

# Konfío

REPORTE PYME 2021

# La transformación digital en México apenas inicia



# La transformación digital en México apenas inicia

Forzadas por el entorno o como elemento natural de su evolución, a lo largo de la pandemia, muchas empresas mexicanas adoptaron nuevas tecnologías. Conoce qué hicieron y las oportunidades que se abrieron para desarrollar tu negocio.



# Tabla *de* contenido

01 ¿Cómo ha sido el proceso?

→ Pag 04

02 La pandemia, un acelerador de la transformación digital

→ Pag 05

03 Las oportunidades para las pymes

→ Pag 09

04 Digitalización paso a paso

→ Pag 11

05 Empresas digitalizadas en México

→ Pag 14

06 La Cima Ceforte: Caso de éxito

→ Pag 18

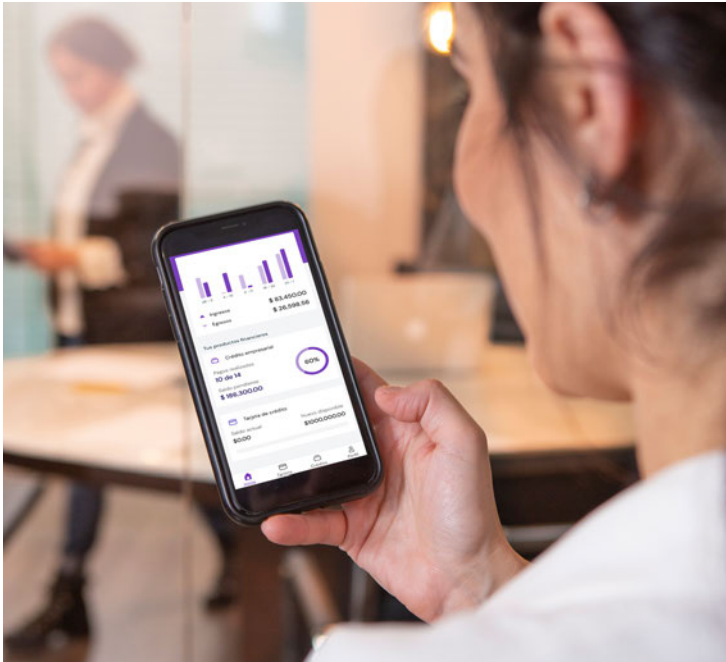
07 Conclusiones y recomendaciones

→ Pag 19

08 Digitaliza tu negocio para crecer

→ Pag 20

# ¿Cómo ha sido el proceso?



Transformar las prácticas de los negocios se volvió una necesidad para superar las cifras negativas que predecían los indicadores económicos.

Apenas hace un año, vivíamos en un mundo impactado por la pandemia COVID-19, lo que propició a que muchas empresas migraran rápidamente hacia nuevas herramientas digitales para mantenerse competitivas y productivas.

No fue fácil, y no termina de serlo. Sin embargo, transformar las prácticas de los negocios se volvió una necesidad para superar las cifras negativas que predecían los indicadores económicos.

Y si bien no todos los esfuerzos fueron exitosos, tomemos un momento y miremos lo positivo: esto le permitió a muchas empresas subirse a la creciente ola de la transformación digital, probando e incluyendo nuevas herramientas en sus negocios.

Tras analizar fuentes diversas, destacadamente la información que nos proporcionó el Equipo de Data de Konfío y un estudio que aplicamos a más de 350 empresas de todo el territorio nacional, podemos compartir importantes hallazgos.



# Konfío



02

**La pandemia, un  
acelerador de la  
transformación  
digital**



Si bien en un principio muchas empresas vieron en el ecosistema digital una forma de subsistir en una etapa económica incierta, hoy en día estas herramientas tecnológicas les permiten optimizar y crecer sus negocios ahora como parte de su vida diaria.

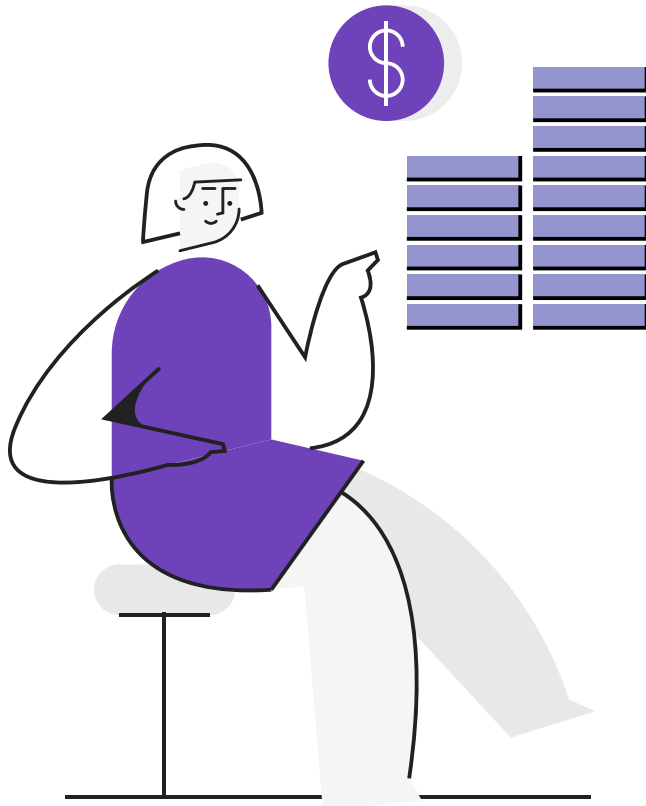
Como lo señala el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en su Estudio sobre la demografía de los negocios 2020, 86% de las empresas en el país tuvieron alguna afectación a causa de la pandemia, principalmente por la disminución de ingresos.

