelación de pedidos de los clientes.

4. **Oferta.** Entre los efectos que la variabilidad de los costos de importación ha tenido en esta variable durante esta crisis sanitaria se ha identificado que el 83% de las MIPYMES tuvieron que modificar su oferta de productos y servicios para así poder abordar a otro segmento de la población, es decir, diversificar su mercado. También se logró identificar que la oferta se vio perjudicada por el surgimiento de nuevos competidores, como aquellos informales que no cumplen con las obligaciones tributarias como lo hacen los formales, ofreciendo productos a un precio menor, razón por la cual, las empresas se vieron obligadas a disminuir los precios para poder mantener su oferta competitiva.

5. **Demanda.** Para las empresas, la demanda es un pilar fundamental para poder crecer en un mercado competitivo lo cual es un reto y que se vuelve mayormente desafiante en la actualidad por el incremento en los costos de las importaciones a consecuencia de pandemia del COVID-19. Se identificó que la demanda ha disminuido en el 67% de las MIPYMES al encarecerse los precios de los productos; todo esto conllevó a los empresarios a tomar importantes decisiones como reducir sus gastos operativos para poder mitigar el impacto, situación que puede continuar debido a la percepción que las empresas tienen sobre la continua disminución de su demanda como parte de las secuelas que aún está dejando la crisis sanitaria.

6. **Resultados financieros.** El incremento en los costos de importación debido a la pandemia del COVID-19 afectó de manera negativa al 67% de las MIPYMES en sus resultados financieros. Entre los indicadores financieros más afectados por el alza en estos costos, están la rentabilidad, la liquidez y la eficiencia operativa, las cuales sufrieron una disminución. Asimismo, otro efecto identificado fue el aumento del nivel de endeudamiento de las empresas debido a la escasez de entrada de efectivo, optando por adquirir préstamos de instituciones financieras o adquiriendo ayudas de alivio de instituciones privadas y gubernamentales, para poder cumplir con sus obligaciones. Por otra parte, un 50% de las empresas se vieron forzadas también a reducir sus gastos operativos para poder amortiguar el impacto de la situación.

7. **Efectos de los costos de importación.** A raíz del efecto de los costos de importación en las 6 variables que se han analizado: empleo, ventas, productividad, oferta, demanda y resultados financieros de las MIPYMES, la más afectada ha sido las ventas, las cuales se han decrementado generando por consiguiente un efecto negativo en las demás variables, ya que al carecer de ingresos las empresas se vieron obligadas a ajustar sus presupuestos para mitigar el impacto, ocasionando reducción de gastos y la implementación de medidas que permitieran amortiguar el mismo. Finalmente, se puede concluir que los efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19 fueron negativos. En el empleo, la tasa de rotación incrementó, hubo una significativa reducción de las ventas disminuyendo los ingresos, así como una baja en la productividad lo que influyó negativamente en la oferta y en la demanda, y todo esto en conjunto afectaron los resultados financieros.

CAPÍTULO 6. RECOMENDACIONES

Después de haber desarrollado esta investigación sobre los efectos de los costos de importación en la MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19 y luego de haber analizado los hallazgos encontrados a través de los instrumentos de recopilación de datos aplicados a los propietarios de estas unidades empresariales, se emiten las siguientes recomendaciones.

1. **Empleo.** En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES, considerando que los costos de importación pueden continuar al alza, elaborar un plan de contingencia con escenarios de rotación de personal que le permita a la empresa garantizar la continuidad de su operación sin tener que afectar significativamente uno de sus activos más importantes, el recurso humano. Se pueden establecer contratos de trabajo temporales a corto plazo o contratos por obra o servicios, mientras la empresa no tenga la seguridad financiera que se requiere, contratos que sean renovables hasta que la situación permita tener contratos por tiempo indefinido o con otro tipo de beneficios. Asimismo, se podría establecer rotaciones internas, con el fin de retener el talento y evitar que la operación se vea mermada cuando un empleado renuncia o es despedido. El disminuir la tasa de rotación es vital para incrementar el ROI (retorno de inversión) por empleado y hacer uso eficaz del presupuesto de la empresa.
2. **Ventas.** En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES continuar explorando los canales de venta digitales, tales como las redes sociales, *Marketplace*, *influencers*, aprovechando que la pandemia COVID-19 ha acelerado la dependencia de estas plataformas para poder potenciar las ventas y porque la inversión es menos costosa que pagar anuncios televisivos, de radio u otro tipo de difusión tradicional. Considerando el tiempo y los recursos limitados, es más eficaz elegir las redes sociales que mejor respondan al perfil del mercado objetivo o que dominen el sector del negocio de la empresa. Los costos de importación tendrán siempre inherencia en el comportamiento de las ventas, por lo que las empresas deben buscar estrategias innovadoras e instruirse en gestión comercial a través de programas ofrecidos por el COHEP, las Cámaras de Comercio y otras

organizaciones tanto gubernamentales como no gubernamentales, que, desde sus departamentos especializados para las MIPYMES, brindan capacitación y asesoría. También están las mentorías que brindan organizaciones como Terra Impulsa, Impact Hub o Voces Vitales que en su mayoría son gratuitas.

3. **Productividad.** En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES analizar qué sustitutos de materia prima o insumos hay en el mercado local que puedan considerar para su producción sin que se vea afectada la calidad de sus productos, lo cual representa un reto grande ya que el país importa más de lo que exporta. A menudo, la calidad de un producto no está determinada por el producto en sí, sino por su disponibilidad; por ello, es importante satisfacer la demanda para aumentar su percepción de calidad, por lo que las empresas deben cuidar que su producción continúe y aprovechar a tomar ventaja ante su competencia abasteciendo a sus clientes lo mayor posible. Se puede elaborar un pronóstico de las necesidades de materia prima o insumos ya sea bimestral, trimestral, o el período que se considere apropiado y socializar este pronóstico con los proveedores, con el fin de que estos también puedan planificar a su vez la disponibilidad de esa materia prima en dichos periodos. Al minimizar la demora en el abastecimiento se podrá tener un nivel de productividad óptimo para la empresa.

