

Reporte pyme 2022

Reactivación económica y oportunidades de crecimiento



Konfío

Reactivación económica y oportunidades de crecimiento

Tras una época complicada, en 2021 las empresas al fin vieron las primeras señales de una recuperación más consistente. Los aprendizajes que nos dejó la pandemia esperan verse reflejados en 2022 con una mayor apertura a la adopción de herramientas financieras digitales que les permitan a los dueños y dueñas llevar sus negocios hacia un crecimiento y una consolidación. Sabemos que el camino que elegimos los emprendedores no es sencillo, por eso estamos más que convencidos de que en Konfío seguiremos trabajando para cada día ofrecer mejores soluciones a las necesidades de las empresas de todos los sectores y tamaños de México.

Seguimos en el primer kilómetro de un maratón que corremos a tu lado. Vamos juntos.

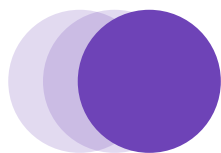
David Arana, CEO Konfío.





Indice

- | 04 Introducción
- | 05 Características demográficas
- | 08 Desempeño de las pymes
- | 11 Estrategias que llegaron para quedarse
- | 13 La expansión de las soluciones financieras
- | 16 Las expectativas de las pymes
- | 17 Crecer pensando en el futuro
- | 19 Sigamos adelante creciendo juntos



Introducción

Fue un año especial. Definitivamente 2021 nos dió una lección. Cuando pensábamos que la crisis económica no veía final, 2021 nos mostró señales de que las cosas podían mejorar, y en efecto, eso fue lo que pasó.

En México las más afectadas con la pandemia fueron las micro, pequeñas y medianas empresas, que como señala el **Estudio de Demografía de los negocios 2020 de INEGI**, un 20% de ellas tuvo que **cerrar definitivamente**. Pero del encierro absoluto con las calles y comercios como pueblos fantasmas, volvimos a ver una nueva normalidad menos severa. Los indicadores económicos fueron optimistas, las empresas comenzaron a funcionar

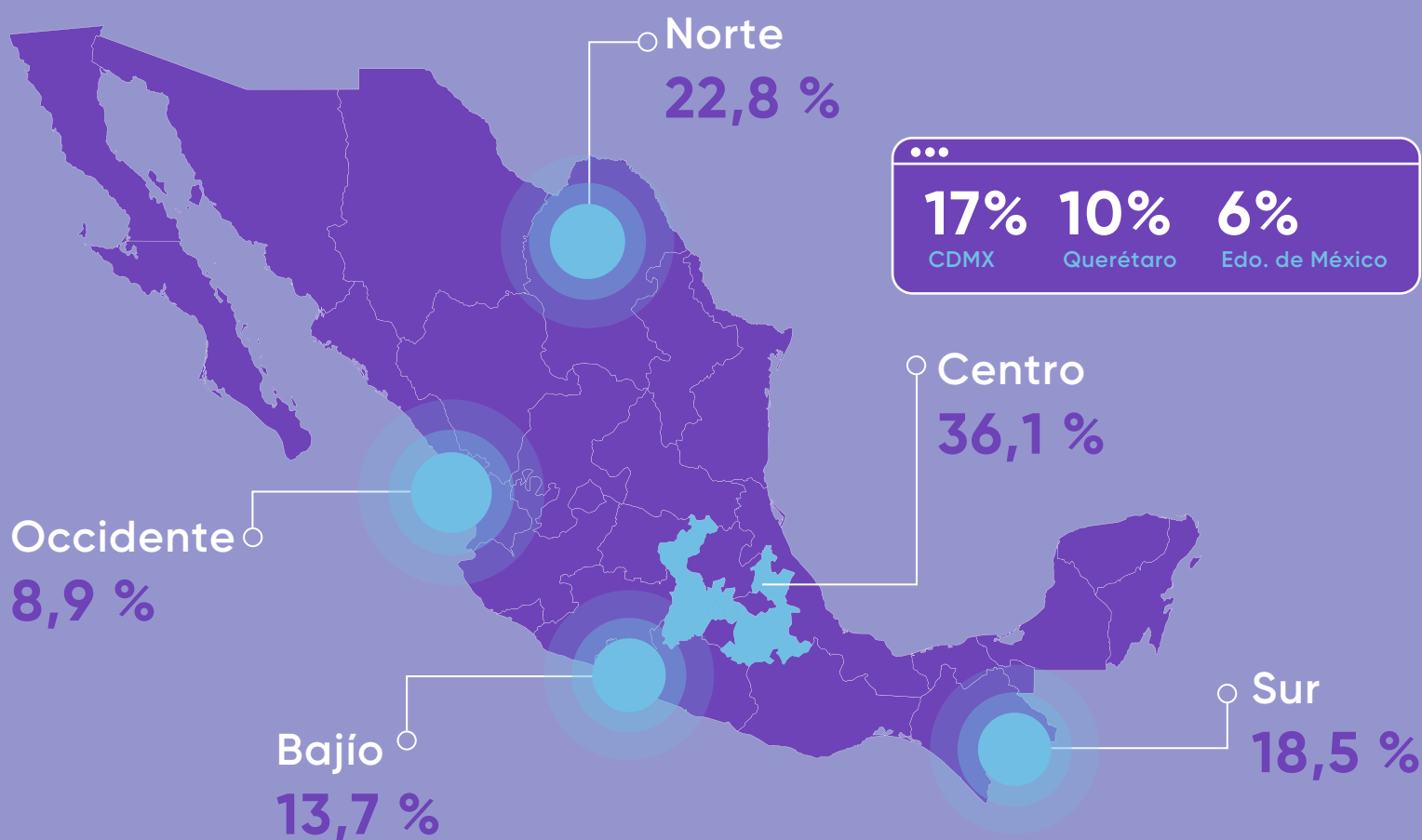
casi como antes e incluso alcanzamos cifras en algunos casos iguales o mejores que en la época pre pandemia.