Y si bien la penetración de la digitalización en los compradores a nivel global venía en aumento desde 2017, la pandemia aceleró este proceso de manera notable.



86%

de las empresas  
en el país  
tuvieron alguna  
afectación a  
causa de la  
pandemia.



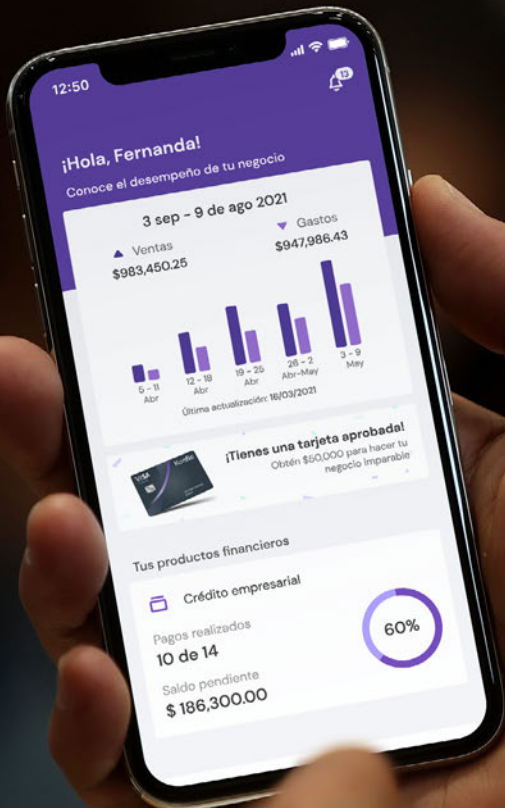
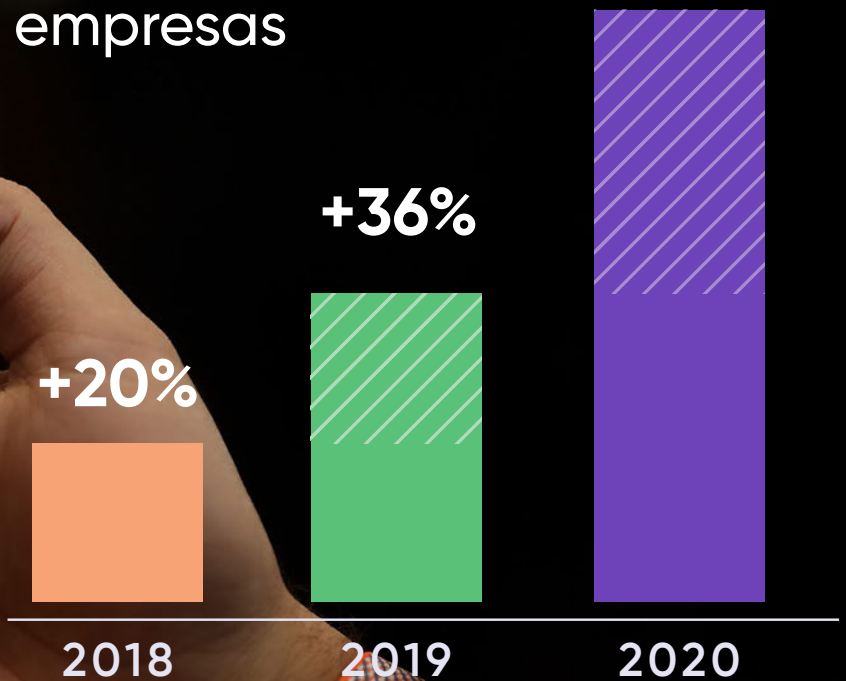
Así lo demostró el estudio de McKinsey [“How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point—and transformed business forever”](#), que aplicado en empresas de todo el mundo, destaca que durante 2017 y 2018, el porcentaje de las interacciones digitales de los clientes era de 20%, para 2019 aumentó a 36%, y para julio de 2020 alcanzó el 58%.

