

**Emprendedores y empresas
postpandemia:** alcances y
retos del nuevo rostro de
la economía mexicana.



CONTPAQi®

ÍNDICE

Emprendedores y empresas postpandemia: alcances y retos del nuevo rostro de la economía mexicana.

Mensaje de bienvenida de RENÉ MARTÍN TORRES FRAGOSO	3
Mensaje de bienvenida de MARLENE GARCÍA PADILLA	5
PRESENTACIÓN	7
Emprender después de la pandemia: ¿Quiénes se atrevieron y por qué?	9
La inflación: El principal enemigo del emprendimiento	15
Beneficios de la digitalización en los nuevos negocios: Más tecnología y capacitación para usarla.....	19
Contabilidad y cumplimiento fiscal: Lo que cambió en la pandemia.....	25
E-commerce: las ventas digitalizadas llegaron para quedarse.....	29
El Happytalismo en el emprendimiento	35
CONCLUSIONES	39
RESUMEN EJECUTIVO	41
REFERENCIAS	51

MENSAJE DE BIENVENIDA DE RENÉ MARTÍN TORRES FRAGOSO

Innovación, valentía y juventud: centennials y millennials, los nuevos protagonistas del emprendimiento en México

Hay dos cualidades que admiro, particularmente, de los emprendedores y los empresarios más jóvenes. La primera tiene que ver con su capacidad de reinventarse, continuamente imaginando de qué forma pueden ofrecer algo distinto a sus clientes, no sólo enfocándose en lo que venden, sino también, en el tipo de servicio con el que cuentan. Eso es tener y promover la **innovación**.

La segunda es su **valentía**. Y lo refiero ya que, aún a pesar de su corta edad, decidieron aventurarse a emprender su propio negocio sin importar si existe un riesgo de fracaso. Además, como parte de las nuevas generaciones, tienen una forma distinta de pensamiento: más atrevida, y con la idea de que su compañía, con tiempo y dedicación, puede estar lista para tener éxito en el mercado e iniciarlos así en su camino laboral.

Precisamente, estos dos atributos, destacan en nuestra nueva edición del estudio que recoge, en México, las impresiones de las **MiPyMEs** (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) sobre la digitalización y, también, sobre las herramientas y prácticas que utilizan para su operación diaria. Sin embargo, para la versión 2022, desde **CONTPAQi®** quisimos proponer un enfoque distinto, dirigiéndolo únicamente a aquellos negocios que tienen menos de dos años de vida: es decir, los que nacieron después de la pandemia.



Y es que estas empresas, la mayoría dirigidas por centennials y millennials, tienen mucho que contarnos. Por ello, además de querer saber qué y cuánta tecnología utilizan, quisimos profundizar en otros aspectos que tienen que ver con: ¿cuáles fueron las motivaciones que los llevaron a aventurarse como emprendedores?; ¿qué tan felices son al encabezar su propio proyecto?; ¿en qué medida les ha afectado la inflación?; o, ¿cómo se preparan para enfrentar los retos del mercado?

Las respuestas son por demás interesantes y dan una visión de cómo se recuperan y reconfiguran las **MiPyMEs** en el país, luego de la crisis sanitaria. Hoy, estas empresas [a las que catalogamos como emergentes] nos comparten también qué hacen para procurar el bienestar de sus colaboradores, qué prácticas de equidad laboral tienen y cómo miden la productividad en su negocio.

Así, con este nuevo estudio, nos proponemos iniciar la conversación sobre el nuevo rumbo que está tomando el emprendimiento en México. Uno encabezado por jóvenes en el que se están convirtiendo, poco a poco, en la fuerza económica y laboral más importante a nivel nacional. Y en el que, desde **CONTPAQi®**, los acompañaremos siempre, con nuestra tecnología, para mejorar sus procesos de administración, contabilidad y ventas. Ése es nuestro compromiso permanente.

René Martín Torres Frago
Presidente y director general de CONTPAQi®

MENSAJE DE BIENVENIDA DE MARLENE GARCÍA PADILLA

La satisfacción de ser emprendedor o empresario en México y la encuesta que nos ayudó a conocerla

Poco se habla en México del bienestar emocional de los emprendedores y empresarios, y menos de su nivel de satisfacción y felicidad por ser dueños o responsables de su propio negocio. Por supuesto esto no es un tema menor si se toma en cuenta que, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) son la columna principal que sostiene la economía en nuestro país.

Iniciar esta conversación nos resulta importante en **CONTPAQi®**. Y lo es porque en los casi 40 años de ser la compañía líder, a nivel nacional, en el desarrollo de tecnología para la administración, contabilidad y ventas para estos establecimientos, también hemos aprendido a ser aliados cercanos de quienes los dirigen, entendiendo y atendiendo sus inquietudes y problemáticas.

Una de ellas es, por ejemplo, procurar el bienestar de sus colaboradores. Desafortunadamente, salvo las regulaciones que especifica la ley al respecto (en la NOM035), existe un mínimo conocimiento en los emprendedores y empresarios acerca de qué prácticas deben implementar para procurar la felicidad de su capital humano en el centro laboral. Y eso no es todo.

También, es importante mencionar el tema del estrés que implica ser dueño o gerente de un negocio en medio de un contexto inflacionario. Resulta obvio que estos hombres y mujeres enfrentan una fuerte presión derivada del reto de mantener la estabilidad financiera de su empresa, el desafío por garantizar el buen ambiente laboral y, con ello, su productividad. Esto también es relevante.



Por todas estas razones fue que en **CONTPAQi®** decidimos integrar, en la encuesta que utilizamos para la elaboración de nuestra nueva edición de este estudio de digitalización en las MiPyMEs, preguntas dirigidas a conocer la satisfacción y felicidad de los emprendedores y empresarios que iniciaron su proyecto después de la pandemia, además de las lecciones que han aprendido durante este tiempo.

Los datos que arroja la encuesta son valiosos y muestran, por ejemplo, cómo la mayor parte de los jóvenes de las generaciones centennial y millennial, después de la crisis sanitaria, vieron al home office como una práctica que llegó para quedarse; por ello es que las MiPyMEs en el país cada vez son más virtuales y requieren menos muros para desempeñarse con éxito. Al mismo tiempo, resulta relevante saber que la capacitación laboral es una práctica que se va extendiendo en estos jóvenes.

Así, desde **CONTPAQi®** presentamos también estos hallazgos para mostrar otra cara del pensamiento de los dueños y responsables de estos negocios que, después de la pandemia, están dando un nuevo impulso a la economía del país. Conociéndolos y entendiéndolos, seremos una compañía que evolucione y avance con ellos.

Marlene García Padilla
Directora de operaciones de CONTPAQi®

PRESENTACIÓN

Una nueva generación de emprendedores y empresarios después de la pandemia

Durante casi cuatro décadas, en **CONTPAQi®** hemos promovido la digitalización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) en México. Durante este tiempo, enfrentamos un sinnúmero de desafíos, pero también, obtuvimos enormes aprendizajes y satisfacciones, lo que nos ha permitido ser una compañía cercana que, además de desarrollar tecnología de acuerdo con las necesidades de estos negocios, ha sabido entender a quienes los dirigen y trabajan en ellos.

Al respecto, la pandemia aceleró su modernización. Y es que las **MiPyMEs** que lograron sobrevivir a esta crisis y que, incluso, llevó a algunas de ellas a reinventarse parcial o totalmente, vieron en la tecnología un habilitador que les permitió transformar y adaptar su operación conforme a las regulaciones sanitarias que estaban vigentes.

De esto dimos cuenta en nuestro estudio anterior “Digitalización de las PyMEs y el emprendimiento en México: hallazgos, retos y alcances en 2021” en el que nos propusimos conocer qué ocurriría con estos negocios luego de meses de condicionar su operación a los dictámenes de aislamiento.



Sin embargo, hubo otra información relevante que obtuvimos con esa encuesta: la que tuvo que ver con las unidades económicas que, después de la pandemia, se aventuraron a lanzarse al mercado. A éstas las llamamos, en ese entonces, “empresas emergentes” y representaron apenas una pequeña parte del total de los cuestionarios que aplicamos a nivel nacional.

Un año después, en **CONTPAQi®** decidimos que estos negocios fueran los protagonistas de la nueva edición de nuestro estudio. La razón principal es que, creemos, son los que ahora lideran la renovación del emprendimiento en México. Y lo hacen porque no sólo integran a la tecnología como algo habitual y necesario para casi todos sus procesos de operación, sino también, porque tienen una forma distinta de dirigir o administrarse, a través del teletrabajo o con prácticas que promueven la integración, equidad o el bienestar de sus colaboradores.

Así, el estudio “Digitalización de las nuevas MiPyMEs y el emprendimiento en México: hallazgos, retos y alcances después de la pandemia”, presentado por **CONTPAQi®**, conforma, con una serie de datos relevantes, una radiografía de estos negocios, su operación, la tecnología que usan y, sobre todo, las expectativas que tienen para mantenerse y destacar en el mercado.

Emprender después de la pandemia: ¿Quiénes se atrevieron y por qué?