Ahora los pronósticos estimaban un crecimiento económico en torno al **6% para 2021 y de un 3% para 2022 según la Secretaría de Hacienda y Crédito Público**, una cifra que también ha sido avalada por el Fondo Monetario Internacional.

Luego de una época de aprendizajes, es de vital importancia tomar medidas no sólo para seguir adelante, sino también para construir un negocio más sólido y robusto, que tenga mayor adaptación y versatilidad, que si falla un canal de venta, pueda sostenerse en otro, y gracias al uso de tecnología que cuente con múltiples alternativas para construir un modelo que crezca y permanezca en el tiempo.

 **Por eso nos dimos a la tarea de consultar a 344 empresas mexicanas, usuarias de herramientas tecnológicas financieras y clientes Konfío para averiguar sobre sus aprendizajes y sus planes para 2022.**

Participación por zona geográfica





Tamaño del negocio

La mayor parte de las empresas que forma parte del estudio han demostrado tener 10 o menos empleados, representando el 79% de los encuestados. Sólo un 16% contempla entre 10 y 30 templeados y el 5% restante involucra a más de 30 personas para su operación.



Tamaño del negocio



5% 30 personas o más

16% Entre 10 y 30 empleados

79% 10 o menos empleados



El Indicador Global de Opinión Empresarial de Confianza (IGOEC), compartido por el INE, reveló un aumento importante que habla de una reactivación económica.

El promedio ponderado de los indicadores que muestran la opinión de los directivos empresariales de los sectores **Manufacturero, Construcción, Comercio y de los Servicios Privados no Financieros** sobre la situación económica se estableció en 53 puntos y significó un alza de 12.2 puntos en octubre de 2021 frente al mismo mes de un año antes.





Desempeño de las pymes

2022 será clave para las empresas luego de la mejoría que reportaron los indicadores económicos en 2021.

Con la intención de conocer cómo la reactivación económica afectó realmente a las pymes mexicanas en su día a día, elaboramos Reporte pyme 2021, tomando como indicadores su salud financiera durante 2021. Así quedó demostrado en el comportamiento de ingresos de las pymes, donde un **46%** señaló que sus ingresos aumentaron

ligeramente en el primer semestre de 2021 (dentro de un rango entre 0 y 15%), **mientras que un 20% dijo haber experimentado una disminución ligera** (entre 0 y -15%). Igualmente, **un 19% declaró haber experimentado un aumento drástico** en sus ingresos (entre 16% y 50%).