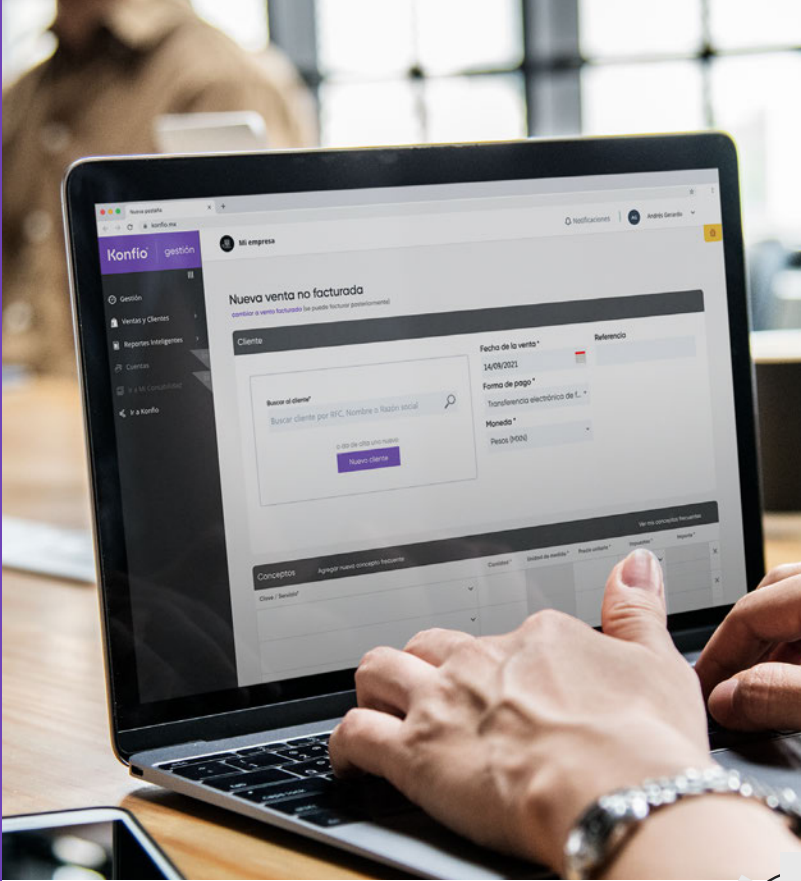
## Interacciones digitales de las empresas

**+58%**

**+36%**

**+20%**





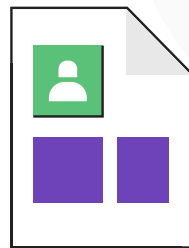
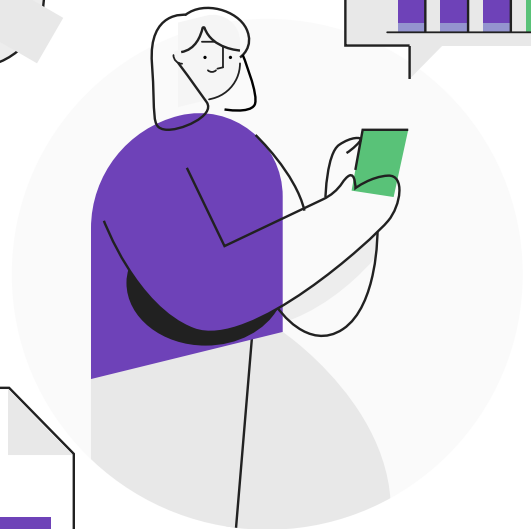
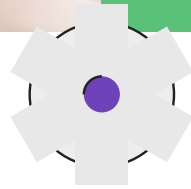
70%

de las pequeñas y medianas empresas adoptaron nuevas herramientas en línea a partir de 2020.

México no fue la excepción: previo a la pandemia, sólo el 7% de las Pymes mexicanas invertía en digitalización, pero a partir de 2020 incrementaron su inversión hasta 25% para integrarse a la economía digital, según un estudio de Dell Technologies.

JellyFish, agencia especializada en transformación digital, coincide en que el proceso de adopción de nuevas tecnologías se aceleró y 70% de las pequeñas y medianas empresas adoptaron nuevas herramientas en línea, pero sin el presupuesto ni el conocimiento que manejan las grandes empresas.

Entonces ¿Qué pueden hacer los dueños de Pymes para recortar la brecha que las separa de los grandes jugadores del mercado?