El fin oficial de la contingencia sanitaria aún no se ve cerca, sin embargo, es palpable cómo la paulatina apertura de espacios públicos ha normalizado, nuevamente, la operación de compañías y negocios en todo México. Esto, por supuesto, es una gran noticia para la actividad económica nacional afectada, como en todo el mundo, por la inflación.

Es así que, desde hace unos meses, se ha venido dando una reconfiguración de todos los sectores, en los que tendencias tecnológicas, como el uso de la Nube; prácticas como el teletrabajo o las videoconferencias; y la renovación de los esquemas de servicio y ventas han dado un vuelco [a veces forzado] a todo tipo de entidades económicas en el país [sin importar su tamaño].

De esto se refirió, precisamente, nuestro anterior estudio, “Digitalización de las PyMEs y el emprendimiento en México: hallazgos, retos y alcances en 2021”, dirigido a conocer los primeros cambios que la pandemia trajo consigo. Entre varios resultados, quisimos identificar qué Micro, Pequeñas y Medianas Empresas sobrevivieron a la contingencia y cómo lo habían conseguido.

Fue por eso que a todas aquellas que lograron superar el parón de actividad económica, las calificamos como **sobrevivientes**; de éstas hubo otras que llamamos **reinventadas**, las cuales migraron su negocio (o parte de él) al ámbito digital; y unas más, las que definimos como **emergentes**, surgieron en medio o después de la pandemia sin importarles el difícil contexto que entonces vivíamos.

Precisamente, de este grupo, la encuesta [en la que participaron **300 negocios** a nivel nacional] encontró que sólo **un 5% tenía -máximo- un año de vida en el mercado**. Ese hallazgo llamó nuestra atención porque nos indicó que, aún a pesar de las consecuencias negativas que trajo la crisis sanitaria, en México se mantuvo el interés por emprender.

Éste fue el por qué, en **CONTPAQi®**, nació la idea de hacer este nuevo estudio: “Emprendedores y empresas postpandemia: alcances y retos del nuevo rostro de la economía mexicana” enfocado -únicamente- en aquellos negocios con menos de dos años de operación y que tienen el enorme mérito de haber iniciado operaciones durante y después de la pandemia.



Estos son sus principales hallazgos.

Comparativo entre versiones anteriores

En **CONTPAQi®** creamos el índice de **curva de madurez digital de las MiPyMEs en México**, incluido en todos nuestros estudios anuales para conocer qué tanto la tecnología está presente en los negocios y cómo la utilizan.

En la versión de este año, con **300 empresas emergentes participantes**, la muestra está dividida en:



Es decir, del total de negocios que consultamos, **cinco de cada 10 tiene implementada la digitalización en alguno de sus procesos**, aunque reconocen que les falta aún mucho para mejorar.

Este dato es aún más interesante si se le compara con los resultados de nuestros estudios anteriores. Aunque no pertenecen a la misma categoría, ya que en las versiones pasadas se contemplaba a todo tipo de **MiPyMEs**, es fácil notar que **las empresas emergentes están más digitalizadas**:

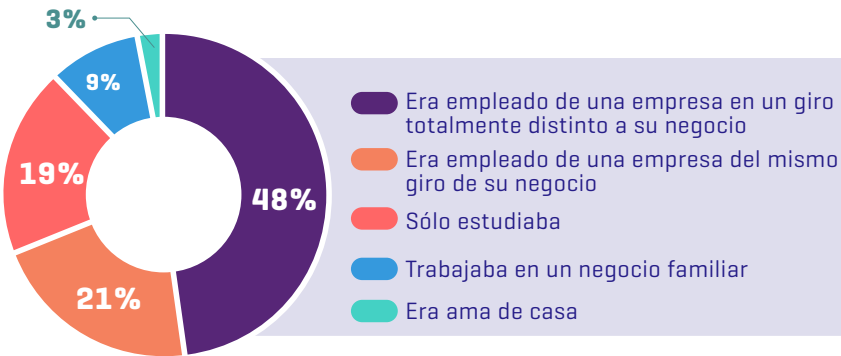


Emprender frente a la adversidad

Iniciar un negocio, durante o después de la crisis sanitaria, no fue sencillo. Quienes se atrevieron lo hicieron, en su mayoría, con la convicción de generar un ingreso para sopesar los efectos negativos que la economía nacional vivía, además del incremento del desempleo.

Para conocer qué los motivó, les preguntamos:

¿A QUÉ SE DEDICABAN ANTES DE EMPRENDER?



¿CUÁL FUE EL PRINCIPAL MOTIVO QUE LO LLEVÓ A EMPRENDER?



Además, otra de las variables que quisimos conocer fue la edad de los emprendedores y sus MiPyMEs:

¿CUÁNTOS MESES TIENE SU EMPRESA LABORANDO?

EL PROMEDIO DE RESPUESTAS FUE
DE 14 A 24 MESES



¿A QUÉ SE DEDICA SU EMPRESA?

54% Ventas
25% Servicios
17% Manufacturas
4% Sin respuesta

De este punto llama la atención que cinco de cada 10 de las **MiPyMEs** emergentes se dedican a las ventas. A su vez, para profundizar aún más en el giro que comercializan estos negocios dividimos a los encuestados por sus edades: 200 pertenecen a la generación millennial (25 a 40 años), mientras que 100 a las generaciones centennial o Z (de 18 a 24 años).

LOS MILLENNIALS RESPONDIERON: [Respuestas principales]

11% Venta de ropa
7% Venta de alimentos
6% Producción de alimentos
3% Artesanías
2% Construcción
2% Venta de productos de belleza

Del 71% restantes destacan otros giros como: producción musical (1%), arquitectura (1%), publicidad (1%) y cerveza artesanal (1%).

LOS CENTENNIALS RESPONDIERON: [Respuestas principales]

10% Venta de ropa
9% Producción de alimentos
9% Venta de alimentos
4% Artesanías
4% Productos de belleza

Del 64% restante, destacan otros giros como: control de finanzas (3%), servicios de salud (3%), atención a clientes (3%), elaboración de productos de limpieza (2%), venta de seguros (1%) y cuidado de mascotas (1%).



Después, para conocer su tamaño y las fuentes de trabajo que generan, les preguntamos a todos los encuestados:

¿CUÁNTOS EMPLEADOS TIENE SU EMPRESA?

La respuesta promedio fue de **9.5 colaboradores**

¿Es suficiente su personal para la operación de su negocio?

93% dijo que sí. Sin embargo, para los que comentaron que no [7%] contaban con bastante personal para atender su operación, les cuestionamos acerca de qué era lo que impedía que contrataran a más personal.

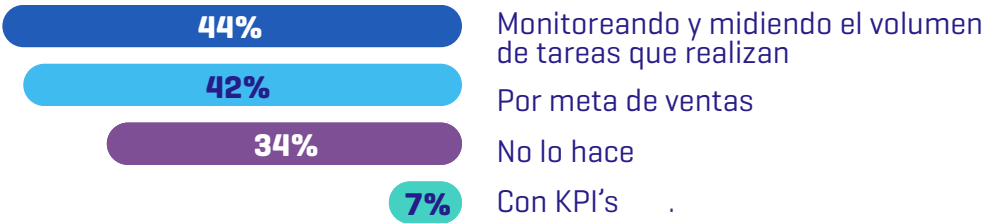
¿Por qué no han ingresado más trabajadores a su empresa?
[principales respuestas]



Estos datos refieren que, de estos negocios emergentes, no sólo existen algunos que enfrentan la falta del capital para su operación, sino también, algunos no cuentan con una proyección -al menos cercana- para contratar a más personal.

Al mismo tiempo, apuntamos dos temas más para conocer a estas MiPyMEs: la atención que ponen en evaluar sus resultados y la inclusión de mujeres en su capital humano:

¿Cómo mide la productividad de sus empleados?



Esto significa que tres de cada 10 negocios emergentes en México no evalúan su operación ni sus resultados.

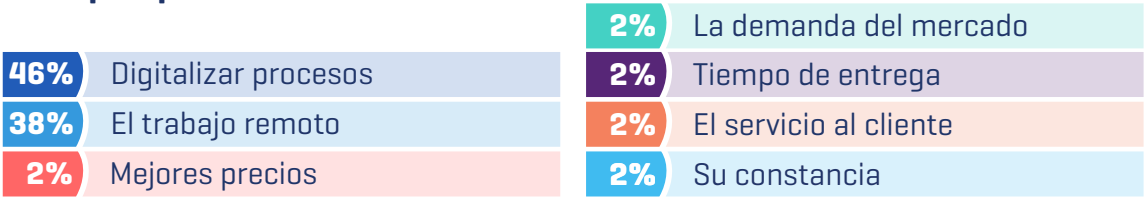
Del total de su personal, ¿cuántas empleadas tiene?



Otro de los puntos que nos interesó conocer fue cómo operan. Primero, en cuanto a su esquema de trabajo, **70% refirió que tiene un horario fijo, (en su mayoría) de 9 de la mañana a 6 de la tarde.** Del total de la muestra:



¿Qué han hecho para permanecer en el mercado?