4. **Oferta.** En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES analizar los cambios en el mercado, considerando los efectos que ha tenido la pandemia y también los efectos que tienen los costos de importación en los precios, con el fin de considerar nuevos productos y servicios que sean innovadores, que se adapten y suplan a las nuevas necesidades del mercado. Existen varias formas para analizar y comprender lo que está pasando en el mercado, pero entre la más popular están las encuestas, las cuales recolectan datos que pueden servir para conocer lo que el consumidor está necesitando y entender su comportamiento de consumo, la información que se recolecta puede brindar datos que ayuden a ver qué producto o servicio puede innovarse. Cabe recalcar que hay herramientas digitales y gratuitas para generar encuestas. Asimismo, es necesaria una optimización de la oferta, priorizando aquellos productos que son de más demanda y más rentables.

- 5. Demanda.** En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES observar muy de cerca el comportamiento del consumidor, ya que la pandemia ha modificado la conducta de gasto y consumo en todo sentido, a nivel de empresa y a nivel del cliente. Se deben establecer estrategias de *marketing* digital aprovechando la era tecnológica existente, que se apeguen a la realidad actual y que atiendan a las necesidades reales del mercado; entre estas estrategias se pueden considerar el “*Inbound Marketing*” que combina distintas tácticas de *marketing online* para atraer, enganchar y deleitar a los clientes, produciendo contenido de valor para los usuarios con el fin de llamar su atención y atraerlos hasta convertirlos en contactos en una base de datos, cerrar ventas y fidelizarlos. Adicionalmente, se recomienda que las empresas se formen en *marketing* digital, hay varios recursos gratuitos en Internet, como también existe un “Plan de digitalización MIPYME” impulsado por la OEA en conjunto con SENPRENDE (Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios) y CCIT, donde capacitan a las micro y pequeñas empresas de Tegucigalpa a introducir el comercio electrónico y mitigar el impacto del COVID. Asimismo, hay un programa de “Estrategia de modernización y dinamización empresarial” de USAID Honduras en alianza con Impact Hub Tegucigalpa, una red para emprendedores, con el cual contribuyen a la aceleración empresarial con enfoque en las áreas de negocios.
- 6. Resultados financieros.** En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES ajustar sus presupuestos y sus planes de ejecución, así como crear un plan de contingencia con escenarios que le permita a la misma poder afrontar futuras situaciones con respecto a la variabilidad de los costos de importación. Se recomienda prestar especial atención al flujo de caja proyectado, ya que de este dependerá la estabilidad financiera de la empresa. Se puede establecer plazos de crédito con los proveedores o bien, negociar descuentos por pronto pago en la medida posible. En situaciones como estas se debe garantizar el pago de las obligaciones de la compañía y garantizar su operabilidad, esto se puede proyectar tomando en consideración el ritmo de los proveedores, el comportamiento de la cadena de suministro y los planes de trabajo de los empleados. Asimismo, las empresas deben asegurar el incremento de sus ingresos por ventas y controlar sus gastos operativos.

7. **Efectos de los costos de importación.** Considerando que las empresas esperan una continua alza en los costos de importación para este año 2022, y tomando en cuenta todo lo que está sucediendo en la actualidad alrededor del mundo, como la situación bélica en Europa (la invasión de Rusia a Ucrania) y las consecuencias que esto está acarreado ya en la cadena de suministros a nivel global y que pueden agudizarse en caso de continuar, es necesario que las MIPYMES establezcan un plan de contingencia a corto y mediano plazo que permita la continuidad de su operación, tomando como base lo experimentado a través de la crisis sanitaria, pueden estar más preparadas para hacerle frente a futuras situaciones.

Tabla 6.1

Tabla de congruencia

Variable	Objetivo específico	Pregunta de investigación	Conclusión	Recomendación
1. Empleo (variable independiente)	1. Identificar los efectos de los costos de importación en el empleo de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	1. ¿Cómo afectaron los costos de importación al empleo de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	1. Las MIPYMES son la principal fuente para la generación de empleo en Tegucigalpa, ya que aportan un alto porcentaje de la población económicamente activa. Son la opción principal para la inserción laboral para un sector de la población. Se ha identificado que debido al incremento en los costos de importación por la pandemia COVID-19, el empleo en las MIPYMES se vio severamente afectado, especialmente en el aumento de la rotación de personal en un 67%. Entre otros efectos que el incremento en los costos de importación tuvo en las empresas, está el recorte de salarios y el recorte de horas pagadas a empleados. Para mantener la actividad laboral, las empresas impulsaron el teletrabajo y flexibilización de jornada laboral.	1. Empleo. En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES, considerando que los costos de importación pueden continuar al alza, elaborar un plan de contingencia con escenarios de rotación de personal que le permita a la empresa garantizar la continuidad de su operación sin tener que afectar significativamente uno de sus activos más importantes, el recurso humano. Se pueden establecer contratos de trabajo temporales a corto plazo o contratos por obra o servicios, mientras la empresa no tenga la seguridad financiera que se requiere, contratos que sean renovables hasta que la situación permita tener contratos por tiempo indefinido o con otro tipo de beneficios. Asimismo, se podría establecer rotaciones internas, con el fin de retener el talento y evitar que la operación se vea mermada cuando un empleado renuncia o es despedido. El disminuir la tasa de rotación es vital para incrementar el ROI (retorno de inversión) por empleado y hacer uso eficaz del presupuesto de la empresa.
2. Ventas (variable independiente)	2. Identificar los efectos de los costos de importación en las ventas de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	2. ¿Cómo afectaron los costos de importación a las ventas de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	2. Uno de los principales efectos negativos que el alza en los costos de importación generó en el 67% de las MIPYMES durante la crisis sanitaria fue la disminución sus ventas, lo que, en consecuencia, afectó sus ingresos. Adicionalmente, la variabilidad en los costos de importación obligó a las empresas a utilizar plataformas digitales para la colocación del producto (canal de	2. En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES continuar explorando los canales de venta digitales, tales como las redes sociales, <i>Marketplace</i> , <i>influencers</i> , aprovechando que la pandemia COVID-19 ha acelerado la dependencia de estas plataformas para poder potenciar las ventas y porque la inversión es menos costosa que pagar anuncios televisivos, de radio u otro tipo de difusión tradicional.