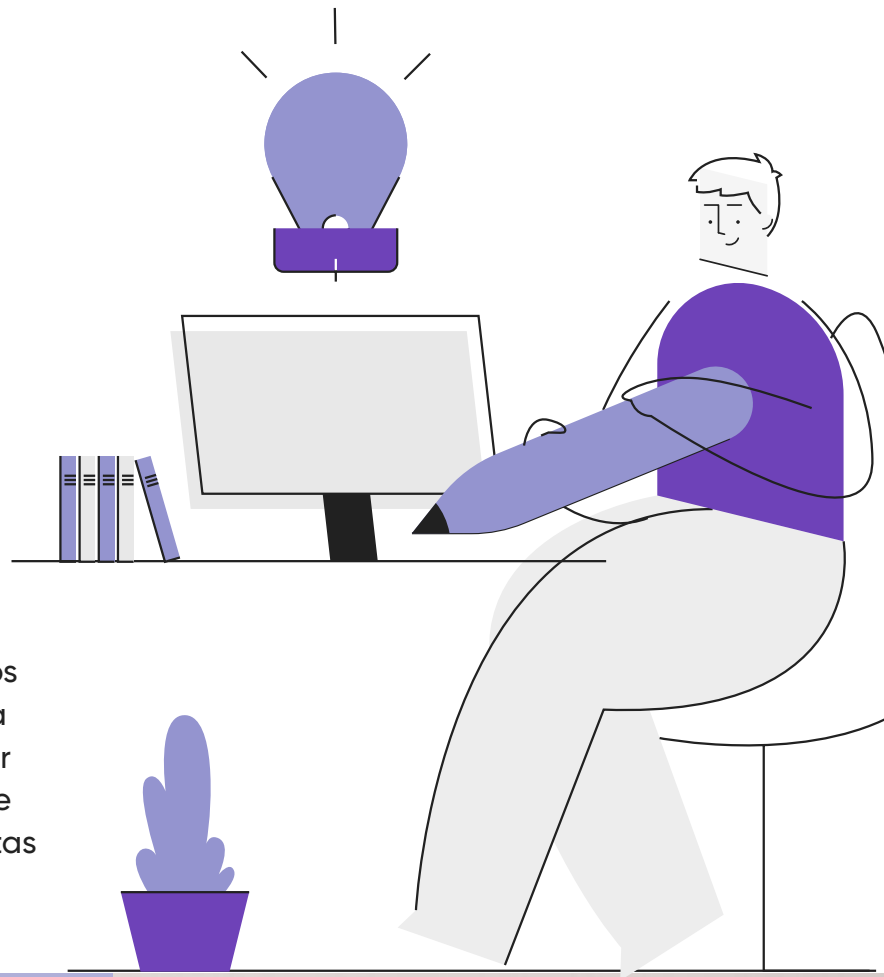
03

## Las oportunidades para las pymes



En México como en muchos países, la crisis trajo para más empresas en crecimiento una oportunidad nunca antes vista: entrar de lleno al mundo digital y competir con grandes marcas. ¿Cómo? Mediante la innovación.

Algunas empresas pequeñas en términos digitales ejecutaron nuevas ideas sin un gran presupuesto, aportando una importante lección al mundo de los negocios: debemos arriesgarnos a probar fórmulas diferentes, y medir los resultados para posteriormente convertir esas ideas en herramientas de valor para nuestro negocio.



### TIP

60%

podría ser la reducción de costos de marketing mediante el uso de plataformas digitales, según ADN Media Lab

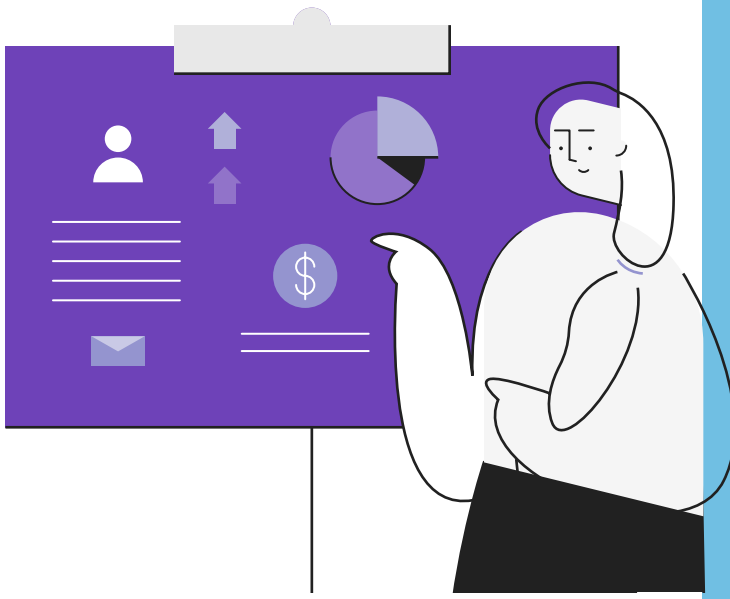


# Konfío



04

## Digitalización paso a paso



Es una realidad que la digitalización en el país ha sido un proceso lento. En la actualidad, tal como indica un estudio de Oracle, solo el 14% de las Pymes en México ha logrado una madurez digital contra el 86% que apenas comienza.

