

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

Resultados para Costa Rica del cuestionario en línea (2024)

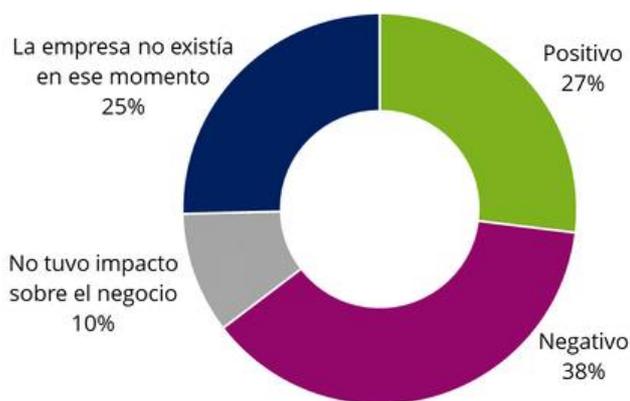


Respondientes:

- 2022: **92** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **69%**; Tiempo en operación: **65%** menos de 5 años.
- 2023: **109** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **81%**; Tiempo en operación: **53%** menos de 5 años.
- 2024: **130** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **81%**; Tiempo en operación: **62%** menos de 5 años.

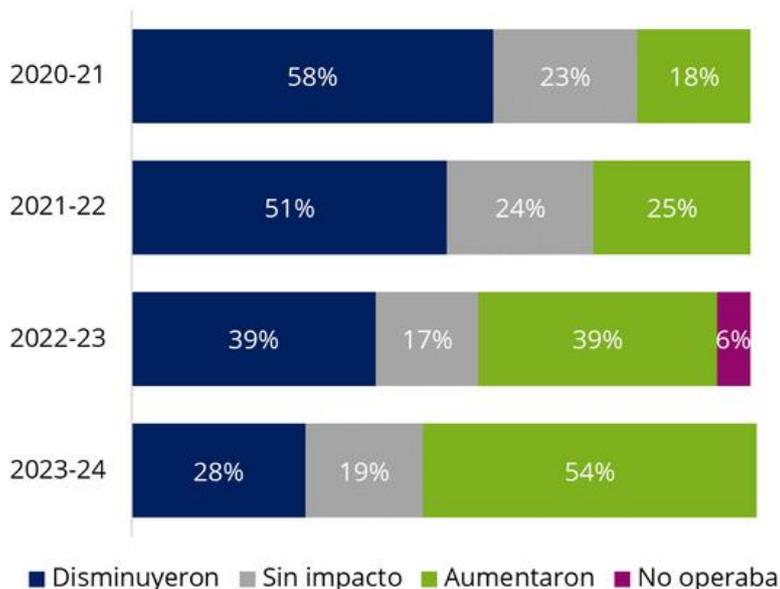
IMPACTO DE LA PANDEMIA POR COVID-19 SOBRE LOS NEGOCIOS

Durante los años de la pandemia



Nota: Las empresas que no existían en ese momento no respondieron las preguntas sobre la pandemia.

En las ventas por año



LOS NEGOCIOS ENFRENTARON DESAFÍOS A RAÍZ DE LA PANDEMIA POR COVID-19

1°

2°

3°

Año	1°	2°	3°
2022	Caída en la demanda	Productividad disminuida	Altos costos de producción
2023	Caída en la demanda	Abastecimiento de insumos	Altos costos de producción
2024	Caída en la demanda	Altos costos de producción	Productividad disminuida

...Y TAMBIÉN SE GENERARON OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESARIAS (2024)

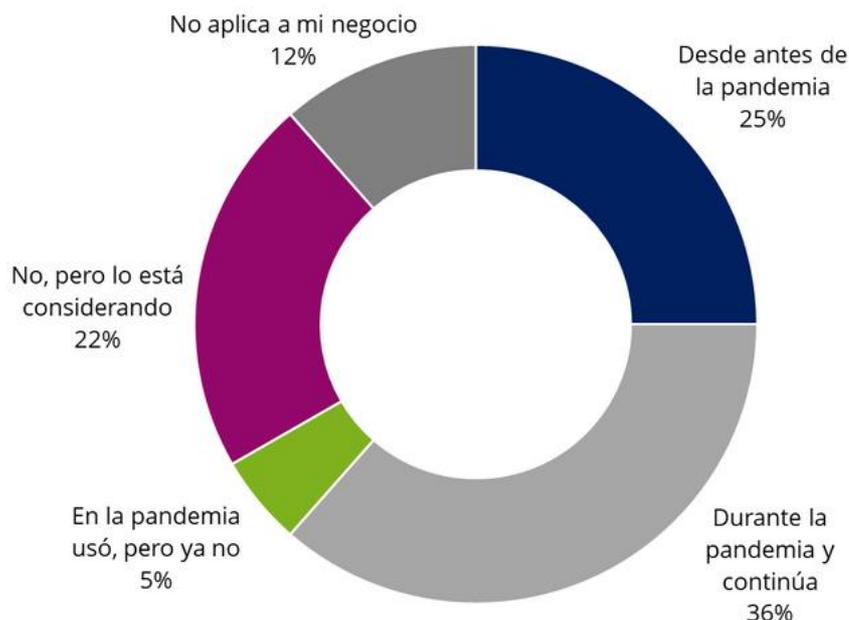
- Aumenté la presencia digital del negocio (68%)
- Identifiqué y eliminé gastos innecesarios (55%)
- Desarrollé más un área del negocio (42%)
- Desarrollé una nueva línea de negocios (42%)
- La demanda de productos o servicios aumentó (37%)
- Oportunidades en un nuevo mercado/exportación (29%)
- Migré la compañía hacia un modelo digital (18%)
- Se cerraron proyectos o contratos más rápidamente (11%)

Nota: Las empresarias podían contestar más de una opción.

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

Resultados para Costa Rica del cuestionario en línea (2024)

USO DE CANALES DIGITALES PARA VENTAS DEL NEGOCIO



5 PRINCIPALES DESAFÍOS DE LAS VENTAS DIGITALES

Capacitación y actualización	22%
Costos para implementar	12%
Llegar al mercado meta	12%
Giro del negocio	11%
Infraestructura y procesos	8%

PRINCIPALES APOYOS REQUERIDOS

(Nivel de importancia promedio en una escala de a 1 a 5 con 5 = Muy necesario)

2022

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,52)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,36)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,30)
- ✓ Reducir la carga de impuestos (4,15)
- ✓ Vender a clientes corporativos (4,10)

2023

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,79)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,59)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,52)
- ✓ Aceleradoras e incubadoras de empresas (4,49)
- ✓ Capacitación para empresarias PYME (4,48)

2024

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,27)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,02)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,01)
- ✓ Desarrollar capacidades para administrar el negocio (3,90)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (3,89)