			<p>venta) como ser las redes sociales y los sitios web, con el fin de sobrellevar la crisis sanitaria. Asimismo, existe una idea generalizada de las empresas en que los costos de importación continuarán afectando las metas de sus ventas para este año 2022.</p>	<p>Considerando el tiempo y los recursos limitados, es más eficaz elegir las redes sociales que mejor respondan al perfil del mercado objetivo o que dominen el sector del negocio de la empresa. Los costos de importación tendrán siempre inherencia en el comportamiento de las ventas, por lo que las empresas deben buscar estrategias innovadoras e instruirse en gestión comercial a través de programas ofrecidos por el COHEP, las Cámaras de Comercio y otras organizaciones tanto gubernamentales como no gubernamentales, que, desde sus departamentos especializados para las MIPYMES, brindan capacitación y asesoría. También están las mentorías que brindan organizaciones como Terra Impulsa, Impact Hub o Voces Vitales que en su mayoría son gratuitas.</p>
<p>3. Productividad (variable independiente)</p>	<p>3. Identificar los efectos de los costos de importación en la productividad de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.</p>	<p>3. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la productividad de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?</p>	<p>3. Al ser afectados los costos de importación debido a la pandemia COVID-19, el nivel de productividad se vio afectado negativamente en el 66% de las MIPYMES. También se identificó que el aumento en los costos de importación influyó en que hubiera demora en los tiempos de entrega por parte de los proveedores, ya que la cadena de suministros se vio afectada de manera general, por el alza en los aranceles y el aumento en la complejidad de los procesos, así como la priorización que se dio para la importación de los suministros de bioseguridad. Debido a esta demora en el abastecimiento de insumos y materia prima, el nivel de producción sufrió una disminución, ocasionando en parte que hubiera cancelación de pedidos de los clientes.</p>	<p>3. En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES analizar qué sustitutos de materia prima o insumos hay en el mercado local que puedan considerar para su producción sin que se vea afectada la calidad de sus productos, lo cual representa un reto grande ya que el país importa más de lo que exporta. A menudo, la calidad de un producto no está determinada por el producto en sí, sino por su disponibilidad; por ello, es importante satisfacer la demanda para aumentar su percepción de calidad, por lo que las empresas deben cuidar que su producción continúe y aprovechar a tomar ventaja ante su competencia abasteciendo a sus clientes lo mayor posible. Se puede elaborar un pronóstico de las necesidades de materia prima o insumos ya sea bimestral, trimestral, o el período que se considere apropiado y socializar este pronóstico con los proveedores, con el fin de que estos también puedan planificar a su vez la disponibilidad de esa materia prima en dichos periodos. Al minimizar la demora en el</p>

				abastecimiento se podrá tener un nivel de productividad óptimo para la empresa.
4. Oferta (variable independiente)	4. Identificar los efectos de los costos de importación en la oferta de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	4. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la oferta de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	4. Entre los efectos que la variabilidad de los costos de importación ha tenido en esta variable durante esta crisis sanitaria se ha identificado que el 83% de las MIPYMES tuvieron que modificar su oferta de productos y servicios para así poder abordar a otro segmento de la población, es decir, diversificar su mercado. También se logró identificar que la oferta se vio perjudicada por el surgimiento de nuevos competidores, como aquellos informales que no cumplen con las obligaciones tributarias como lo hacen los formales, ofreciendo productos a un precio menor, razón por la cual, las empresas se vieron obligadas a disminuir los precios para poder mantener su oferta competitiva.	4. En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES analizar los cambios en el mercado, considerando los efectos que ha tenido la pandemia y también los efectos que tienen los costos de importación en los precios, con el fin de considerar nuevos productos y servicios que sean innovadores, que se adapten y suplan a las nuevas necesidades del mercado. Existen varias formas para analizar y comprender lo que está pasando en el mercado, pero entre la más popular están las encuestas, las cuales recolectan datos que pueden servir para conocer lo que el consumidor está necesitando y entender su comportamiento de consumo, la información que se recolecta puede brindar datos que ayuden a ver qué producto o servicio puede innovarse. Cabe recalcar que hay herramientas digitales y gratuitas para generar encuestas. Asimismo, es necesaria una optimización de la oferta, priorizando aquellos productos que son de más demanda y más rentables.
5. Demanda (variable independiente)	5. Identificar los efectos de los costos de importación en la demanda de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	5. ¿Cómo afectaron los costos de importación a la demanda de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	5. Para las empresas, la demanda es un pilar fundamental para poder crecer en un mercado competitivo lo cual es un reto y que se vuelve mayormente desafiante en la actualidad por el incremento en los costos de las importaciones a consecuencia de pandemia del COVID-19. Se identificó que la demanda ha disminuido en el 67% de las MIPYMES al encarecerse los precios de los productos; todo esto conllevó a los	5. En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES observar muy de cerca el comportamiento del consumidor, ya que la pandemia ha modificado la conducta de gasto y consumo en todo sentido, a nivel de empresa y a nivel del cliente. Se deben establecer estrategias de marketing digital aprovechando la era tecnológica existente, que se apeguen a la realidad actual y que atienda a las necesidades reales del mercado; entre estas estrategias se pueden