Si nos comparamos con otras naciones como Brasil, nos encontramos por debajo en el promedio. Un 22% de adopción digital por parte de las empresas brasileñas, contra un 14% en lo que respecta a las Pymes mexicanas.

### ¿Y qué hace falta para avanzar más rápido?

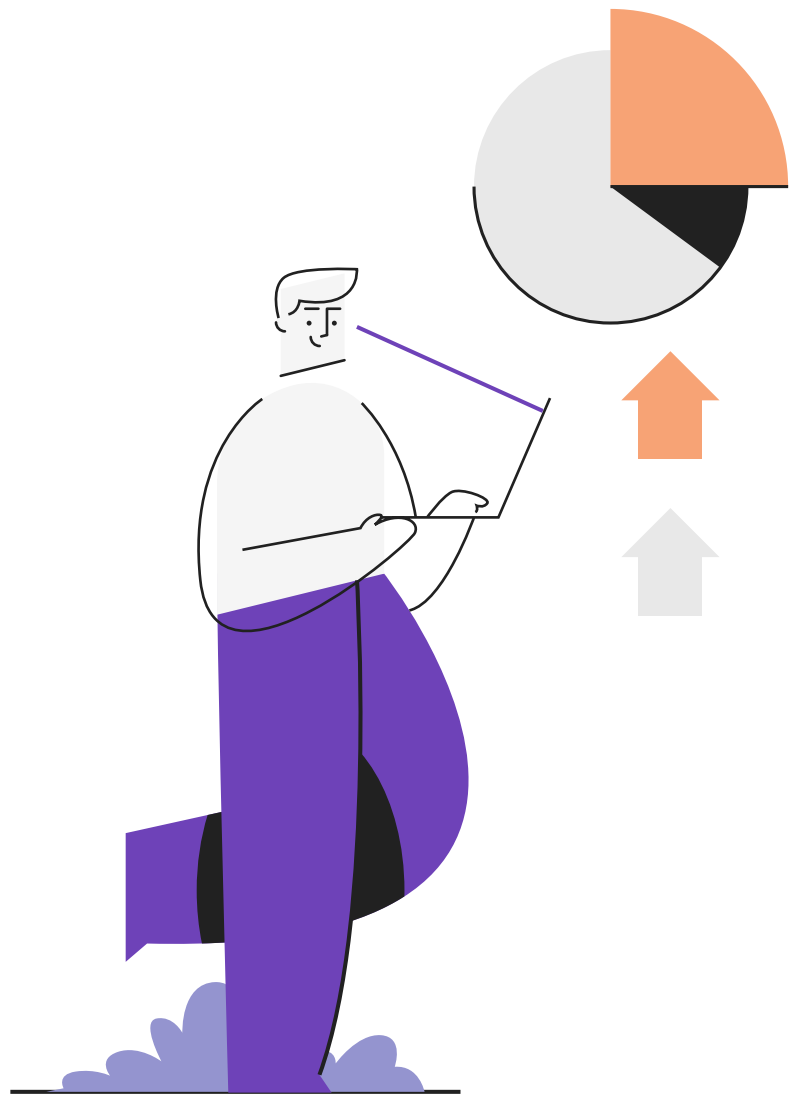
El estudio sostiene que las pequeñas y medianas empresas deben conciliar la tecnología que compraron en reacción a la pandemia con su estrategia comercial, para desbloquear verdaderamente el potencial de transformación y llevar el modelo del negocio hacia algo escalable y optimizable.

Las pequeñas y medianas empresas deben conciliar la tecnología que compraron en reacción a la pandemia con su estrategia comercial.



En este sentido, el futuro digital para las pequeñas empresas en México luce prometedor. Según proyecciones de la consultora IDC, para 2024 éstas aportarán 65 mil millones de dólares al PIB, gracias a la mejora de procesos comerciales, servicios de nube y tecnologías de la información que incentivarán la maduración del mercado.

Esto no quiere decir que podamos cantar victoria. Más bien es muestra de que se abrió una nueva puerta. El desafío de hoy es aprovecharla, optimizarla y convertirla en una herramienta que permita a tu empresa crecer en el tiempo.



DATO

5.7%

crecerá el Producto Interno Bruto para el cierre de 2021, gracias a la reactivación económica, según estimaciones de la consultora FocusEconomics.