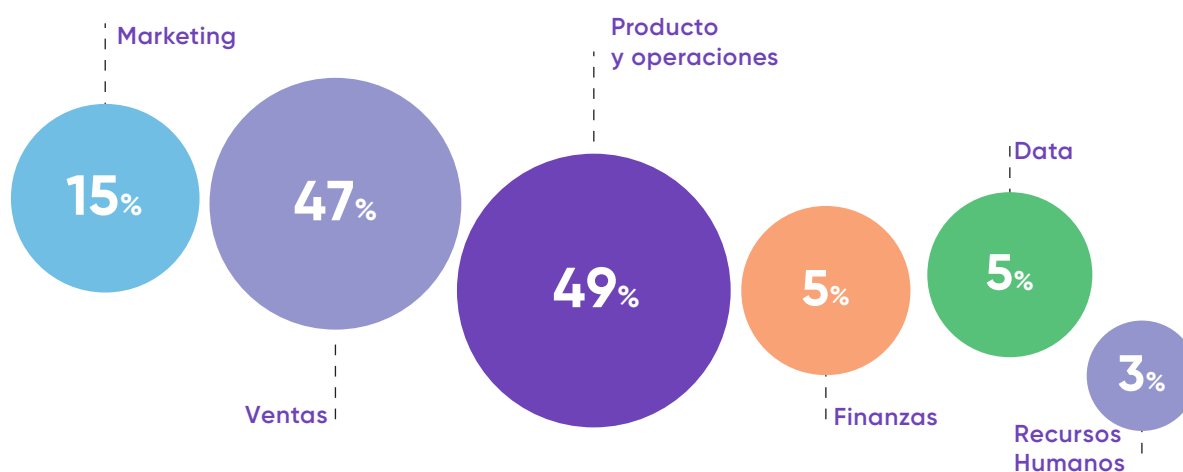
● Los gastos de las empresas participantes en el estudio se vieron reflejados en una amplia mayoría, equivalente al 60% de los encuestados, que señalaron haber incrementado los gastos ligeramente (entre 0 y 15%). Mientras que 19% de las empresas señaló que sus gastos se habían reducido ligeramente (entre 0 y -15%)

Si hablamos de ahorro, en este ítem se puede observar una marcada tendencia a la disminución de los ahorros de las empresas, que podemos explicar por la pandemia y los gastos que arrastran de aquel período.

Entre las pymes encuestadas, **37%** señaló la **disminución ligera de los ahorros** (entre 0 y 15%), y un **31%** dijo que la **disminución fue drástica** (más del 16%). El tercio restante de los encuestados vio un aumento ligero mayormente (27% de los encuestados) y drástico, correspondiente sólo al **5% de los participantes**.

Si vamos al crecimiento que dijeron haber experimentado las empresas en sus diferentes áreas, la de **producto y operaciones fue la más señalada (49%)**, seguido por **ventas con un 47%**. En tercer lugar quedó marketing, señalado por un **14% de los encuestados**.

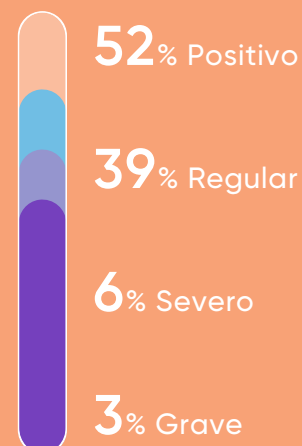
Áreas con mayor crecimiento en las pymes.



Respuesta de selección múltiple.



¿Cuál fue el desempeño de tu negocio en 2021?



En cuanto a resultados generales, la mayoría notó señales positivas en los rendimientos de sus empresas, aunque un grupo importante reportó pérdidas.