			<p>empresarios a tomar importantes decisiones como reducir sus gastos operativos para poder mitigar el impacto, situación que puede continuar debido a la percepción que las empresas tienen sobre la continua disminución de su demanda como parte de las secuelas que aún está dejando la crisis sanitaria.</p>	<p>considerar el “<i>Inbound Marketing</i>” que combina distintas tácticas de marketing online para atraer, enganchar y deleitar a los clientes, produciendo contenido de valor para los usuarios con el fin de llamar su atención y atraerlos hasta convertirlos en contactos en una base de datos, cerrar ventas y fidelizarlos. Adicionalmente, se recomienda que las empresas se formen en marketing digital, hay varios recursos gratuitos en Internet, como también existe un “Plan de digitalización MIPYME” impulsado por la OEA en conjunto con SENPRENDE (Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios) y CCIT, donde capacitan a las micro y pequeñas empresas de Tegucigalpa a introducir el comercio electrónico y mitigar el impacto del COVID. Asimismo, hay un programa de “Estrategia de modernización y dinamización empresarial” de USAID Honduras en alianza con Impact Hub Tegucigalpa, una red para emprendedores, con el cual contribuyen a la aceleración empresarial con enfoque en las áreas de negocios.</p>
<p>6. Resultados financieros (variable independiente)</p>	<p>6. Identificar los efectos de los costos de importación en los resultados financieros de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.</p>	<p>6. ¿Cómo afectaron los costos de importación a los resultados financieros de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?</p>	<p>6. El incremento en los costos de importación debido a la pandemia del COVID-19 afectó de manera negativa al 67% de las MIPYMES en sus resultados financieros. Entre los indicadores financieros más afectados por el alza en estos costos, están la rentabilidad, la liquidez y la eficiencia operativa, las cuales sufrieron una disminución. Asimismo, otro efecto identificado fue el aumento del nivel de endeudamiento de las empresas debido a la escasez de entrada de efectivo, optando por adquirir préstamos de instituciones financieras o adquiriendo ayudas de alivio de instituciones privadas y gubernamentales,</p>	<p>6. En base a los hallazgos encontrados en esta variable, se recomienda a las MIPYMES ajustar sus presupuestos y sus planes de ejecución, así como crear un plan de contingencia con escenarios que le permita a la misma poder afrontar futuras situaciones con respecto a la variabilidad de los costos de importación. Se recomienda prestar especial atención al flujo de caja proyectado, ya que de este dependerá la estabilidad financiera de la empresa. Se puede establecer plazos de crédito con los proveedores o bien, negociar descuentos por pronto pago en la medida posible. En situaciones como estas se debe garantizar el pago de las obligaciones de la compañía y garantizar su operabilidad, esto se puede proyectar tomando en consideración el</p>

			para poder cumplir con sus obligaciones. Por otra parte, un 50% de las empresas se vieron forzadas también a reducir sus gastos operativos para poder amortiguar el impacto de la situación.	ritmo de los proveedores, el comportamiento de la cadena de suministro y los planes de trabajo de los empleados. Asimismo, las empresas deben asegurar el incremento de sus ingresos por ventas y controlar sus gastos operativos.
7. Efecto de los costos de importación (variable dependiente)	7. Identificar los efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia del COVID-19.	7. ¿Cómo afectaron los costos de importación a las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia del COVID-19?	7. A raíz del efecto de los costos de importación en las 6 variables que se han analizado: empleo, ventas, productividad, oferta, demanda y resultados financieros de las MIPYMES, la más afectada ha sido las ventas, las cuales se han decrementado generando por consiguiente un efecto negativo en las demás variables, ya que al carecer de ingresos las empresas se vieron obligadas a ajustar sus presupuestos para mitigar el impacto, ocasionando reducción de gastos y la implementación de medidas que permitieran amortiguar el mismo. Finalmente, se puede concluir que los efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19 fueron negativos. En el empleo, la tasa de rotación incrementó, hubo una significativa reducción de las ventas disminuyendo los ingresos, así como una baja en la productividad lo que influyó negativamente en la oferta y en la demanda, y todo esto en conjunto afectaron los resultados financieros.	7. Considerando que las empresas esperan una continua alza en los costos de importación para este año 2022, y tomando en cuenta todo lo que está sucediendo en la actualidad alrededor del mundo, como la situación bélica en Europa (la invasión de Rusia a Ucrania) y las consecuencias que esto está acarreando ya en la cadena de suministros a nivel global y que pueden agudizarse en caso de continuar, es necesario que las MIPYMES establezcan un plan de contingencia a corto y mediano plazo que permita la continuidad de su operación, tomando como base lo experimentado a través de la crisis sanitaria, pueden estar más preparadas para hacerle frente a futuras situaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- (OIT), V. L. (9 de Agosto de 2004). *¿Qué es el trabajo decente?* Obtenido de Ilo.org: https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_LIM_653_SP/lang--es/index.htm
- Agencia EFE. (12 de Enero de 2022). *La pandemia y la falta de créditos agobian a miles de mipymes en Honduras.* Obtenido de Noticias.yahoo.com: <https://es-us.noticias.yahoo.com/pandemia-falta-cr%C3%A9ditos-agobian-miles-215400862.html?guccounter=1>
- Alfaro, K. (13 de Diciembre de 2021). *Altos costos logísticos afectan más a las pymes.* Obtenido de Laprensagrafica.com: <https://www.laprensagrafica.com/economia/Altos-costos-logisticos-afectan-mas-a-las-pymes-20211212-0053.html>
- Almenara, J. C. (1998). *Nuevas Tecnologías Aplicadas a la Educación.*
- Arbache, J. (27 de Noviembre de 2020). *La doble pandemia de las PYMES latinoamericanas.* Obtenido de Caf.com: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/11/la-doble-pandemia-de-las-pymes-latinoamericanas/>
- Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE). (2020). *Mapeo del Ecosistema Emprendedor Honduras Rural.* Obtenido de Ecosystems.andeglobal.org: https://ecosystems.andeglobal.org/assets/document/Snapshot_Honduras_ES.pdf
- Banco Central de Honduras. (2021). *Informe de Comercio Exterior de Mercancías Generales.* Tegucigalpa.
- Banco Central de Honduras. (2022). *Memoria 2021.* Obtenido de Bch.hn: <https://www.bch.hn/estadisticos/GIE/LIBMemoria/Memoria%20Anual%202021.pdf>
- Banco Mundial. (28 de Mayo de 2021). *Honduras: panorama general.* Obtenido de Cancomundial.org: <https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview#1>
- Cárama de Comercio e Industria de Tegucigalpa. (2021). *Informe Económico Honduras Diciembre 2021.* Tegucigalpa.
- Carbaugh, R. J. (2009). *Libro Economía Internacional.* México: Cengage Learning.
- CENPROMYPE. (2021). *Impacto Económico de la Pandemia COVID-19 en las MIPYMES de Centroamérica.* El Salvador.
- Cepal.org. (s.f.). *Mipymes y el COVID-19.* Obtenido de Cepal.org: <https://www.cepal.org/es/euromipyme/mipymes-covid-19>