# Konfío

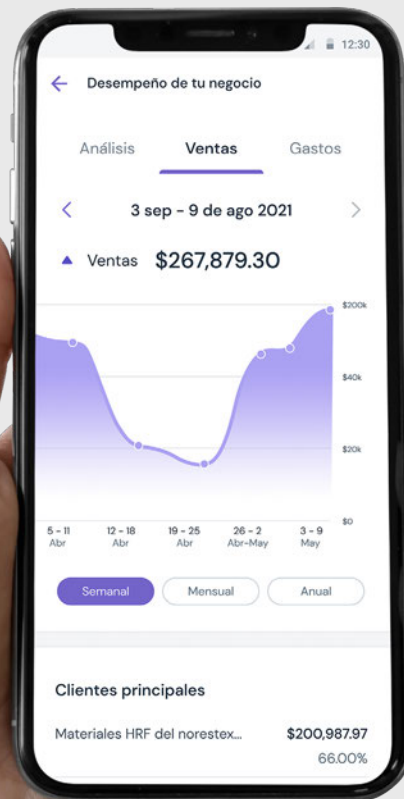


05

## Empresas digitalizadas en México

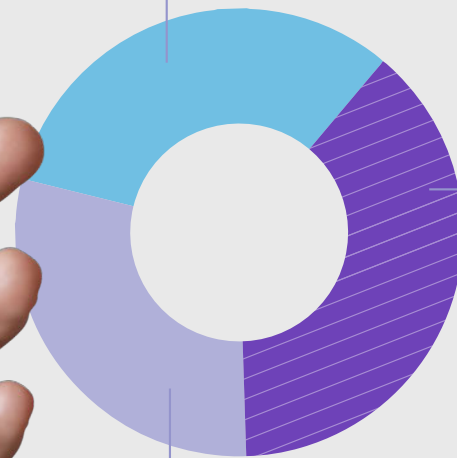
El estudio aplicado a clientes de las soluciones de Konfío, arrojó que 32% de las empresas adoptó nuevas herramientas digitales, 38% reforzó las que ya tenía y 29% decidió no incorporar nuevas tecnologías.

## Adopción de herramientas para administración



29.4%

No adoptó nuevas



38.4%  
Reforzó las que tenía

32.2%

Adoptó nuevas

Esto nos demuestra que una amplia mayoría se inclinó, ya sea debutando o con cierta experiencia, por el campo digital para desarrollar sus empresas.

## Vender por redes sociales

La digitalización también incluye a los canales a través de los cuáles las empresas dan a conocer su marca y ofertan sus productos. En este sentido, las redes sociales han jugado un rol importante.

En lo que a clientes Konfío respecta, 58% declaró que las redes sociales representan el grupo de herramientas digitales más útiles para su negocio; 10% considera a las tiendas en línea como su herramienta favorita, y 21% afirma que su vía más efectiva es la telefónica o el chat.

Ahora bien, en el caso de aquellos que eligieron a las redes sociales como su herramienta favorita, el 55% indicó que la red social con la que reportaron mayor crecimiento durante este periodo fue [Whatsapp](#), seguido de un 33% que afirmó que Facebook y solo un 10% que notó mayor crecimiento con Instagram.



### Herramientas digitales más útiles



### ¿Pagar o no pagar?

Las herramientas digitales principalmente utilizadas son de uso gratuito, como lo expresó el 52.9% de los empresarios, contra un 43.3% que utiliza plataformas pagadas.

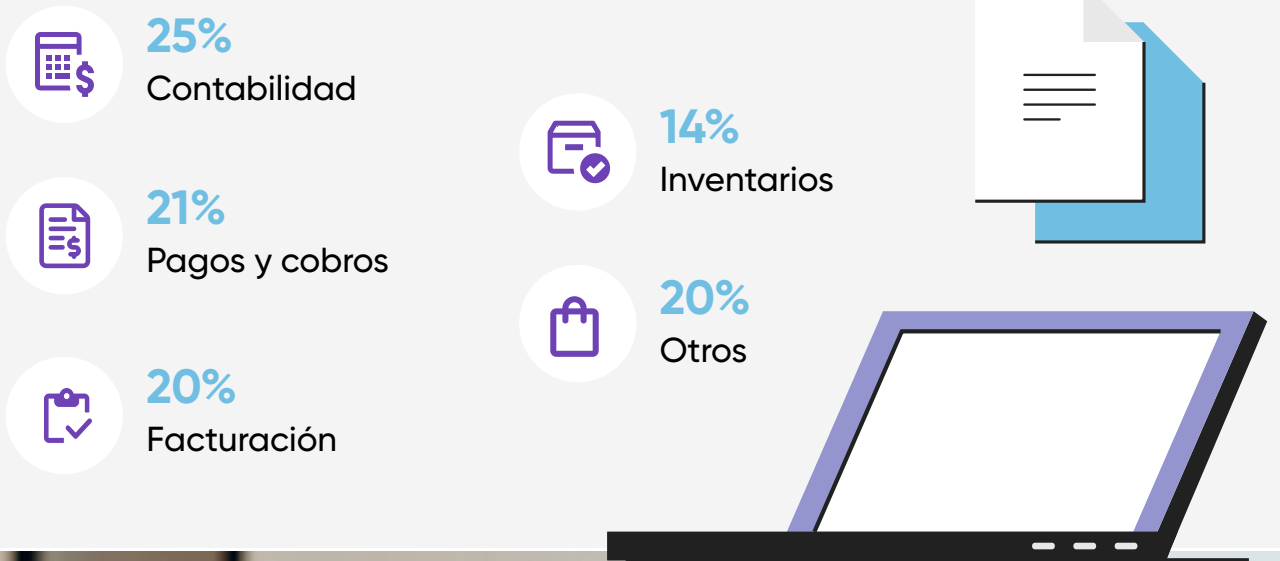
¿Interesante, no? Casi la mitad de los encuestados pagan por el uso de las herramientas digitales, con lo que podemos inferir que en primer lugar las consideran útiles y que además son accesibles, ya que están dispuestos a invertir mensualmente en ellas por el valor que aporta a su negocio.

