

# ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

Resultados para **Ecuador** del cuestionario en línea (2024)

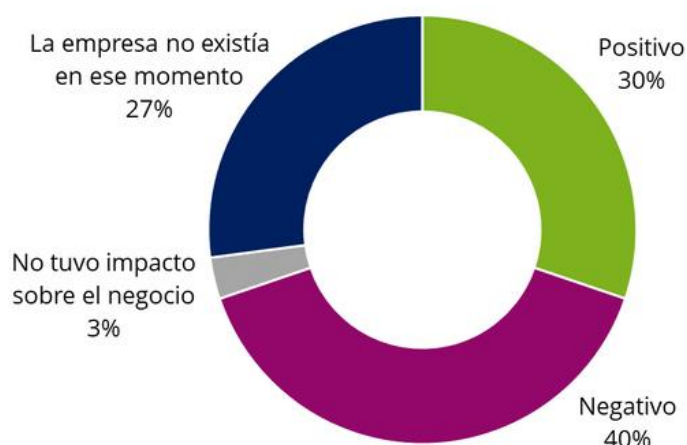


## Respondientes:

- 2022: **91** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **80%**; Tiempo en operación: **51%** entre 2 y menos de 10 años.
- 2023: **16** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **94%**; Tiempo en operación: **63%** entre 2 y menos de 10 años.
- 2024: **96** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **77%**; Tiempo en operación: **54%** entre 2 y menos de 10 años.

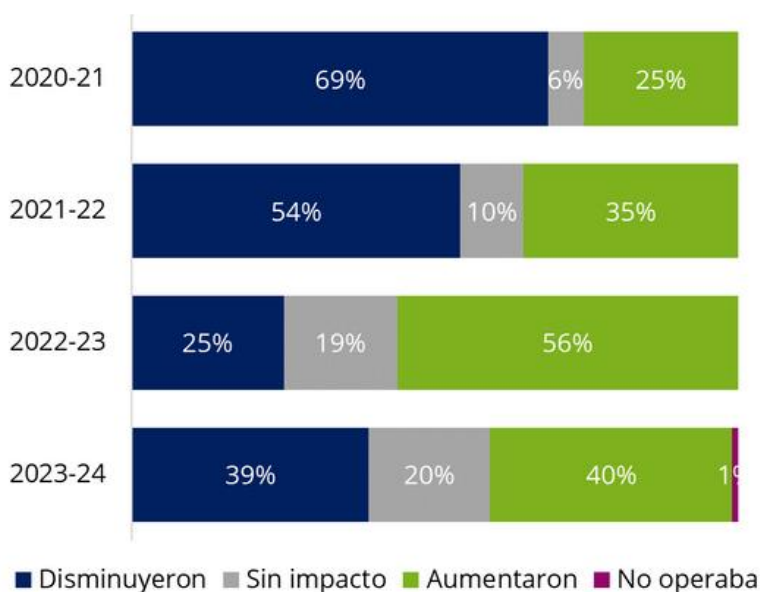
## IMPACTO DE LA PANDEMIA POR COVID-19 SOBRE LOS NEGOCIOS

### 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°

2022	Caída en la demanda	Productividad disminuida	Pérdida de clientes
2023	Caída en la demanda	Productividad disminuida	Abastecimiento de insumos
2024	Caída en la demanda	Negocio que no pudo operar digitalmente	Productividad disminuida

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

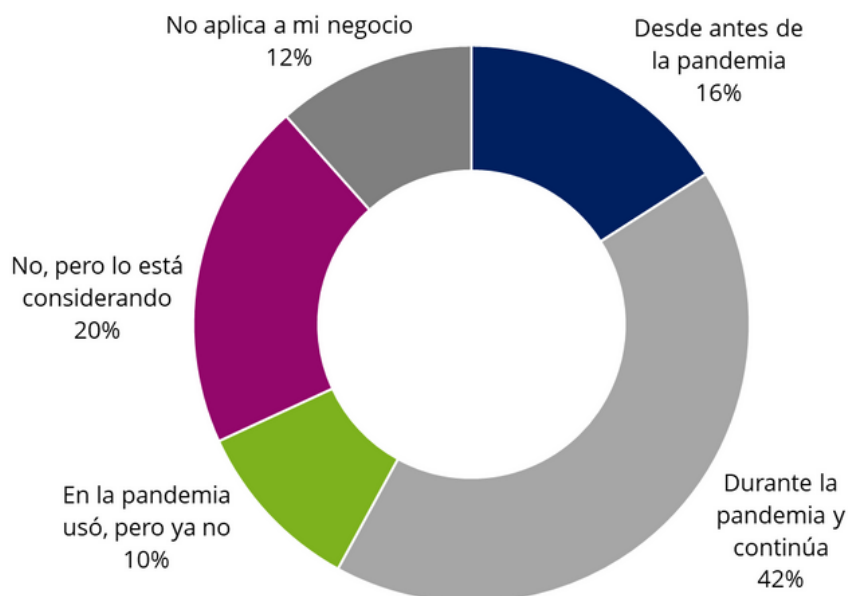
- Aumenté la presencia digital del negocio (67%)
- Identifiqué y eliminé gastos innecesarios (56%)
- Desarrollé una nueva línea de negocios (41%)
- Desarrollé más un área del negocio (39%)
- La demanda de productos o servicios aumentó (30%)
- Se cerraron proyectos o contratos más rápidamente (23%)
- Migré la compañía hacia un modelo digital (21%)
- Oportunidades en un nuevo mercado/exportación (16%)

Nota: Las empresarias podían contestar más de una opción.

# ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

Resultados para **Ecuador** del cuestionario en línea (2024)

## USO DE CANALES DIGITALES PARA VENTAS DEL NEGOCIO



## 5 PRINCIPALES DESAFÍOS DE LAS VENTAS DIGITALES

Llegar al mercado meta	14%
Giro del negocio	13%
Capacitación y actualización	10%
Posicionamiento y visibilidad	10%
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 (4,51)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (4,47)
- ✓ Desarrollo de capacidades para la gestión empresarial (4,47)
- ✓ Participar en cadenas globales de suministros (4,41)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,33)

### 2023

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,63)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,63)
- ✓ Vender a clientes corporativos (4,60)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (4,50)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,50)

### 2024

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,35)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,30)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,16)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (4,14)
- ✓ Aceleradoras e incubadoras de negocios (4,04)