La inflación: El principal enemigo del emprendimiento

Uno de los efectos económicos que trajo la pandemia fue la **alta inflación**. Durante 2022, por ejemplo, se registraron índices cercanos al **8.5%** que repercutieron en un aumento progresivo de los precios de todos los sectores. Esta situación, por supuesto, trascendió en una afectación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México y el resto del mundo.

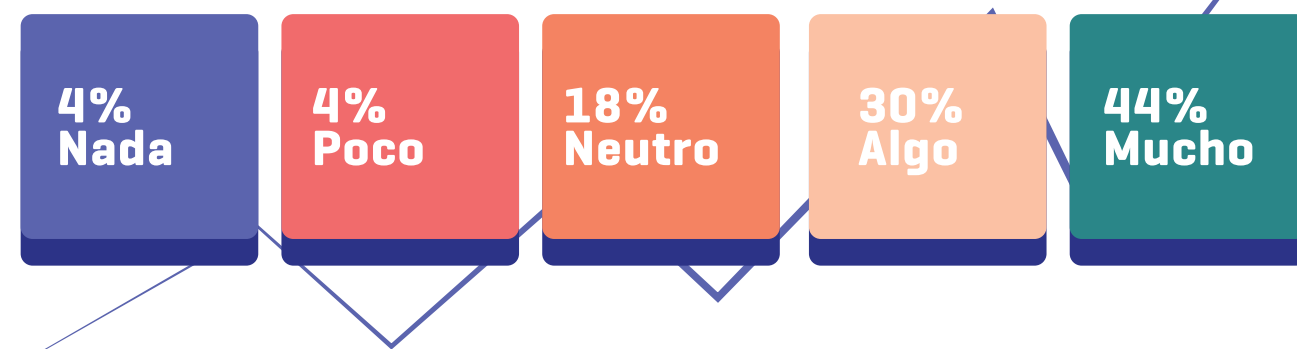
Tal es el caso para los fabricantes, a quienes este incremento fue mucho más generalizado. Y es que **en el Índice Nacional de Precios Productor (INPP) se registró un aumento de 10.9% entre febrero del 2020 (cuando empezó la pandemia en México) y julio de 2021**. Si a esto agregamos otros factores como el encarecimiento de energía eléctrica, los retrasos en las cadenas de suministro o los altos costos de operación, el panorama resulta más complicado.

En el estudio buscamos conocer cuál era la opinión de las MiPyMEs emergentes acerca de este tema y qué acciones han implementado para hacerle frente. Los hallazgos que encontramos son sumamente reveladores e interesantes y plantean cómo estos negocios, después de la contingencia sanitaria, perfilan a la capacitación como una herramienta para prepararse ante lo imprevisible.

Emprender en medio de la crisis: ¿una buena idea?

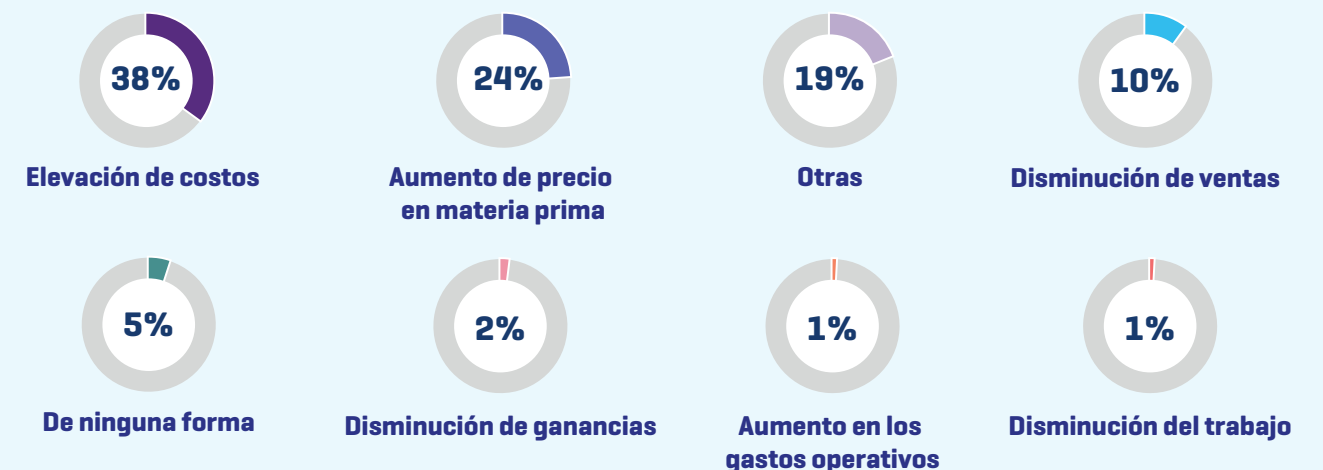
Nos propusimos saber qué tanto la inflación impacta la operación de estos negocios. Pero para esto no sólo profundizamos en el ámbito de sus números, sino también, quisimos ir más allá para reconocer cuál es su percepción y ánimo por ser líderes de su propia empresa, en un contexto como este.

¿Qué tanto ha impactado la inflación en su empresa?



Los datos anteriores marcan una tendencia, pero había que definir cómo afecta esto a su operación:

¿De qué manera este contexto ha trascendido en su operación?



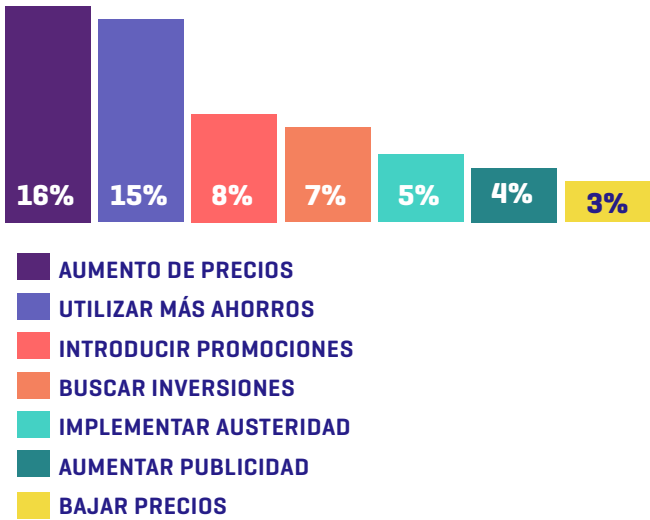
Esto significa que seis de cada 10 MiPyMEs emergentes en México han tenido un impacto directo en sus precios. Sin embargo, **el 24% de la muestra indicó que tiene un plan para hacerle frente a la inflación, por lo que el 76% afirmó que no**. Esta respuesta arroja que, aunque es un tema prioritario, pareciera que estos negocios no plantean soluciones ante el incremento de precios.

¿Su negocio cuenta con algún plan para hacerle frente a la inflación?

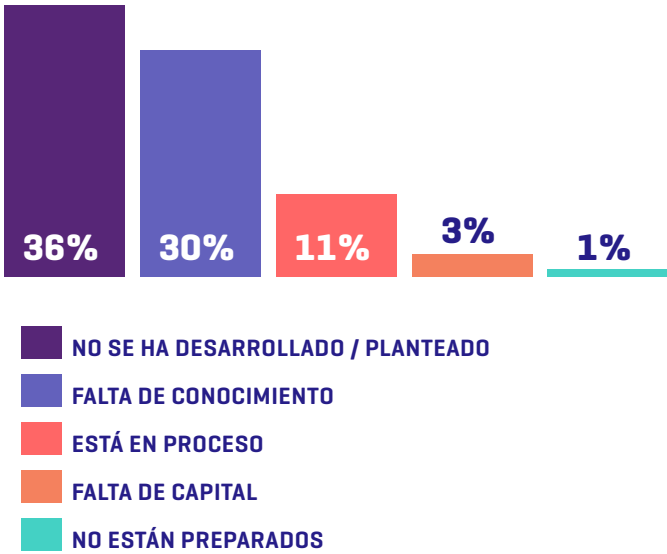


Esta respuesta arroja que, aunque es un tema prioritario, pareciera que estos negocios no plantean soluciones ante el incremento de precios. Por ello, y para ahondar en este punto, dividimos a estos dos grupos y les consultamos:

¿Con qué plan cuenta?
[Principales respuestas]



¿Por qué no cuenta con un plan?
[Principales respuestas]



Las respuestas revelan que **la mayor parte de los pocos negocios que plantean tener soluciones frente a la inflación perfilan que la subida de precios es lo más factible** para llevar a cabo; mientras que el grueso de los que no cuentan con un plan señala que aún no lo han comenzado o incluso les falta conocimiento al respecto.

Los emprendedores emergentes han requerido el uso de instrumentos financieros para afrontar el contexto inflacionario. Sobre esto les cuestionamos:

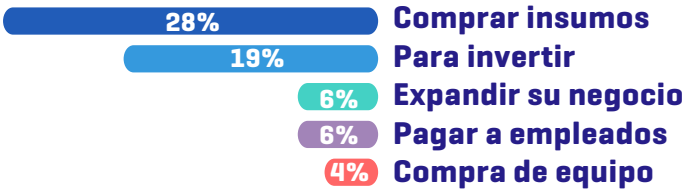
En los últimos meses, ¿ha utilizado algún crédito para la operación de su negocio?