- Consejo Nacional de Inversiones de Honduras. (6 de Mayo de 2021). *La MiPyme, un sector clave para atraer la inversión privada a Honduras*. Obtenido de Cni.hn: <https://cni.hn/la-mipyme-un-sector-clave-para-atraer-la-inversion-privada-a-honduras/>
- Consejo Nacional de Inversiones Honduras. (17 de Septiembre de 2021). *Honduras posee un gran potencial para la inversión de empresas tecnológicos en diferentes sectores*. Obtenido de Cni.hn: <https://www.cni.hn/honduras-posee-potencial-para-la-inversion-de-empresas-tecnologicas/>
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones* (14ta ed.). México: Pearson.
- Durán, Y. (2012). *Administración del Inventario: Elemento Clave para la Optimización de las Utilidades en las Empresas*. Mérida.
- Economia.unam.mx. (s.f.). *Tesis Sobre Principales Teorías Sobre Comercio Internacional*. Obtenido de Economia.unam.mx: <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>
- El Centro de Comercio Internacional (ITC). (2020). *COVID-19: el gran confinamiento y su impacto en las pequeñas empresas*. Ginebra.
- Fisher de la Vega, L. E., & Espejo Callado, J. (2011). *Mercadotecnia* (4ta ed.). México: McGraw-Hill Educación.
- Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pyme (FAEDPYME). (2021). *Impacto económico de la crisis COVID-19 sobre la MiPyme en Iberoamérica*.
- Gaither, N., & Frazier, G. (2000). *Administración de Producción y de Operaciones*. Cengage Learning Latin America.
- Garrone, J. A. (1986). *Diccionario Jurídico*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.
- Gil, S. (1 de Julio de 2015). *Empleo*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/empleo.html>
- González, P. (s.f.). *¿Qué es Demanda?* Obtenido de Billin.net: <https://www.billin.net/glosario/definicion-demanda/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). México: McGraw-Hill.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGraw-Hill Education.

- Hetland, J. (22 de Junio de 2020). *Evaluación del impacto de la COVID-19 en las mipymes y preparación de la nueva normalidad*. Obtenido de Intracen.org: <https://www.intracen.org/noticias/Evaluacion-del-impacto-de-la-COVID-19-en-las-mipymes-y-preparacion-de-la-nueva-normalidad/>
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global*. México: McGraw-Hill Educación.
- Hornigren, C. T., Datar, S. M., & Foster, G. (s.f.). *Contabilidad de Costos: un enfoque gerencial* (12a ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Instituto de Investigación y Evaluación Educativa y Sociales - UPNFM. (Julio de 2020). *Los Padres de Familia Opinan Respecto a la Educación Hondureña en el Contexto del COVID-19*. Obtenido de Postgrado.upnfm.edu.hn: [https://postgrado.upnfm.edu.hn/files/VRIP/Publicaciones/2020/Presentaci_n_%20estudio%20padres%20y%20madres_UPNFM%20\(1\).pdf](https://postgrado.upnfm.edu.hn/files/VRIP/Publicaciones/2020/Presentaci_n_%20estudio%20padres%20y%20madres_UPNFM%20(1).pdf)
- Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. (2020 de Diciembre de 2020). *Análisis de Resiliencia Empresarial COVID-19*. Obtenido de Iies.unah.edu.hn: <https://iies.unah.edu.hn/assets/Uploads/III-Resiliencia-2020.pdf>
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2006). *Dirección Estratégica*. Madrid: Pearson Educación.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). *Marketing: Versión para Latinoamérica*. México: Pearson Educación.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2006). *Economía Internacional, Teoría y Política*. Madrid.
- Ludeña, J. A. (29 de Mayo de 2021). *Resultado financiero*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/resultado-financiero.html>
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados* (5ta ed.). México: Pearson Educación.
- Manualdecomercioexterior.com. (18 de Junio de 2021). *Costos de importación*. Obtenido de <https://www.manualdecomercioexterior.com/2019/03/costos-de-importacion.html>
- Mercado, S. (2008). *Comercio Internacional II: Incluye Tratados de libre Comercio*. México.
- Muñoz Razo, C. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de Tesis* (2da ed.). México: Pearson Educación.

