

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

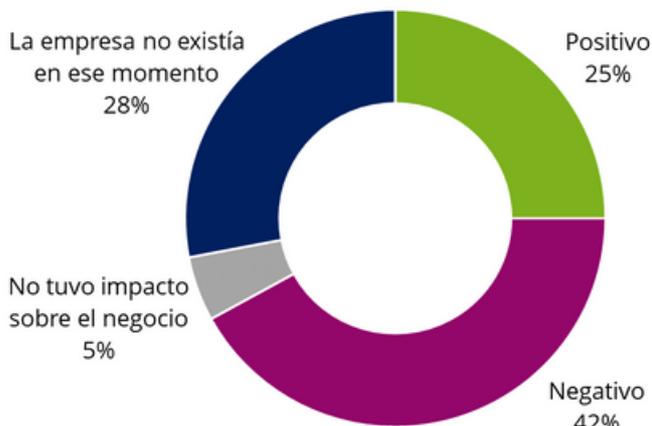
Resultados para **El Salvador** del cuestionario en línea (2024)



- 2022: **75** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **77%**; Tiempo en operación: **70%** menos de 10 años.
- 2023: **48** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **81%**; Tiempo en operación: **52%** menos de 10 años.
- 2024: **159** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **46%**; Tiempo en operación: **81%** 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



■ Disminuyeron ■ Sin impacto ■ Aumentaron ■ No operaba

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

1°

2°

3°

2022	Caída en la demanda	Productividad disminuida	Salud mental afectada
2023	Caída en la demanda	Abastecimiento de insumos	Productividad disminuida
2024	Abastecimiento de insumos	Ansiedad que redujo la productividad	Caída en la demanda

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

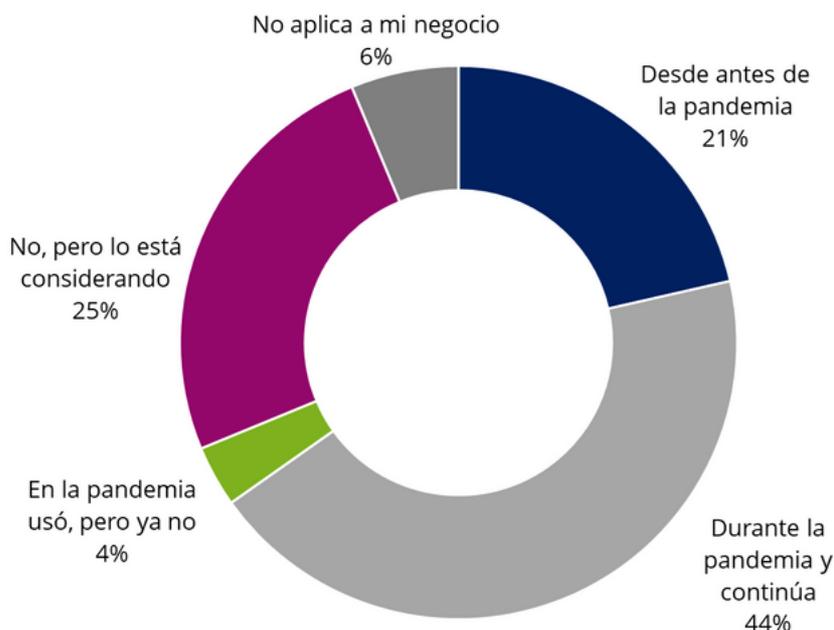
- Aumenté la presencia digital del negocio (57%)
- Identifiqué y eliminé gastos innecesarios (53%)
- Desarrollé más un área del negocio (42%)
- Desarrollé una nueva línea de negocios (40%)
- La demanda de productos o servicios aumentó (35%)
- Oportunidades en un nuevo mercado/exportación (25%)
- Migré la compañía hacia un modelo digital (24%)
- Se cerraron proyectos o contratos más rápidamente (17%)

Nota: Las empresarias podían contestar más de una opción.

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

Resultados para **El Salvador** del cuestionario en línea (2024)

USO DE CANALES DIGITALES PARA VENTAS DEL NEGOCIO



5 PRINCIPALES DESAFÍOS DE LAS VENTAS DIGITALES

Capacitación y actualización	20%
Costos para implementar	10%
Giro del negocio	10%
Cobertura y costos de envío	8%
Llegar al mercado meta	8%

PRINCIPALES APOYOS REQUERIDOS

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

2022

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,63)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,46)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,38)
- ✓ Capacitación para empresarias PYME (4,36)
- ✓ Desarrollo de capacidades para la gestión empresarial (4,36)

2023

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,85)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,81)
- ✓ Capacitación para empresarias PYME (4,71)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (4,65)
- ✓ Desarrollo de capacidades para la gestión empresarial (4,64)

2024

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,14)
- ✓ Capacitación para empresarias PYME (4,06)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,01)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (3,99)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (3,98)