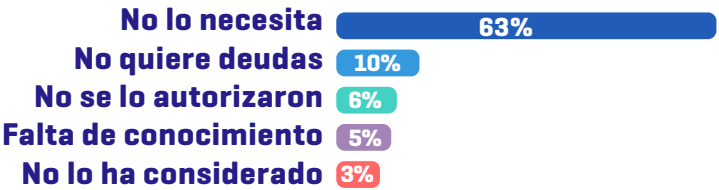
Para los que su respuesta fue afirmativa, les cuestionamos sobre qué tipo de producto financiero utilizan:



También les preguntamos para qué lo utilizaron:



Para los que no lo han utilizado, nos propusimos conocer por qué no:



Además, otro de los puntos que quisimos conocer fue la perspectiva de las MiPyMEs emergentes sobre si este fenómeno económico podrá superarse en poco tiempo:

¿Cómo percibe, en un corto plazo, el panorama de la inflación?



Es decir que, para casi seis de cada 10 de estos negocios, la perspectiva es pesimista.

Beneficios de la digitalización en los nuevos negocios: Más tecnología y capacitación para usarla

La pandemia trajo consigo graves repercusiones en la actividad productiva del país; pero eso, precisamente, fue lo que impulsó a más personas a generar su propio negocio.

Para las compañías que desarrollamos software especializado, como **CONTPAQi®**, esto significa un importante reto, porque no se trata de mostrarles las bondades de la digitalización (que la tienen ya integrada), sino de hacerles ver porqué los productos que desarrollamos son los ideales para su negocio. Y eso lo lograremos sólo si, también, nos adaptamos a la nueva realidad del mercado.

Como reflejan todos estos resultados, estas MiPyMEs están cimentando la actividad económica del país y están teniendo desafíos, como: llevar una adecuada contabilidad y administración, optimizar sus ventas, controlar sus nóminas y mejorar sus procesos de cobranza. Y en todo esto, las firmas tecnológicas debemos estar a la altura de brindarles las herramientas y el conocimiento que necesitan para trascender y aportar a la actividad económica de México.



Una nueva visión de estos negocios

Para determinar el conocimiento y uso que los nuevos emprendedores le dan a la tecnología y las herramientas digitales, no era suficiente con sólo conocer su perfil demográfico; había que ir más allá.

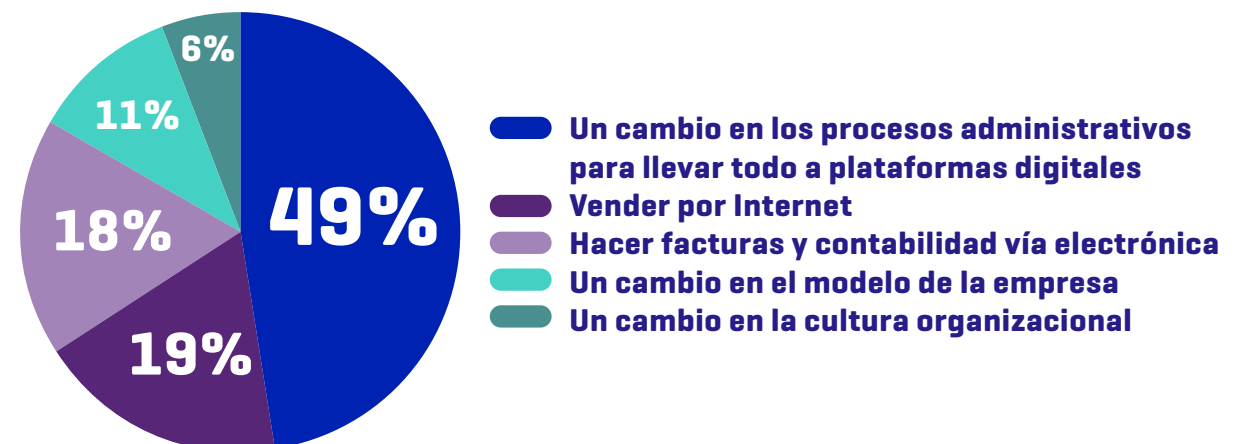
Para estos nuevos emprendedores preguntamos cuáles fueron los retos que enfrentó al abrir su negocio:



Estos datos revelan que existía incertidumbre en estas MiPyMEs al no saber cómo operar en medio de la contingencia, además de que, aunque conocían la tecnología, no contaban con la suficiente para operar adecuadamente desde el teletrabajo.

Al mismo tiempo, uno de los puntos que era pertinente conocer dentro del nuevo estudio fue la definición de los emprendedores emergentes sobre este concepto. Como es evidente, se liga a la tecnología, pero desde diferentes usos.

¿Cuál de las siguientes frases relaciona usted más con el concepto de digitalización?



Después de -máximo dos años de operación- las 300 MiPyMEs que participaron en nuestra encuesta respondieron acerca de su adopción tecnológica:

¿Cuenta con algún proceso digitalizado en su empresa?



62% de los encuestados señaló que tiene, por lo menos, un proceso de su operación digitalizado.

Los procesos digitalizados con los que cuenta son:

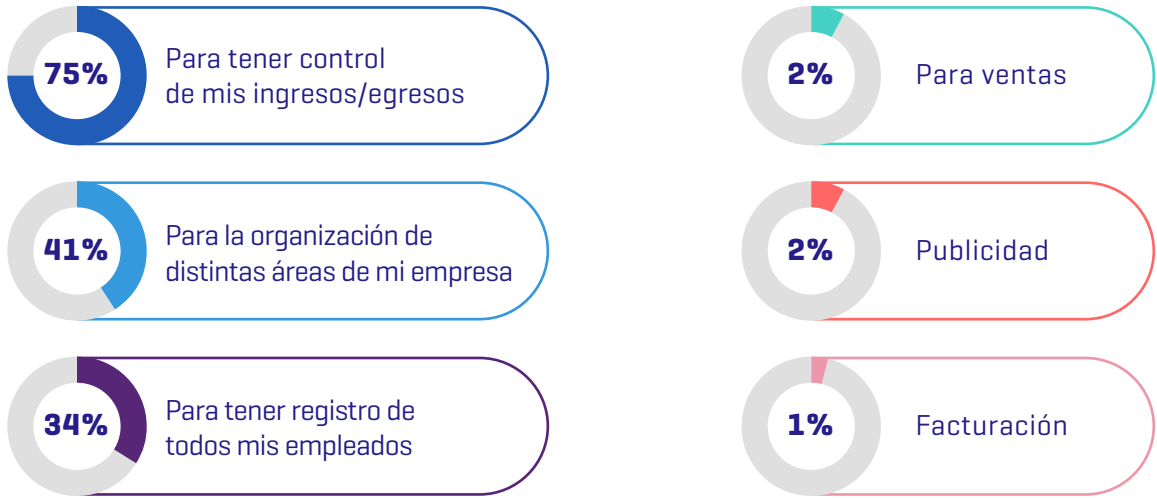


6 de cada 10 emprendedores ya cuentan con algún proceso digitalizado

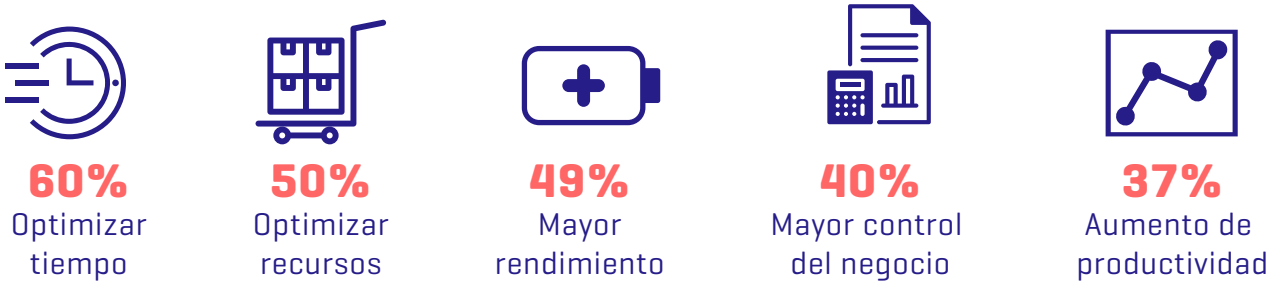
Afortunadamente, las nuevas MiPyMEs en el país adoptan la tecnología dentro de su operación. Como arrojan estas respuestas, **seis de cada 10 tiene un proceso digitalizado, siendo la administración, inventarios, facturación, contabilidad y compras las tareas que mayor demanda tienen para digitalizarse.** Y esto, por supuesto, representa para CONTPAQi® la oportunidad de continuar siendo líderes para este mercado.

Justamente, en las empresas que reportaron que sí han digitalizado alguno de sus procesos, les hicimos las siguientes preguntas:

¿Para qué utiliza estos softwares?

