

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

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

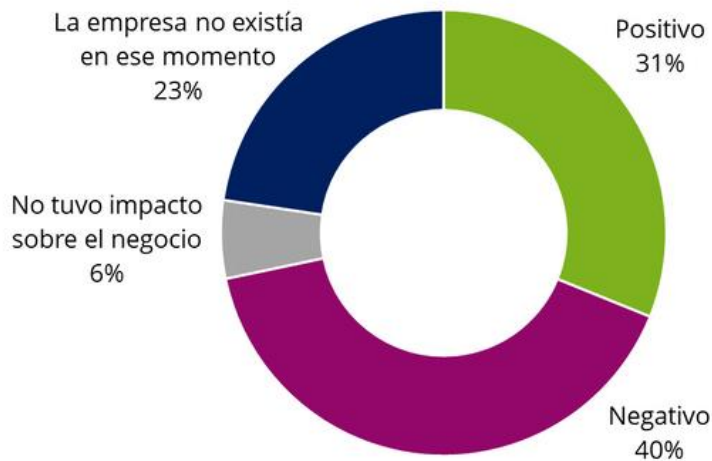


Respondientes:

- 2022: **55** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **96%**; Tiempo en operación: **62%** más de 5 años.
- 2023: **24** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **87%**; Tiempo en operación: **88%** menos de 5 años.
- 2024: **106** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **83%**; Tiempo en operación: **72%** menos de 10 años.

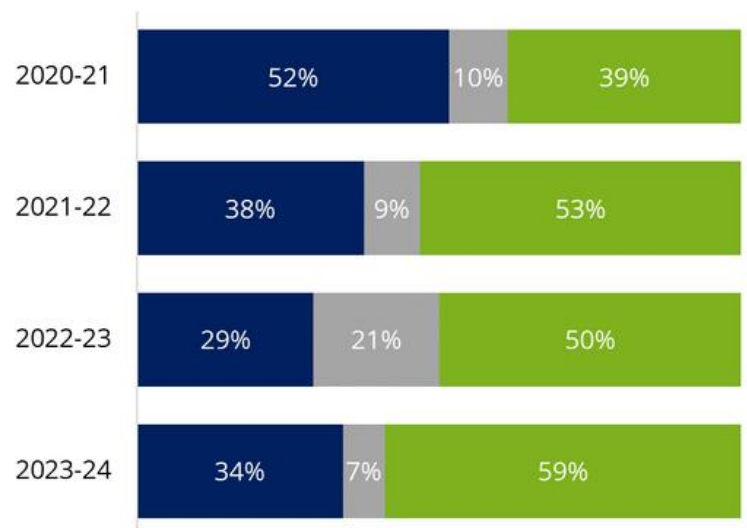
IMPACTO DE LA PANDEMIA POR COVID-19 SOBRE LOS NEGOCIOS

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°

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

...Y TAMBIÉN SE GENERARON OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESARIAS

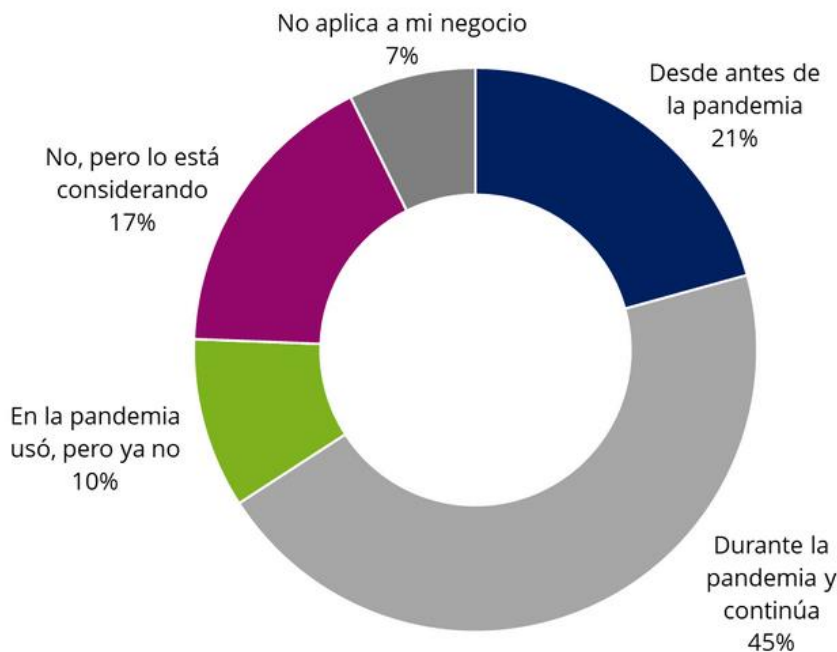
- Aumenté la presencia digital del negocio (77%)
- Identifiqué y eliminé gastos innecesarios (54%)
- Desarrollé más un área del negocio (48%)
- Desarrollé una nueva línea de negocios (43%)
- La demanda de productos o servicios aumentó (33%)
- Migré la compañía hacia un modelo digital (24%)
- Oportunidades en un nuevo mercado/exportación (21%)
- Se cerraron proyectos o contratos más rápidamente (17%)

Nota: Las empresarias podían contestar más de una opción.

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

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

USO DE CANALES DIGITALES PARA VENTAS DEL NEGOCIO



5 PRINCIPALES DESAFÍOS DE LAS VENTAS DIGITALES

Giro del negocio	20%
Capacitación y actualización	13%
Costos para implementar	13%
Crear contenidos	8%
Posicionamiento y visibilidad	8%

PRINCIPALES APOYOS REQUERIDOS

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

2022

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,53)
- ✓ Vender a clientes corporativos (4,41)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,40)
- ✓ Desarrollo de capacidades para la gestión empresarial (4,23)
- ✓ Aceleradoras e incubadoras de empresas (4,15)

2023

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,64)
- ✓ Capacitación para empresarias PYME (4,57)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (4,53)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,52)
- ✓ Desarrollo de capacidades para la gestión empresarial (4,50)

2024

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,23)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,06)
- ✓ Apoyo para digitalizar el negocio (3,96)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (3,96)
- ✓ Capacitación para empresarias PYME (3,94)