## Administración digital

Pero más allá del uso de la tecnología para vender, también existen otras áreas donde la digitalización está presente, como es el caso de la administración de un negocio, donde la tecnología nos ayuda a ganar tiempo y a optimizar recursos.

Un insight interesante fue conocer qué tipo herramientas adoptaron para el funcionamiento interno de la empresa, donde 25% se inclinó por plataformas de contabilidad para registrar ingresos y egresos, 21% prefirió herramientas de pagos, 20% software de facturación, y 14% de gestión de inventarios.

### Adopción de herramientas para administración



Los datos anteriores nos hablan de porcentajes equilibrados, lo que nos permite inferir que los empresarios no buscan cubrir un área específica de la administración de su negocio, sino que requieren una plataforma que les ofrezca en un solo lugar, las herramientas necesarias para la gestión empresarial.

Así es la plataforma de Konfío, donde en un sólo lugar se resuelven necesidades de pagos, financiamiento y gestión.



“El crédito nos ha facilitado muchas cosas porque nos permitió aumentar nuestro inventario y tener mayor flujo de efectivo; gracias a esto, hemos crecido aproximadamente un 10%”.

## Caso de éxito: La Cima Ceforte

María Fernanda Manteca, psicóloga de profesión, veía cómo el negocio familiar que su padre había comenzado hace 19 años de materiales de construcción, necesitaba modernizarse y vio en la digitalización esta posibilidad.

Hace 5 años, desde que María Fernanda tomó la administración del negocio familiar Comercializadora La Cima Ceforte, comenzó a buscar formas de crecer. Por eso decidió en primer lugar acceder a un crédito empresarial y, luego, usar el facturador de Konfío, lo que le facilitó en gran medida el control y emisión de facturas para sus clientes.

Estamos agradecidos con María Fernanda y Comercializadora La Cima Ceforte por la confianza depositada en Konfío y esperamos seguir siendo de ayuda para su crecimiento. Este y muchos otros casos de éxito de nuestros clientes reafirman nuestra misión y compromiso con ellos.



## Conclusiones y recomendaciones

Como pudimos observar con base en el estudio Transformación digital de las PyMEs en México, la adopción de las herramientas digitales se instaló para quedarse y ahora sólo queda aprovecharlas al máximo.

Pero esto es sólo el comienzo de una transformación que seguirá en expansión.

No basta con quedarse en lo que pasó, porque para lograr una madurez digital, las Pymes requieren invertir un porcentaje de sus ganancias anuales en un proceso constante de optimización y renovación.

## Digitaliza tu negocio para crecer

Ahora lo importante es actuar frente a esta nueva realidad digital. ¿Cómo puedes digitalizar tu negocio en un modelo que te permita crecer a corto y mediano plazo?

Para eso existen herramientas digitales que pueden ayudarte enormemente, pues te ahorran tiempo y te dan visibilidad de todos los indicadores, a un costo muy accesible, como nunca antes.

Si hablamos de control de gastos, una tarjeta de crédito empresarial es vital para separar y ordenar las cuentas del negocio, teniendo todos los gastos en un sólo lugar, con visibilidad dentro de un app, con una tarjeta digital y una física a tu disposición y además con la gran ayuda de poder diferir pagos a meses.

También un plástico de este tipo te permite tener un registro para hacer estos gastos deducibles, ya que estarán a nombre del negocio y no bajo una cuenta personal.



Si lo que necesitas para acelerar el crecimiento de tu empresa es capital de trabajo, puedes solicitar completamente en línea un crédito y recibir una respuesta en menos de 10 minutos por hasta 3 millones de pesos.