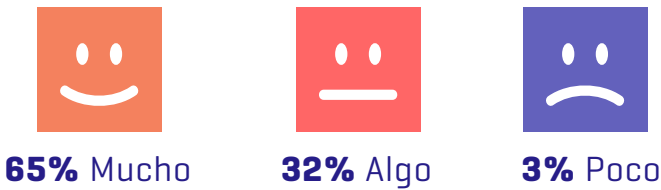


¿Qué beneficios le brinda a su negocio esta tecnología?
[Principales respuestas]



Poco a poco comprobamos cómo la digitalización fue empleada, por las MiPyMEs emergentes, como un habilitador para superar su primera etapa de operación.

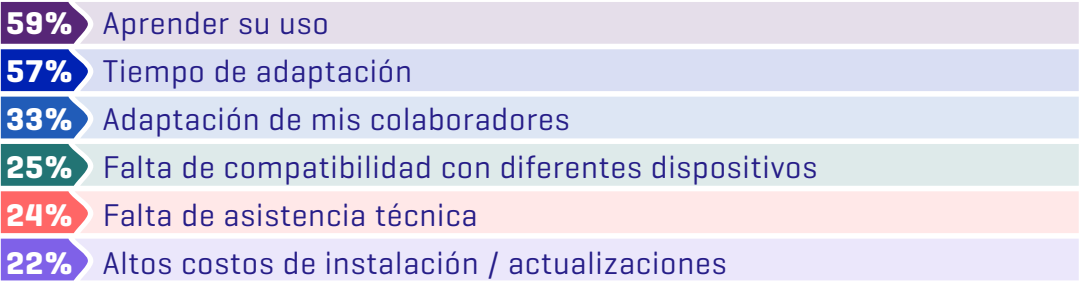
¿Qué tanto ha ayudado tener digitalizados sus procesos durante la pandemia?



¿Considera que la digitalización le ha permitido adaptarse a los cambios que trajo la contingencia?

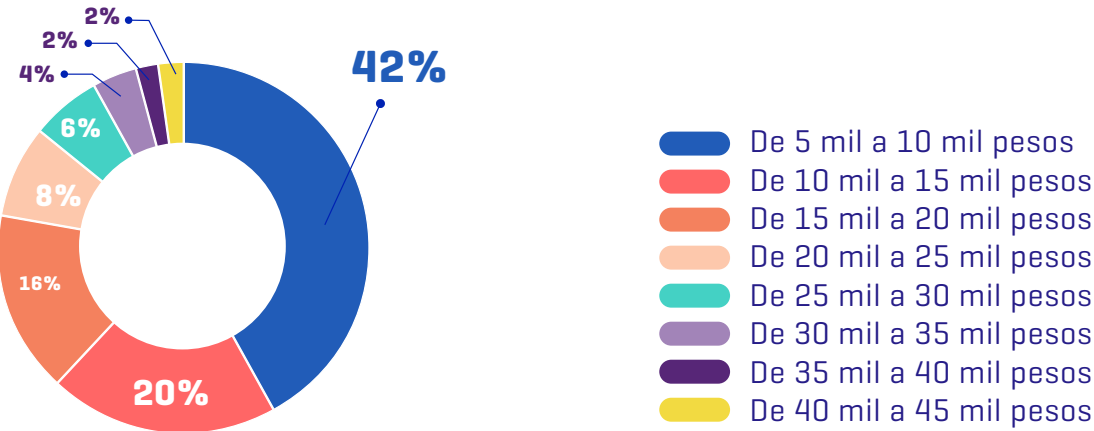


Acerca de cuáles son los principales problemas o complicaciones al implementar la digitalización en su negocio:



También quisimos conocer el monto que estos negocios han destinado a la implementación de nueva tecnología:

¿Cuál es el presupuesto que ha destinado a la digitalización en el último año?



Estas cifras revelan que, aunque la importancia hacia la tecnología va en aumento, casi ocho de cada 10 MiPyMEs emergentes en México aún no destina más de 20 mil pesos a su digitalización.



Para los otros negocios, los que respondieron que no tienen digitalizados ninguno de sus procesos, quisimos conocer el por qué de esta decisión:

¿Por qué aún no implementan esta tecnología?



Esto abre la posibilidad a que la implementación de tecnología puede ampliarse, siempre y cuando haya una mayor difusión y capacitación para conocer sus características y alcances.

Contabilidad y cumplimiento fiscal: Lo que cambió en la pandemia

Lo que una MiPyME debe buscar y obtener como materia prima para su competitividad es la información. Mientras más sepa cuánto gasta, gana, debe y le adeudan tendrá más facilidad para conocer cuál es el estatus de sus finanzas, pero eso no es todo; además, conocer gustos, opiniones y referencias de sus clientes le permitirá perfilar promociones y descuentos. Eso es promover la inteligencia de negocio para la toma de decisiones.

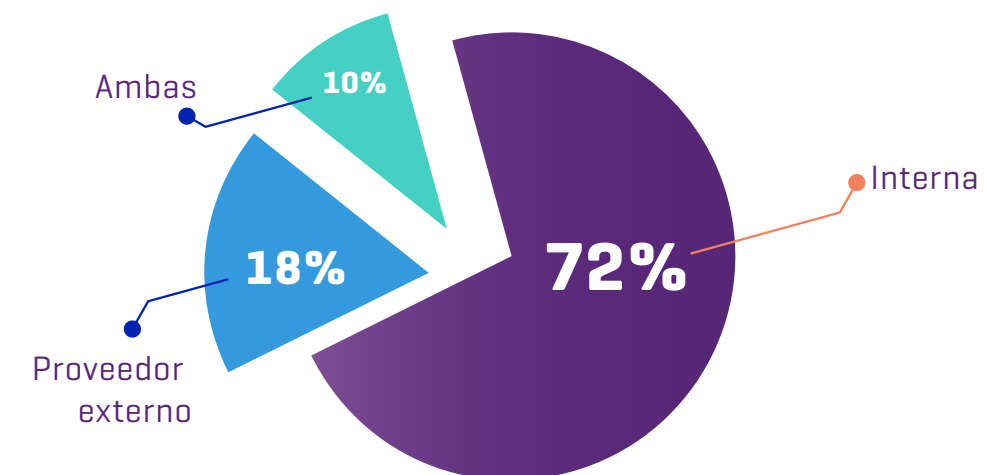
Los negocios emergentes tienen este contexto muy claro. Aunque son jóvenes, los emprendedores que están al frente de sus unidades económicas tienen muy presente la adecuada administración de sus recursos y operación; además, la figura del contador se mantiene como una posición clave en el trabajo diario.

Al mismo tiempo, con las nuevas disposiciones tributarias, las MiPyMEs emergentes muestran interés por tecnología -de fácil acceso y operación- que les permitan a generar sus propias CFDI, calcular sus deducibles y viáticos e, incluso, llevar en regla el pago de su nómina y otras incidencias de su capital humano.

Los números en las MiPyMEs emergentes: ¿Quién y cómo los lleva?

Sería algo lógico pensar que los jóvenes emprendedores, por su edad, no tienen aún las habilidades para llevar un adecuado control de su negocio. Sin embargo, los datos que arrojó esta encuesta desmienten esa creencia y reflejan un interés real de los centennial y millennial por tener una administración adecuada de su propia unidad económica.

¿La contabilidad en su empresa es interna o externa?



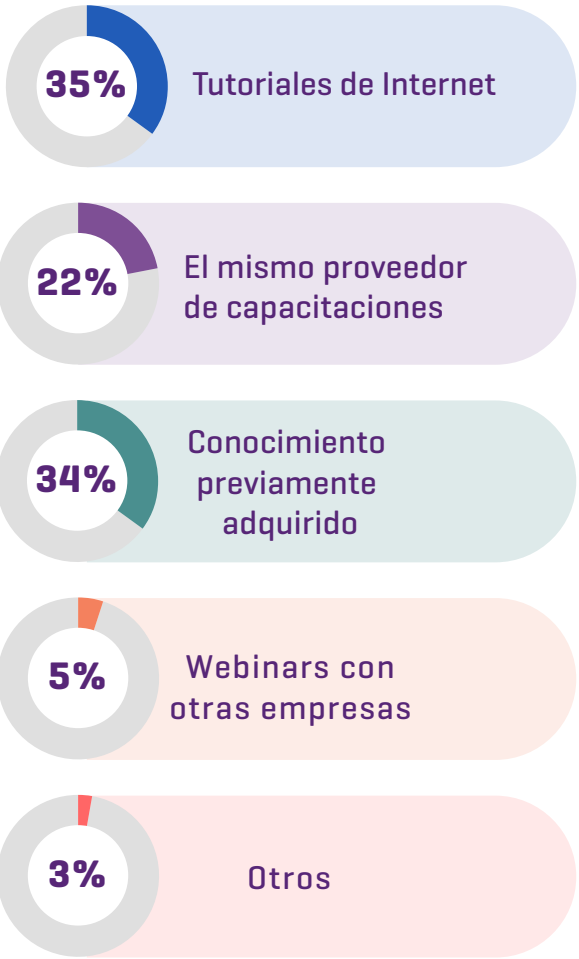
¿Cómo conocen o se enteran de los cambios de disposiciones fiscales? [Principales respuestas]


50%
Mi contador me mantiene actualizado


40%
Espacios informativos


20%
Mi proveedor me informa

¿Cómo obtienen capacitación para la elaboración de CFDIs?