- Osorio Arcilla, C. (1995). *Diccionario de Comercio Internacional*. México: Grupo Editorial Iberoamérica.
- Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía: Versión para Latinoamérica*. México: Pearson Educación.
- Partido Libertad y Refundación (LIBRE). (2021). *Plan de Gobierno para la Refundación de la Patria y Construcción del Estado Socialista y Democrático*. Tegucigalpa.
- Pedrosa, S. J. (09 de Octubre de 2015). *Oferta*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Pino, H. N., Delgado Elvir, R., & Noé, E. M. (Diciembre de 2020). *COVID-19 y el Mercado Laboral en Honduras: Un Estudio Exploratorio*. Tegucigalpa: UNITEC.
- Rae.es. (s.f.). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de Rae.es: <https://dle.rae.es/efecto>
- Render, B., & Heizer, J. (2014). *Principios de Administración de Operaciones* (Vol. 9a). México: Pearson Educación.
- Romero López, Á. J. (2010). *Principios de Contabilidad* (4ta ed.). México: McGraw-Hill Educación.
- Sampa Gonzalo, N. G. (2009). *El arbitraje internacional. Cuestiones de actualidad*. JM Bosh Editor.
- Scgg.gob.hn. (25 de Agosto de 2019). *Mipymes, clave para el desarrollo de económico mesoamericano*. Obtenido de Scgg.gob.hn: <https://www.scgg.gob.hn/es/node/217>
- Significados.com. (s.f.). *Significado de Efecto*. Obtenido de Significados.com: <https://www.significados.com/efecto/>
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). (23 de Abril de 2015). *Políticas Públicas de apoyo a las MIPYMES en América Latina y el Caribe*. Obtenido de Sica.int: <https://www.sica.int/download/?94425>
- Sladogna, M. G. (2017). *Productividad: definiciones y perspectivas para la negociación colectiva*. Obtenido de <http://www.relats.org/documentos/ORGSladogna2.pdf>
- The Food and Agriculture Organization (FAO). (s.f.). *Constitución Política de Honduras*. Obtenido de Fao.org: <https://www.fao.org/faolex/results/details/es/c/LEX-FAOC127412/>
- Thompson, A. A., & Strickland, A. J. (2004). *Administración Estratégica. Textos y Casos*. México: MacGraw-Hill.

UNAH. (3 de Diciembre de 2020). *Impacto de la Pandemia COVID-19 en la Economía de las PYMES en Tegucigalpa, Honduras durante el año 2020*. Obtenido de Issuu.com: https://issuu.com/aleevarela0810.amvl/docs/publicaci_n_de_revista_-_seminario_7563f29b709fb9

UNAH. (6 de Mayo de 2020). *Propuesta Integral para el Desarrollo de Honduras Frente a la Pandemia del COVID-19*. Obtenido de Unah.edu.hn: <https://www.unah.edu.hn/dmsdocument/9884-propuesta-integral-unah-covid-19-honduras>

UNICEF Honduras. (30 de Mayo de 2016). *El Cambio climático en Honduras*. Obtenido de Unicef.org: <https://www.unicef.org/honduras/media/501/file/El-Cambio-clim%C3%A1tico-en-Honduras-estudio-2016.pdf>

Vecdis Tecnogestión. (2021). *Análisis Pestel*. Madrid.

Westreicher, G. (04 de Agosto de 2020). *Ventas*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/ventas.html>

ANEXOS

Anexo No. 1 – Cuestionario

Efectos de los costos de importación en las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19

Somos pasantes de la Carrera de Administración de Empresas en el Centro Universitario Tecnológico (CEUTEC), realizando una investigación como parte de nuestro proyecto de graduación. Agradecemos de antemano su participación en esta encuesta, la cual aportará en gran manera a la recolección de datos para nuestro estudio, entendiendo que su propósito es explícitamente para efectos del proyecto de graduación y se utilizarán con la debida prudencia del caso. Valoramos su tiempo y disposición.

Datos demográficos	<p>1. Por favor identificar cuál es el tamaño de su empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Microempresa (1-10 empleados) <input type="radio"/> Pequeña empresa (11-50 empleados) <input type="radio"/> Mediana empresa (51-150 empleados) 	<p>2. Indique el sector al que pertenece su empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Manufactura <input type="radio"/> Comercial <input type="radio"/> Agroindustrial <input type="radio"/> Servicios <input type="radio"/> Otro <p>Especifique: _____</p>
	<p>3. ¿Cuántos años tiene de operación su empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 1-3 años <input type="radio"/> 4-6 años <input type="radio"/> 7-9 años <input type="radio"/> 10 años en adelante 	
Empleo	<p>4. ¿Cómo considera que los costos de importación afectaron a la rotación de sus empleados durante la pandemia COVID-19?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Ha aumentado <input type="radio"/> Se ha mantenido <input type="radio"/> Ha disminuido 	<p>5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿su empresa consideró alguna de estas medidas respecto a sus empleados?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Recorte de salarios a empleados <input type="radio"/> Recorte de horas pagadas a empleados <input type="radio"/> No ha considerado este tipo de medidas <input type="radio"/> Otro <p>Especifique: _____</p>
	<p>6. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿Qué tuvo que hacer su empresa para mantener su actividad laboral?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Teletrabajo <input type="radio"/> Flexibilización de jornada laboral 	

	<ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Rotación de turnos <input type="radio"/> Cancelación de viajes nacionales e internacionales <input type="radio"/> Ninguno <input type="radio"/> Otro <p>Especifique: _____</p>											
Ventas	<p>7. Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿qué efectos han tenido sus ventas?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Ha aumentado <input type="radio"/> Se ha mantenido <input type="radio"/> Ha disminuido 	<p>8. Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿qué canales de venta tuvo que utilizar su empresa?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Tiendas y negocios físicos <input type="radio"/> Redes sociales <input type="radio"/> Sitios web <input type="radio"/> Aplicaciones móviles <input type="radio"/> Intermediarios <input type="radio"/> Otro <p>Especifique: _____</p>										
<p>9. Considera que sus costos de importación para este año (2022) pueden influir en la meta de sus ventas:</p> <table border="1" data-bbox="300 863 777 1066"> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente de acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>De acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>En Desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente en desacuerdo</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>		Totalmente de acuerdo	<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	
<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo											
<input type="checkbox"/>	De acuerdo											
<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo											
<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo											
<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo											
Productividad	<p>10. Considerando la variabilidad en sus costos de importación ¿Se ha visto afectado el cumplimiento de sus proveedores debido a las restricciones sanitarias del COVID-19?</p> <table border="1" data-bbox="300 1283 777 1486"> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Definitivamente sí</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Probablemente sí</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Indiferente</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Probablemente no</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Definitivamente no</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Definitivamente sí	<input type="checkbox"/>	Probablemente sí	<input type="checkbox"/>	Indiferente	<input type="checkbox"/>	Probablemente no	<input type="checkbox"/>	Definitivamente no	<p>11. Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿Qué grado de afectación ha presentado su nivel de producción a causa de la demora e insuficiencia de insumos provenientes del exterior?</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> De 0 a 25% <input type="radio"/> De 25% a 50% <input type="radio"/> De 50% a 75% <input type="radio"/> De 75% a 100%
<input type="checkbox"/>	Definitivamente sí											
<input type="checkbox"/>	Probablemente sí											
<input type="checkbox"/>	Indiferente											
<input type="checkbox"/>	Probablemente no											
<input type="checkbox"/>	Definitivamente no											