52%

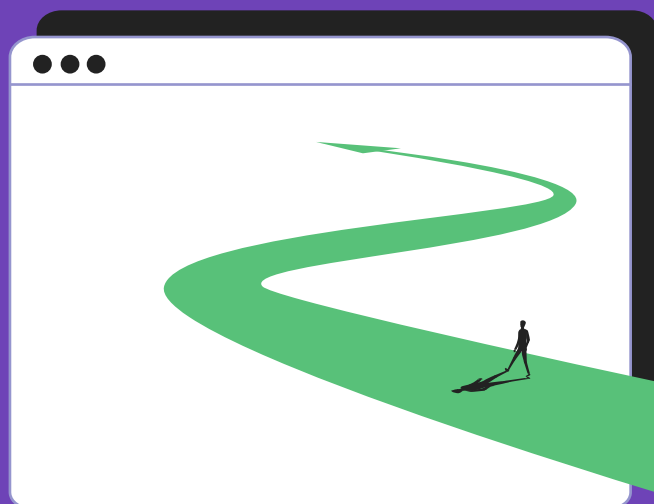
Señaló un desempeño positivo con un crecimiento en sus ingresos gracias al aumento de la demanda de sus productos o servicios.

39%

Dijo haber tenido un desempeño regular **(con pérdidas sostenidas de hasta un 15%)**.

Estrategias que llegaron para quedarse

La frase “**tiempos difíciles requieren medidas desesperadas**” podría aplicar durante la época de pandemia. Sin embargo, las implementaciones que aplicaron los negocios por muy desesperadas que hayan sido, son de gran utilidad y permanecerán en los próximos años como vimos en el estudio La transformación Digital en México apenas inicia.



Una de las principales problemáticas de esta época fue poder operar prescindiendo de los canales de venta tradicionales que se vieron afectados por el confinamiento y las medidas sanitarias. Pero las empresas se adaptaron.

Según un estudio de Microsoft, el 83% de las PyMEs en México realizó un cambio en su negocio por el COVID-19.

● Para mediados de 2021, **el 68% de estas declaró** tener lo necesario para operar u ofrecer servicios de forma remota o a través de nuevos canales de distribución, versus un **31% que dijo no** estar en las mismas condiciones.TT

Dentro de estas medidas adoptadas por los negocios, de las que llegaron para quedarse, fueron las favoritas: **ofrecer un período de gracia en pagos (41%), sacrificar margen por pago en una sola exhibición (38%), descuentos por pronto pago (13%) y promociones por pagos con tarjeta (8%).**



Y de las acciones que adoptaron con buenos resultados, las empresas han señalado como las más útiles la **innovación en estrategias de marketing (39%), la apertura de una nueva línea del negocio (38%), innovación en los canales de distribución (31%) e innovación de producto (25%).**

En este comportamiento, podemos ver la fuerte penetración de algunas estrategias que involucran la tecnología financiera y las soluciones que existen hoy para ayudar a las empresas.

La expansión de las soluciones financieras

Si bien las pymes figuraban como un mercado descuidado por la banca tradicional, el financiamiento es hoy uno de los factores clave para su crecimiento.

“El crecer con crédito es la manera más sana de ser competitivos, ya que a las Pymes les toca competir con empresas grandes establecidas que tienen acceso a crédito y lo usan”, apunta Gregorio Tomassi.

Esto queda reafirmado cuando vemos que las alternativas financieras de mayor utilidad para el crecimiento de las empresas en los próximos meses **son crédito de liquidez (50%) y líneas de crédito revolvente (40%)**. Como podemos observar, las soluciones de

financiamiento tuvieron un impacto en las empresas y facilitaron la adaptación al panorama que se vivía entonces. Dentro de las empresas que han solicitado crédito, han declarado manejarlo de la siguiente manera:



¿Cuál de las siguientes opciones ayudarían al crecimiento de tu negocio en los próximos 6 meses?



En la etapa posterior a la pandemia: **21% se inclinó por realizar pagos anticipados**, **20% pidió prórroga y retomó los pagos**, **18% se mantuvo pagando el mínimo y el 12% lo liquidó por completo**. Pero la aceptación de una herramienta como un crédito empresarial ha demostrado mayor aceptación, ya que un **48% consideraría** tomar un producto de este tipo en el corto plazo, mientras que un **24% en el mediano plazo**. **Sólo un 17% responde que tal vez lo tomaría y un 9% dice que no lo haría**. La tarjeta de crédito empresarial es una de las herramientas que muestra mayor aceptación entre las empresas, **ya que 73% considera adoptarla**. **Sólo un 16% dice que tal vez y un 10% que no la consideraría**.