Estos datos reflejan cómo siete de cada 10 nuevos emprendedores cuentan con su propio contador para llevar los números en el negocio; además, éste es quien informa y está actualizado en los cambios de disposiciones fiscales.

Por otra parte, existe un interés de los centennials y millennials de aprender, por sus propios medios, acerca de la elaboración de sus propios documentos fiscales.



El bienestar de los empleados:
¿Les resulta importante?

Con la NOM035, las empresas deben establecer los elementos para identificar, analizar y prevenir los factores de riesgo psicosocial en su capital humano, así como promover un entorno organizacional favorable en los centros de trabajo. Quisimos conocer si los dueños y responsables de la MiPyMEs emergentes estaban enterados de la existencia y contenido de esta norma.

¿Conoce la NOM035?



Como resultado cinco de cada 10 conocen la NOM035 y le están dando mayor énfasis al liderazgo y a las relaciones en el trabajo.

Además con la introducción de la NOM037, que regula la modalidad de teletrabajo, también preguntamos si los dueños y responsables de estas MiPyMEs emergentes estaban enterados de esta modalidad.

¿Aplica la modalidad home office en su empresa?



Lo anterior nos indica que seis de cada 10 aplican la modalidad home office cuidando los modos de contacto trabajador-empresa, otorgando los insumos para laborar fuera de la oficina.

¿En qué actividades su empresa está trabajando para mejorar las habilidades y bienestar de su personal?



E-commerce: las ventas digitalizadas llegaron para quedarse

Las MiPyMEs emergentes saben que la comercialización es uno de sus procesos más importantes. Por ello, para lograr tener un proceso que responda a las necesidades del mercado, y las apunte al crecimiento, saben que su digitalización es fundamental.

Y es que después de la pandemia, los negocios aprendieron que las ventas jamás serían como antes. Con la popularización del ecommerce o tendencias como la omnicanalidad, las empresas comprendieron que se dio un cambio en cómo los consumidores demandaban y compraban sus productos, con tecnología como el comercio electrónico y el servicio a domicilio basado en aplicaciones.

Para atender estas necesidades, hoy existen distintas opciones en la oferta digital para estos negocios, como: las terminales punto de venta (TPV) o la comercialización en línea basada en la nube.

Vender por Internet: Los nuevos negocios así lo hacen

Damos por hecho que la comercialización electrónica está estandarizada en las MiPyMEs emergentes y así es.

¿Realiza actividades para promover la venta en línea de su producto?

78% Sí 

22% No 



Este dato plantea cómo ocho de cada 10 negocios, con menos de dos años de vida, cuentan con este proceso ya instalado.

A su vez, para los que respondieron afirmativamente, les cuestionamos acerca de cuáles son las acciones que lleva a cabo para vender por Internet:



97%
**Publicó en
redes sociales**



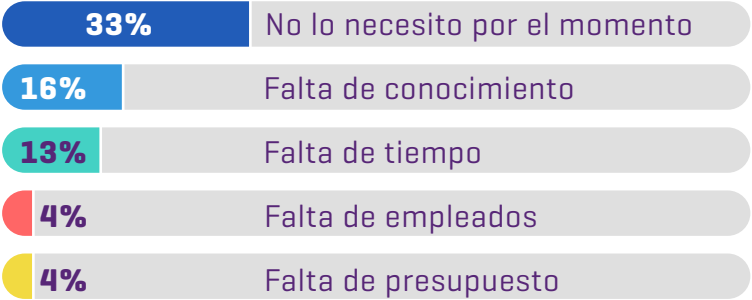
16%
**Publicó en
Google Ads**



10%
**Publicidad
digital**

Con esta información podemos determinar que, prácticamente, todos los negocios que venden en línea tienen su canal comercial en las redes sociales.

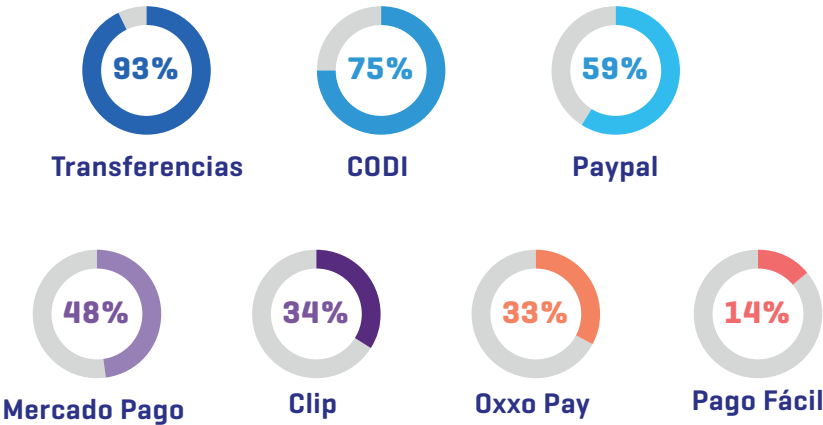
Para los que dijeron que no la tienen implementada, explicaron el por qué de su decisión:



Modernización de la cobranza: la digitalización del dinero

No dejamos pasar la oportunidad de cuestionarles a los 300 emprendedores, qué otros métodos tienen para recibir pagos:

¿Cuáles opciones de pago acepta su negocio?
[Respuestas principales]



¿Acepta algún otro método, además de los anteriores?



Para los que respondieron afirmativamente, la siguiente pregunta fue:

¿Qué otras opciones de pago acepta su negocio*?
[Principales respuestas]



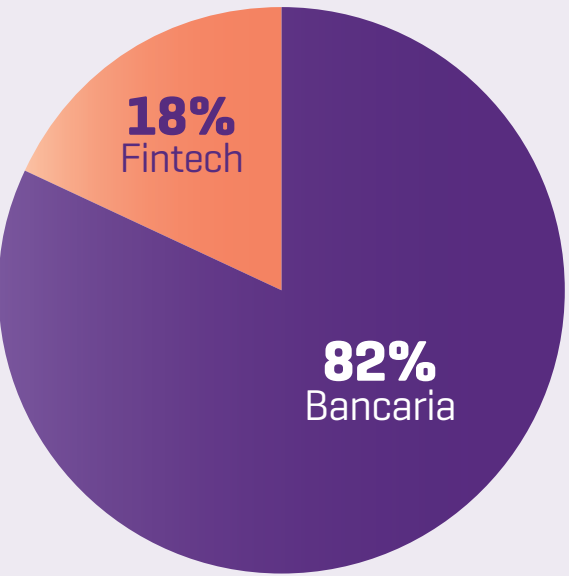
* La gráfica no debe de sumar 100% debido a que se trata de una pregunta de menciones, algunos de los encuestados cuentan más de una de estas opciones de pago

En su empresa, ¿cuentan con TPV's?



Para los que contestaron que sí disponen de esta herramienta, también se les cuestionó:

¿Qué modalidad usan?

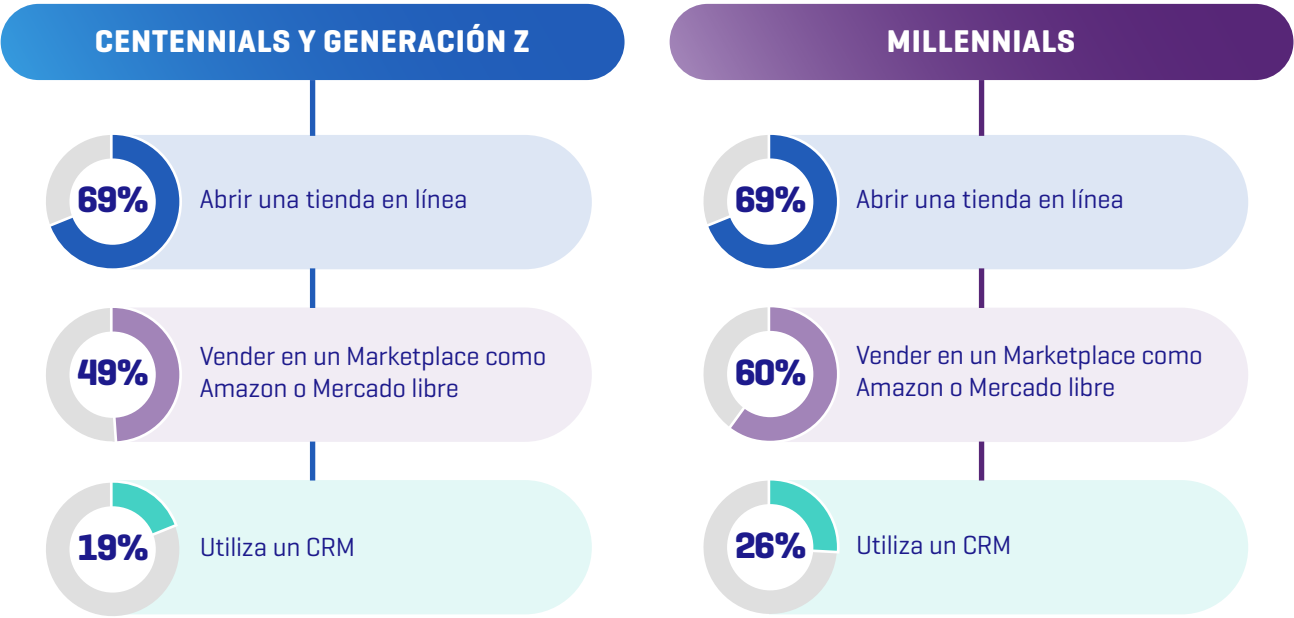


Esto demuestra cómo cinco de cada 10 MiPyMEs emergentes acepta pagos con tarjeta en dispositivos de origen bancario.



