

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

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



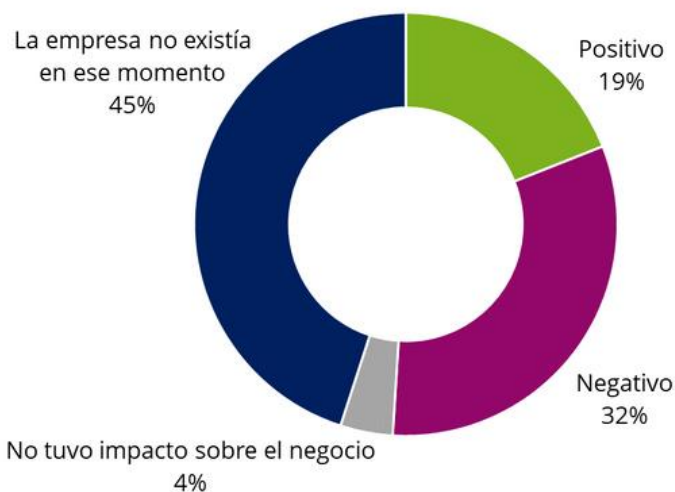
• 2022: **92** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **82%**; Tiempo en operación: **62%** menos de 5 años.

Respondientes: • 2023: **79** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **68%**; Tiempo en operación: **74%** 2 años a menos de 10 años.

• 2024: **216** propietarias de empresas; Formalmente constituidas: **54%**; Tiempo en operación: **82%** menos de 5 años.

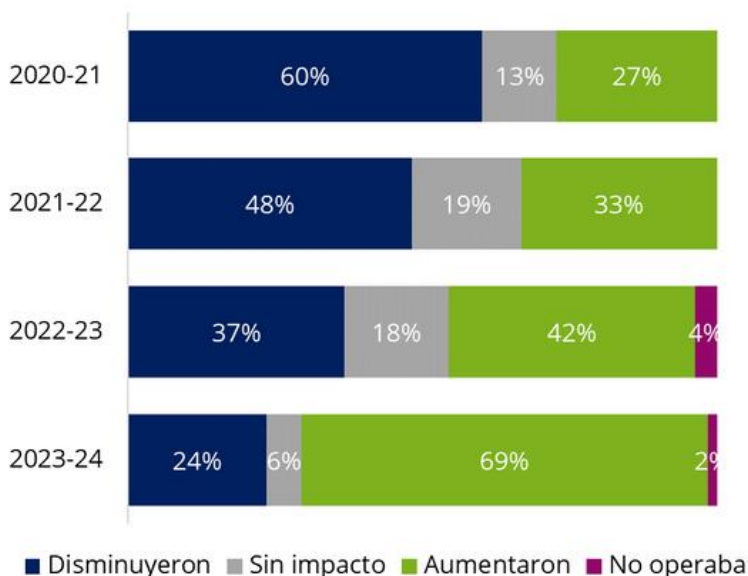
IMPACTO DE LA PANDEMIA POR COVID-19 SOBRE LOS NEGOCIOS

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°

2022	Productividad disminuida	Caída en la demanda	Altos costos de producción
2023	Abastecimiento de insumos	Altos costos de producción	Caída en la demanda
2024	Abastecimiento de insumos	Salud mental afectada	Altos costos de producción

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

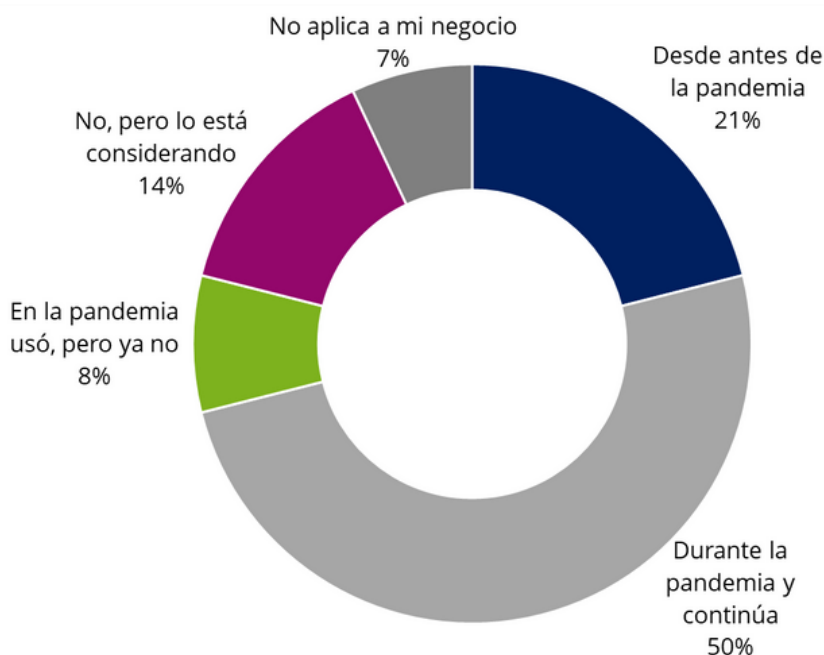
- Aumenté la presencia digital del negocio (70%)
- Identifiqué y eliminé gastos innecesarios (57%)
- Desarrollé una nueva línea de negocios (48%)
- Desarrollé más un área del negocio (45%)
- Migré la compañía hacia un modelo digital (34%)
- La demanda de productos o servicios aumentó (29%)
- Oportunidades en un nuevo mercado/exportación (26%)
- Se cerraron proyectos o contratos más rápidamente (12%)

Nota: Las empresarias podían contestar más de una opción.

ENCUESTA DE SEGUIMIENTO COVID-19

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

USO DE CANALES DIGITALES PARA VENTAS DEL NEGOCIO



5 PRINCIPALES DESAFÍOS DE LAS VENTAS DIGITALES

Capacitación y actualización	22%
Llegar al mercado meta	12%
Credibilidad	8%
Giro del negocio	8%
Infraestructura y procesos	7%

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)
- ✓ Desarrollo de capacidades para la gestión empresarial (4,32)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,28)
- ✓ Reducir la carga de impuestos (4,27)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,23)

2023

- ✓ Desarrollo de capacidades para la gestión empresarial (4,33)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,31)
- ✓ Acceder a organizaciones de apoyo, mentorías, asesorías (4,00)
- ✓ Capacitación para empresarias PYME (3,93)
- ✓ Conseguir nuevos clientes (3,92)

2024

- ✓ Conseguir nuevos clientes (4,27)
- ✓ Apoyo para digitalizar el negocio (4,19)
- ✓ Mejorar acceso a productos financieros (4,15)
- ✓ Networking para acceder a nuevos mercados (4,13)
- ✓ Desarrollar capacidades para administrar el negocio (4,12)