Oferta	<p>12. Considerando la variabilidad en sus costos de importación durante la pandemia COVID-19, ordene en una escala del 1 al 5, por grado de importancia, los siguientes efectos que ha tenido su empresa en las actividades con sus clientes y proveedores (siendo 1 el más afectado y 5 el menos afectado).</p> <table border="1"> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Se ha visto afectada la cadena de proveedores</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Las devoluciones y recuperaciones de los productos se han incrementado</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>La mora de clientes ha aumentado</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Se ha visto afectada la cadena de proveedores	<input type="checkbox"/>	Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago	<input type="checkbox"/>	Las devoluciones y recuperaciones de los productos se han incrementado	<input type="checkbox"/>	La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente	<input type="checkbox"/>	La mora de clientes ha aumentado	<p>13. ¿Considera que los costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyeron en sustituir la materia prima de su empresa proveniente del exterior por insumos locales?</p> <table border="1"> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente de acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>De acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>En Desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente en desacuerdo</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo	<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo
	<input type="checkbox"/>	Se ha visto afectada la cadena de proveedores																				
<input type="checkbox"/>	Nuestros proveedores han endurecido su plazo de pago																					
<input type="checkbox"/>	Las devoluciones y recuperaciones de los productos se han incrementado																					
<input type="checkbox"/>	La cancelación de pedidos de clientes ha aumentado significativamente																					
<input type="checkbox"/>	La mora de clientes ha aumentado																					
<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo																					
<input type="checkbox"/>	De acuerdo																					
<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo																					
<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo																					
<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo																					
	<p>14. Considerando la variabilidad en sus costos de importación, ¿su empresa ha modificado la oferta de productos para abordar nuevos clientes durante la pandemia COVID-19?</p> <table border="1"> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente de acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>De acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>En Desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente en desacuerdo</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo	<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo	<p>15. ¿Considera que los costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyeron en el surgimiento de nuevos competidores?</p> <table border="1"> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente de acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>De acuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>En Desacuerdo</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Totalmente en desacuerdo</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo	<input type="checkbox"/>	De acuerdo	<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo	<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo
<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo																					
<input type="checkbox"/>	De acuerdo																					
<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo																					
<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo																					
<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo																					
<input type="checkbox"/>	Totalmente de acuerdo																					
<input type="checkbox"/>	De acuerdo																					
<input type="checkbox"/>	Ni de acuerdo ni en desacuerdo																					
<input type="checkbox"/>	En Desacuerdo																					
<input type="checkbox"/>	Totalmente en desacuerdo																					
	<p>16. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿qué estrategias consideró más importantes para su oferta? Puede marcar más de una opción.</p> <table border="1"> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Ofrecer nuevos productos o servicios</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Rebajar el precio de algunos productos o servicios</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Cambiar las condiciones de pago</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Diversificar los mercados</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Crear asociaciones con otras empresas</td></tr> <tr><td><input type="checkbox"/></td><td>Otras estrategias: _____</td></tr> </table>	<input type="checkbox"/>	Ofrecer nuevos productos o servicios	<input type="checkbox"/>	Rebajar el precio de algunos productos o servicios	<input type="checkbox"/>	Cambiar las condiciones de pago	<input type="checkbox"/>	Diversificar los mercados	<input type="checkbox"/>	Crear asociaciones con otras empresas	<input type="checkbox"/>	Otras estrategias: _____									
<input type="checkbox"/>	Ofrecer nuevos productos o servicios																					
<input type="checkbox"/>	Rebajar el precio de algunos productos o servicios																					
<input type="checkbox"/>	Cambiar las condiciones de pago																					
<input type="checkbox"/>	Diversificar los mercados																					
<input type="checkbox"/>	Crear asociaciones con otras empresas																					
<input type="checkbox"/>	Otras estrategias: _____																					