La venta en línea se ha vuelto parte de su proceso de ventas.

Se les preguntó la forma en que realizan su proceso de ventas.



Aunque para los centennials y millennials es igual de importante realizar su proceso de ventas a través de una tienda en línea, para los millennials el vender en un Marketplace y utilizar un CRM es más relevante que para los centennials.

Hablando del año 2023, les preguntamos si considera que su inversión en digitalización de procesos aumentará, se mantendrá igual o disminuirá con respecto a lo que ha invertido este último año, a lo que respondieron:



Con este resultado, sabemos que 7 de cada 10 emprendedores consideran que su inversión en digitalización aumentará en 2023.

La encuesta realizada a estas MiPyMEs emergentes nos indica que, en un corto plazo no mayor a 5 años, piensa digitalizar principalmente:



De acuerdo con esta información el proceso de digitalizar su ciclo de venta de estas MiPyMEs , tiende a ser muy relevante para la comercialización de sus productos o servicios.

El Happytalismo en el emprendimiento

La felicidad es un estado de ánimo que también se refleja en las empresas: dueños, gerentes, así como colaboradores motivados y que disfrutan su labor por la actitud que muestran, pero sobre todo, porque les apasiona lo que hacen y se nota en la forma que tratan a sus clientes internos y externos.

Justo en compañías en las que perfila un alto compromiso y optimismo hacia el equipo de trabajo, se da una ventaja en el mercado. Y eso, por supuesto, hay que promoverlo.

Para el caso de las MiPyMEs, la felicidad es algo que se puede alcanzar con un trabajo arduo de sus dueños y gerentes, pero, también, con la participación de cada uno de sus trabajadores. Y es que, por el tamaño de estas unidades económicas, la comunicación y colaboración entre sus miembros resulta más directa, lo que a su vez impacta en su estado de ánimo y en la percepción del lugar que ocupan dentro de la estructura del negocio.



Es así que en **CONTPAQi®** vemos al **Happytalismo** como una práctica idónea para promover la felicidad de dueños, gerentes y el resto del personal, dentro de las empresas. Por ello, aprovechamos también el estudio para conocer el índice de satisfacción, de estos emprendedores, al saberse responsables y líderes de sus propios negocios y equipos:

¿Qué tan feliz le hace ser dueño o responsable de su negocio?



67%
Muy feliz



24%
Algo feliz



8%
Neutro



1%
Nada feliz

¿Qué tan felices se encuentran sus empleados?



53%
Muy feliz



35%
Algo feliz



11%
Neutro



1%
Nada feliz

No sólo nueve de cada 10 emprendedores se encuentran satisfechos por serlo; además, consideran que nueve de cada 10 de sus empleados se siente contento con su entorno de trabajo.

Capacitación constante: la bandera del nuevo emprendimiento en México.

Éste es uno de los temas que más destacó en las respuestas de estas MiPyMEs. La preparación [en cursos o talleres] para estos jóvenes emprendedores, les representa una herramienta fundamental para mantenerse en el mercado; pero no sólo dirigida a ellos, sino también, para sus trabajadores:

¿Con qué capacitación reciente cuenta usted o alguno de los colaboradores de su negocio?



80%
Administración



79%
Redes Sociales



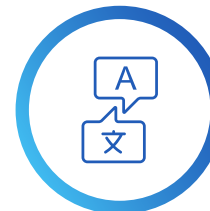
77%
Creatividad



76%
Liderazgo



66%
Contabilidad



37%
Otro idioma



8%
Marketing digital



4%
Ventas



4%
Recursos Humanos



4%
Comunicación efectiva



4%
Estrategias digitales



CONCLUSIONES

Los resultados en esta encuesta, más allá de mostrar las características, intereses y conocimiento de los nuevos emprendedores en México, también ponen en evidencia un repunte paulatino para la actividad productiva del país. Y es que si consideramos que, poco a poco, están surgiendo más MiPyMEs después de la pandemia, podemos entender que, de manera general, el panorama resulta positivo para la economía nacional.

Por eso es que en **CONTPAQi®**, a través de “Emprendedores y empresas postpandemia: alcances y retos del nuevo rostro de la economía mexicana”, enfocamos nuestra atención a lo que, consideramos, es la conformación de un mejor futuro para los negocios en el país; uno donde la digitalización está tomando cada vez mayor relevancia.

En estos 300 cuestionarios, en los que participaron millennials y centennials, conocimos también cómo muchos de los que hoy encabezan su propia MiPyME iniciaron así su camino laboral; otros, sin embargo, lo vieron como la posibilidad de ocuparse tras una situación de desempleo; mientras que otros lo vieron como una forma de obtener ingresos extra.

Llama por supuesto la atención, también, la alta adopción que la mayor parte de los encuestados dijeron tener hacia el uso de la tecnología. Como parte de una visión que comparten, estos negocios ven en la digitalización un habilitador indispensable para gran número de sus procesos. Allí está el caso de las ventas, administración y contabilidad, tareas cada vez más modernizadas a través de distintas herramientas como softwares especializados o el uso de la Nube.



Todo esto representa para **CONTPAQi®** un contexto fértil para seguir innovando y desarrollando, en el mercado mexicano, más y mejores soluciones que ayuden a las MiPyMEs a superar los retos que enfrentan, comprendiendo cuáles son sus necesidades y, también, qué otras herramientas y conocimiento requieren para seguir creciendo. Ese es el rumbo que tomaremos en los próximos años.

“Emprendedores y empresas postpandemia: alcances y retos del nuevo rostro de la economía mexicana” cumple así con el propósito para el que fue realizado. Su contenido revela a su vez que, afortunadamente, la inclusión y el bienestar de la fuerza laboral se toman como temas prioritarios dentro de su trabajo diario. Un cambio que, sin duda, es favorable para las políticas laborales del país.

Enhorabuena por cada una de estas MiPyMEs que, con valentía, juventud y firmeza, se han convertido en un pilar fundamental para la economía mexicana. Desde **CONTPAQi®** seguiremos muy atentos de su evolución y de los cambios que el futuro traerá para su operación; todo con el fin de ser su principal aliado tecnológico en su camino de digitalización y crecimiento.

RESUMEN EJECUTIVO

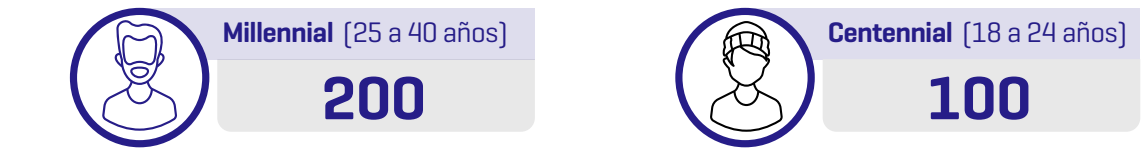
[Principales hallazgos]

• En el estudio participaron 300 empresas a nivel nacional de nuevas unidades económicas o nuevos emprendimientos que surgieron en medio o después de la pandemia a los que llamamos emergentes, con menos de dos años de operación, siendo su promedio de vida de 14 a 24 meses.