Según la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), el **17% de los dueños de las Pymes utiliza su tarjeta de crédito personal para financiar las operaciones de su empresa**, algo que puede generar una administración de gastos confusa.



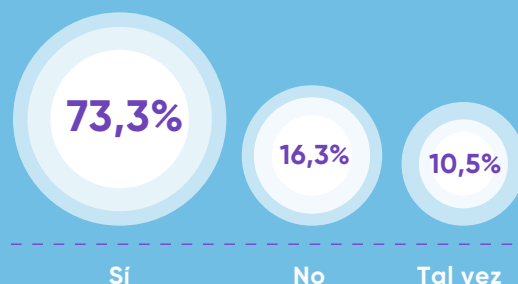
● En cuanto a una plataforma de pagos, el **53% consideraría usar una herramienta que le ayudara a conciliar pagos y a otorgar financiamiento a sus clientes**, mientras que un **27% dice que tal vez** y un **18% dice que no**.

Por último, el uso de una herramienta de gestión empresarial también muestra una aceptación mayormente positiva.

Ya que el 55% de los encuestados si considera adoptar esta solución, mientras que un 23% señala que tal vez y un 21% no la usaría.

Algo que toma relevancia cuando observamos las cifras difundidas por el **Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO-CRECE)**, que hablan de que el 50% de las empresas quiebran durante el primer año de actividad a causa de una mala gestión. Asimismo, el 90% fracasan antes de llegar a los cinco años de vida por la misma causa.

¿Considerarías una tarjeta de crédito empresarial que te permita controlar los gastos de tu empresa y separarlos de los personales?



344 Respuestas

Las expectativas de las pymes

La percepción de los consultados sobre la economía en 2022 es mayormente positiva, con un 50% señalando un panorama optimista donde se experimentará una reactivación económica completa y se crecerá igual o más que antes de la pandemia.

Sin embargo, el **46% señaló sentir inseguridad económica** esperando que el impacto de la pandemia se prolongue por 6 o 12 meses más, previendo un estancamiento o un crecimiento lento de la economía. **Sólo un 3% señaló un panorama pesimista** con consecuencias negativas.

Un parámetro importante es conocer el tiempo que los y las empresarias creen necesario para una recuperación óptima de sus negocios.

Según esto, un 65% declaró que les tomaría entre 45 y 90 días retomar su mejor nivel, mientras que un 20% sólo entre 20 y 45 días.