Demanda	<p>17. ¿Considera que sus costos de importación han influido en la demanda de sus productos durante la pandemia COVID-19?</p> <p><input type="radio"/> Sí</p> <p><input type="radio"/> No</p> <p>Si su respuesta es afirmativa, explique por qué: _____</p>	<p>18. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿se ha visto afectado el nivel de inversión en mercadeo de los productos de su empresa?</p> <p><input type="radio"/> He disminuido la inversión</p> <p><input type="radio"/> He mantenido la inversión</p> <p><input type="radio"/> He aumentado la inversión</p>																		
	<p>19. En una escala de 1 a 5, siendo 1 "bajo riesgo" y 5 "alto riesgo", ¿qué tan vulnerable es su empresa a la continua disminución de la demanda a causa de los costos de importación?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"></td><td>1 (bajo riesgo)</td></tr> <tr><td></td><td>2</td></tr> <tr><td></td><td>3</td></tr> <tr><td></td><td>4</td></tr> <tr><td></td><td>5 (alto riesgo)</td></tr> </table>			1 (bajo riesgo)		2		3		4		5 (alto riesgo)								
	1 (bajo riesgo)																			
	2																			
	3																			
	4																			
	5 (alto riesgo)																			
Resultados financieros	<p>20. Considera que los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿ha afectado los resultados financieros de su empresa?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"></td><td>Totalmente de acuerdo</td></tr> <tr><td></td><td>De acuerdo</td></tr> <tr><td></td><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td></tr> <tr><td></td><td>En Desacuerdo</td></tr> <tr><td></td><td>Totalmente en desacuerdo</td></tr> </table>		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En Desacuerdo		Totalmente en desacuerdo	<p>21. Ordenar del 1 al 4, por orden de importancia, los siguientes indicadores financieros que se vieron afectados en su empresa por los costos de importación durante a la pandemia COVID-19. Siendo 1 el más afectado y el 4 menos afectado.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="width: 20px;"></td><td>Rentabilidad</td></tr> <tr><td></td><td>Nivel de endeudamiento</td></tr> <tr><td></td><td>Liquidez</td></tr> <tr><td></td><td>Eficiencia operativa</td></tr> </table>		Rentabilidad		Nivel de endeudamiento		Liquidez		Eficiencia operativa
		Totalmente de acuerdo																		
	De acuerdo																			
	Ni de acuerdo ni en desacuerdo																			
	En Desacuerdo																			
	Totalmente en desacuerdo																			
	Rentabilidad																			
	Nivel de endeudamiento																			
	Liquidez																			
	Eficiencia operativa																			
	<p>22. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ¿cuáles son las medidas más importantes que consideró ante la escasez de entrada de efectivo en su negocio? Puede elegir más de una opción.</p> <p><input type="radio"/> Adquirir préstamos de instituciones financieras</p> <p><input type="radio"/> Adquirir préstamos de personas particulares</p> <p><input type="radio"/> Adquirir ayuda de alivio</p> <p><input type="radio"/> Negociar con sus prestamistas actuales los términos de sus créditos</p> <p><input type="radio"/> Reducir gastos operativos de su</p>																			

	<p>empresa</p> <p><input type="radio"/> No presentó escasez de entrada de efectivo</p>													
<p>Pregunta de conclusión</p>	<p>23. Considerando la variabilidad en los costos de importación durante la pandemia COVID-19, ordene del 1 al 6, por orden de importancia, las siguientes variables que más afectaron a su empresa.</p> <table border="1" data-bbox="300 569 777 806"> <tr><td></td><td>Empleo</td></tr> <tr><td></td><td>Ventas</td></tr> <tr><td></td><td>Productividad</td></tr> <tr><td></td><td>Oferta</td></tr> <tr><td></td><td>Demanda</td></tr> <tr><td></td><td>Resultados Financieros</td></tr> </table>		Empleo		Ventas		Productividad		Oferta		Demanda		Resultados Financieros	
	Empleo													
	Ventas													
	Productividad													
	Oferta													
	Demanda													
	Resultados Financieros													

Plataforma utilidad: Formularios Google

Enlace de la encuesta: <https://forms.gle/vnqCFPKzE18SaR9x6>

Anexo No. 2 – Cuestionario para entrevista

Efectos en los costos de importación de las MIPYMES de Tegucigalpa a consecuencia de la pandemia COVID-19

Agenda

- Presentación
 - Agradecer la disposición para la entrevista
 - Explicar el objetivo de la entrevista
 - Comenzar con el cuestionario
 - Agradecer de nuevo el tiempo y las respuestas
 - Despedida
-

Preguntas

1. ¿A qué se dedica su empresa?
2. ¿Cuáles son sus principales productos o insumos de importación?
3. ¿Cómo ha afectado la pandemia sus costos de importación?
4. ¿De qué manera los costos de importación afectaron la situación del empleo por la crisis de la pandemia? (Ejemplos: empleos temporales, empleo por hora, subcontrataciones).
5. Debido a los costos de importación durante la pandemia COVID-19 ¿se generó cambios en sus canales de venta y cuál fue el que le proporcionó mayor margen de venta a su empresa?
6. Considerando sus costos de importación ¿cuáles fueron las negociaciones pactadas con sus proveedores por las restricciones sanitarias de la pandemia COVID-19?
7. ¿Considera que sus costos de importación durante la pandemia COVID-19 influyó en el surgimiento de nuevos competidores, formales o informales, que afectaron la venta de sus productos?
8. ¿Los costos de importación durante la pandemia COVID-19 le hizo diversificar sus productos? Explique.
9. Comparando el inicio de la pandemia y luego la reactivación de la economía, ¿en qué medida su empresa ha sobrellevado la situación de los costos de importación?
10. ¿Cuáles son las expectativas de su empresa en referencia a los costos de importación para este año 2022?

Anexo No. 3 – Entrevistas (evidencias)

Entrevista a Irma Martínez | Inversiones Cortinas & Accesorios



Enlace de la grabación en la nube:

https://zoom.us/rec/share/IIiRokOUbzovdLEQGtnuVONyRl-g6OzQGx6JXeGBQPJOjKR8s2FxcRGclyB_nAry.GWC0b312nGpUvEU

Código de acceso: MJm#xU0L)

Entrevista a Douglas Bertrand | Bertech



Enlace de la grabación en la nube (2 videos):

https://zoom.us/rec/share/zdnJLxx283_JX6pZ_wqIie1HR48FUrcPHjNWAKWd7Eg3J0Beb0Wi9wZ2bsKVzj8M.0sQk-xy7X3MRNM3k

Código de acceso: YBaR8KQ%

Entrevista a Cristian Hernández | Inversiones Elektrocolor, S.A.



Enlace de la grabación en la nube (2 videos):

https://zoom.us/rec/share/zdnJLxx283_JX6pZ_wqIie1HR48FUrcPHjNWAKWd7Eg3J0Beb0Wi9wZ2bsKVzj8M.0sQk-xy7X3MRNM3k

Código de acceso: YBaR8KQ%

Observación:

Las otras 3 empresas entrevistadas fueron vía llamada de voz por WhatsApp:

- Galería de Diseño Honduras
- Ulzzang Skin RX
- The Pharmacy HN