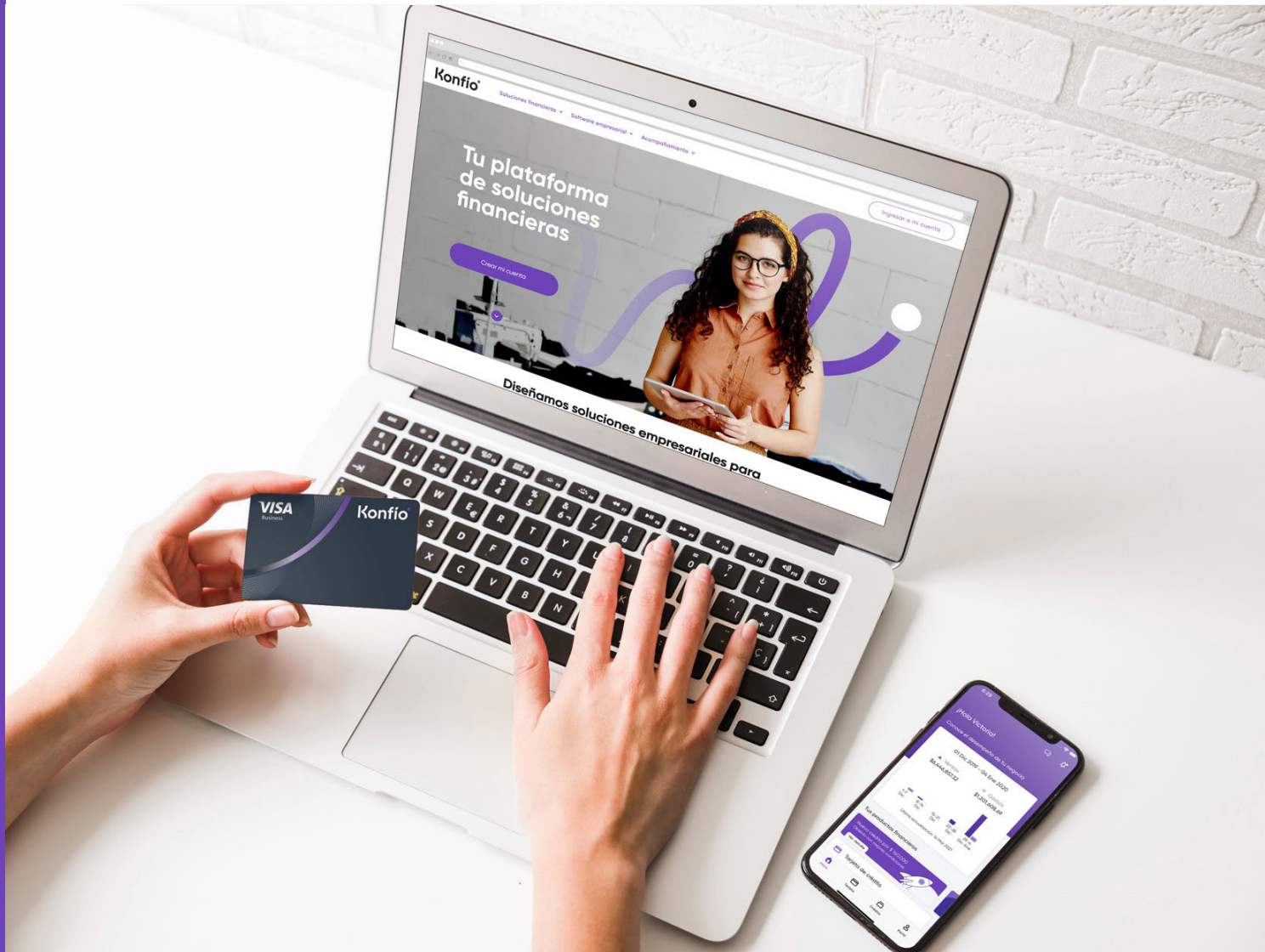
Y para conciliar pagos de tus clientes y permitirles pagar en cuotas y además poder recibir ese dinero al instante, la solución de pagos es ideal para los negocios que desean agilizar el flujo de efectivo.

En cuanto a gestión, una plataforma digital que se ocupa de conciliar toda la emisión de tus facturas con el SAT, y que además contabiliza ingresos y egresos, inventarios y puntos de venta en tiempo real, es una herramienta

valiosa para tu empresa en todas las etapas de su desarrollo.

La digitalización avanza rápidamente, y no sólo es importante para la supervivencia de las empresas. También es fundamental para aspirar a un crecimiento sostenido, ya que nos ayuda en todos los aspectos importantes del negocio.

Konfio tiene todas las soluciones que tu empresa necesita sin importar en qué etapa se encuentre; son herramientas versátiles que se adaptan a tus necesidades para mejorar la productividad y acelerar las ventas de tu negocio. [Conoce más aquí.](#)





Somos una plataforma de soluciones empresariales que cubren tus necesidades de financiamiento, gestión, pago y cobro.

Para conocer de nuestras soluciones ingresa a [konfio.mx](https://konfio.mx)

La información contenida en el documento es propiedad de Konfío (Red Amigo DAL, S.A.P.I. de C.V., SOFOM, E.N.R.). Queda prohibida la publicación, retransmisión, distribución, venta y edición o cualquier otro uso del contenido sin previa autorización de Konfío.