50% 

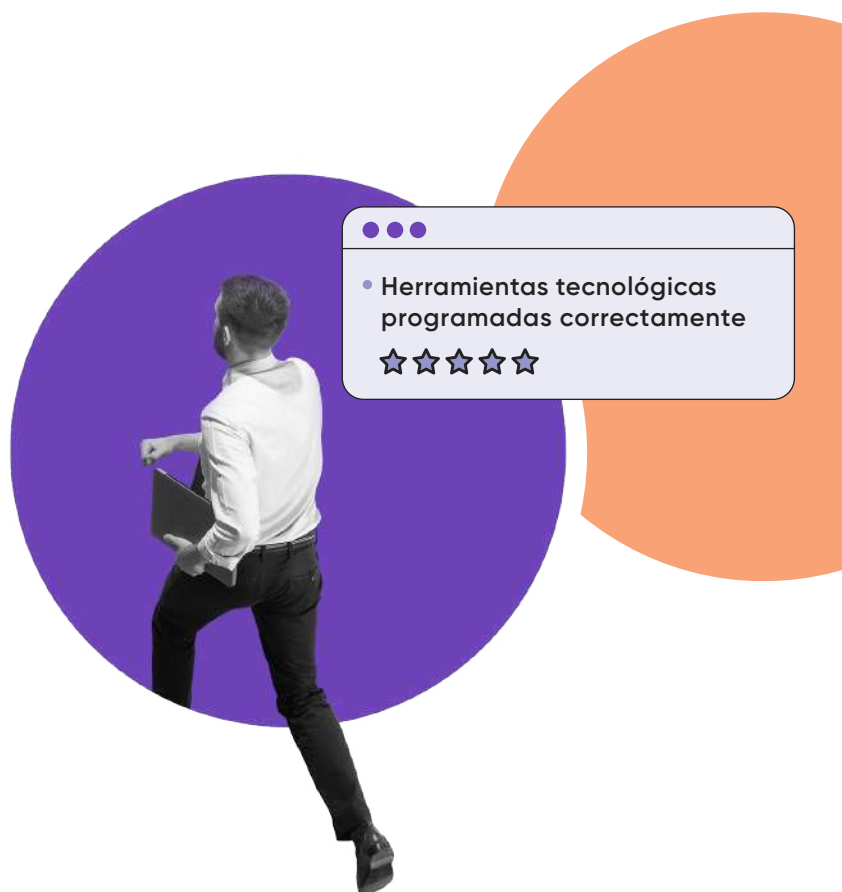
Positiva

46% 

Inseguro

Crece pensando en el futuro

Ahora de la expectativa a la realidad, sólo hay un paso de distancia y es la acción. Con una estrategia clara y objetivos definidos, las y los empresarios pueden llevar sus negocios hacia el crecimiento. De las herramientas tecnológicas adoptadas, ahora toca familiarizarse con ellas, convertirlas en un brazo financiero de optimización para el negocio y sacarle un provecho a todas las soluciones que hoy tenemos a disposición como empresarios.



Las y los empresarios descubrieron que no sólo les ayudaron en un momento difícil, sino que también son de gran utilidad para el crecimiento y consistencia de su negocio a mediano y largo plazo. Ahora queda trazar una ruta y asimilar los beneficios que estas nuevas soluciones digitales pueden entregar a los dueños de los negocios.

Por eso a continuación te entregamos una guía para aprovechar estas herramientas.

1. Analiza tu situación financiera

Haz un diagnóstico de tus finanzas actuales y de su comportamiento en el último año. Revisa tus errores y aciertos y aprende para mejorar. Apóyate de la tecnología financiera para tener una visibilidad de tus ingresos y egresos con un software administrativo que se actualice en tiempo real y esté integrado con el SAT.

2. Optimiza tus recursos

Ahora utiliza tus aprendizajes para mejorar tu empresa. Ajusta todo el presupuesto y asegúrate de que tu negocio sea rentable o incluso más rentable que antes. Organiza tus finanzas de una forma que te otorgue completa claridad de todo lo que ocurre en tu empresa. Una tarjeta de crédito empresarial puede ser de gran ayuda para separar los gastos de la empresa de los personales, y te ayuda a deducir los impuestos correspondientes.

3. Planea para crecer

Mejora tu oferta pensando en el crecimiento de tu empresa. Ofrece mayores alternativas de pago. Puedes aceptar tarjetas de crédito y débito con una terminal de pagos. También con la herramienta de pagos B2B puedes ofrecer pagos a meses a tus clientes y recibir el total de inmediato, así evitas quedarte sin capital. Si el crecimiento es tu meta, evalúa tomar un crédito empresarial para una inversión importante y reutilizable para tu negocio, puede ser infraestructura, productos o cualquier otro ítem que te otorgue dividendos. En Konfío puedes solicitarlo en línea y obtener una respuesta en pocos minutos.



Sigamos adelante creciendo juntos

2021 fue un año de incertidumbre pero que también trajo optimismo. Como empresarios debemos reconocer todos los aprendizajes que tomaron lugar en esta última vertiginosa corriente financiera y convertir esas lecciones en herramientas que podamos usar a nuestro favor.

A todos los que lucharon y volvieron a levantarse, deben saber que ahora es tiempo de concretar su negocio, de consolidar sus esfuerzos y de seguir creyendo para poder realizar esos sueños. La tecnología está de su lado y hoy les permite cumplir todos los planes que se tracen.





Konfío

Reporte pymes 2021

En Konfío creemos que tu negocio puede ser lo que siempre imaginaste por eso te damos todo lo necesario para hacerlo crecer.

konfio.mx