Sobre la actividad que desempeñan:

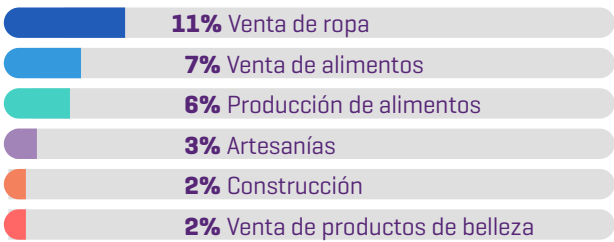


• Del total de la muestra 200 pertenecen a la generación millennial [25 a 40 años], mientras que 100 a la generación centennial o Z [de 18 a 24 años]



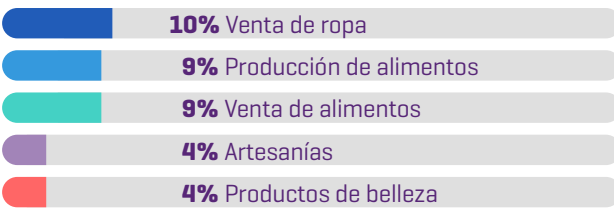
• Sobre el giro de sus negocios, segmentado por sus edades, los encuestados respondieron:

Millennials
[Respuestas principales]



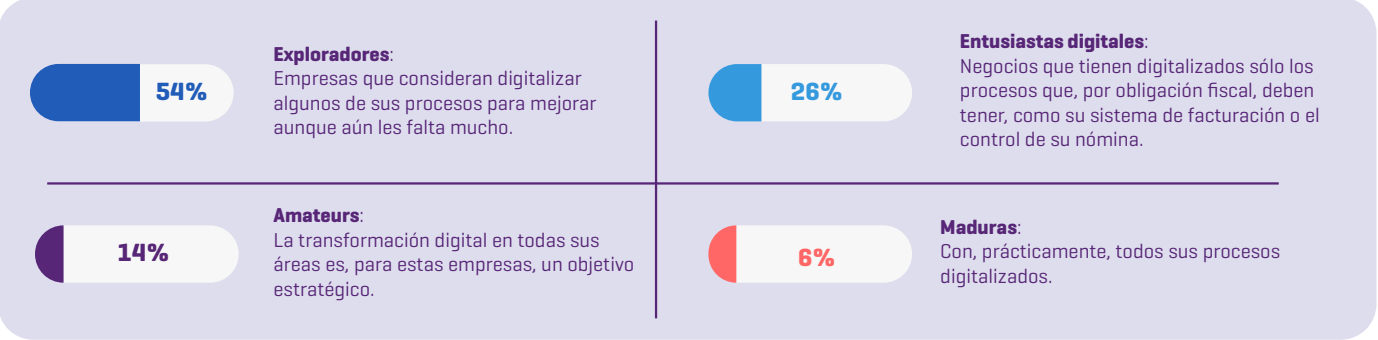
• Del 71% restantes destacan otros giros como: producción musical [1%], arquitectura [1%], publicidad [1%] y cerveza artesanal [1%].

Centennials
[Respuestas principales]



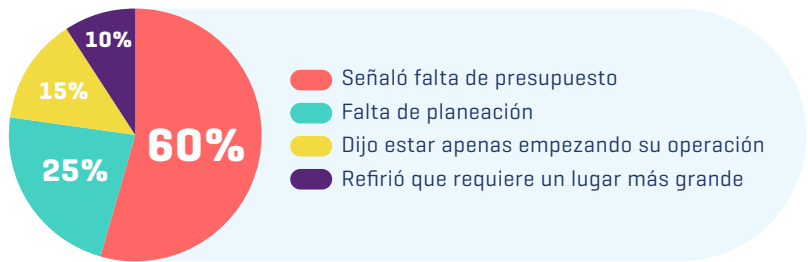
• Del 64% restante, destacan otros giros como: control de finanzas [3%], servicios de salud [3%], atención a clientes [3%], elaboración de productos de limpieza [2%], venta de seguros [1%] y cuidado de mascotas [1%].

• A su vez, los participantes del estudio están divididos en:

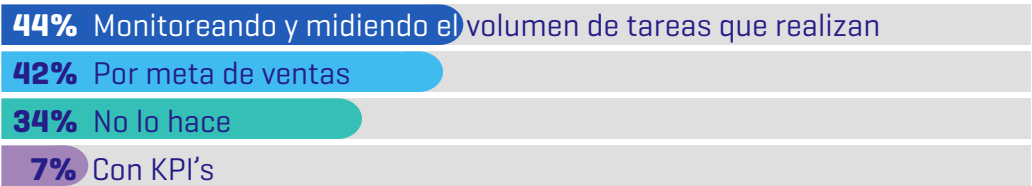


• Los encuestados tienen, en promedio, 9.5 colaboradores en su negocio.

• 93% dijo que tiene suficiente personal para su operación. Sin embargo, para los que comentaron que no [7%], les cuestionamos acerca de qué era lo que impedía que contrataran a más personal. Sus principales respuestas fueron:



• A propósito de cómo miden la productividad de sus empleados respondieron:

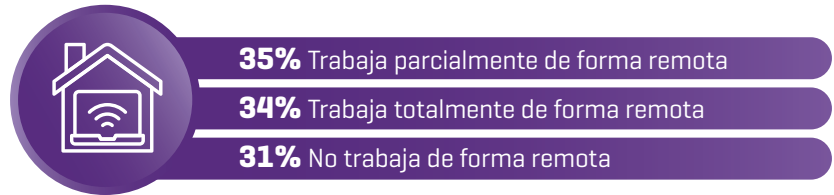


Esto significa que tres de cada 10 negocios emergentes en México no evalúan su operación ni sus resultados.

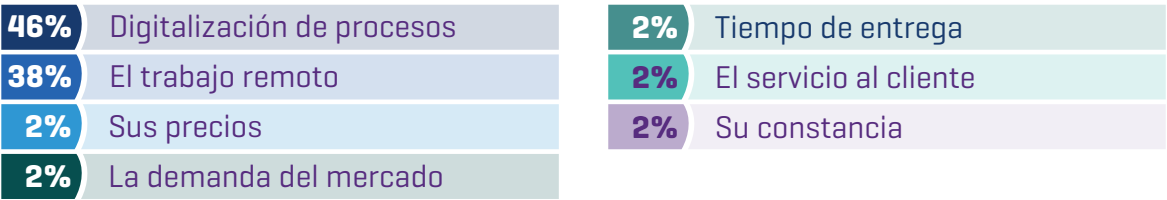
• Sobre cuál es el porcentaje de mujeres que tienen entre sus empleados:



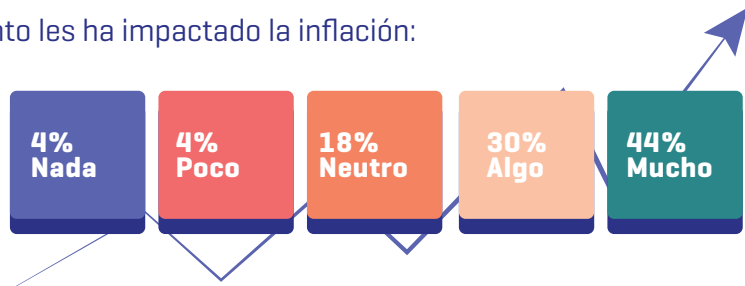
• **70% refirió que tiene un horario fijo, (en su mayoría) de 9 de la mañana a 6 de la tarde.** Del total de la muestra:



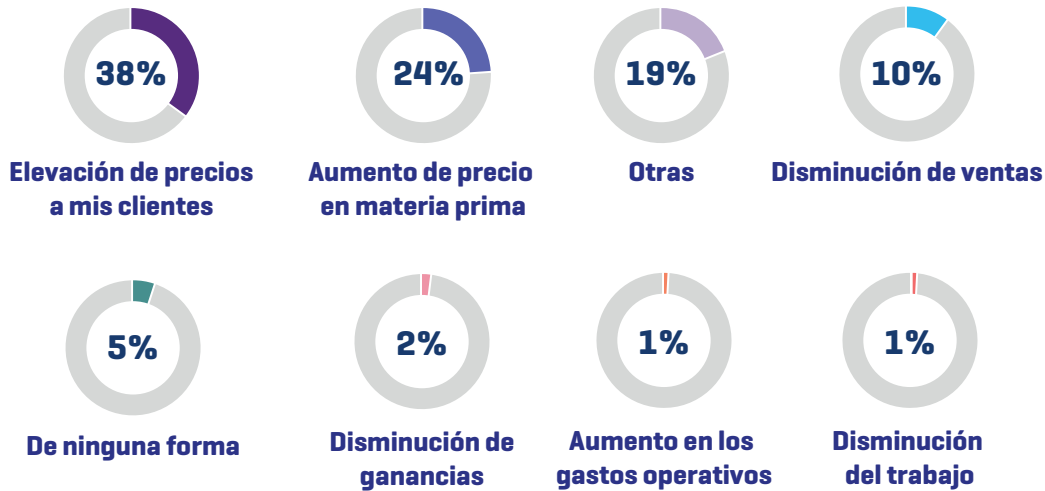
• Qué han hecho para permanecer en el mercado:



• Acerca de qué tanto les ha impactado la inflación:

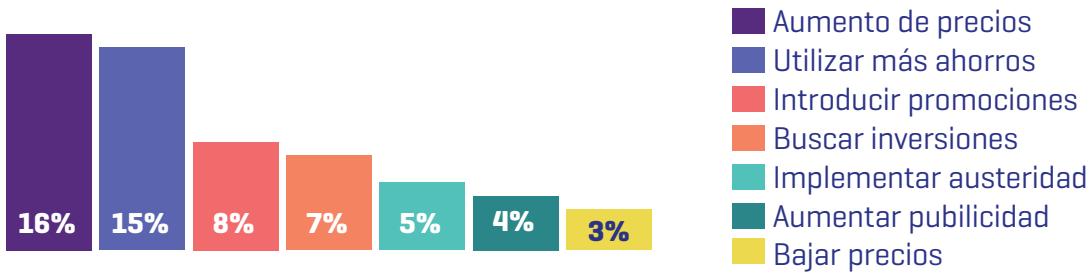


• A propósito de cómo la inflación impactó su operación



Esto significa que seis de cada 10 MiPyMEs emergentes en México ha tenido un impacto directo, en sus precios. Sin embargo, el 24% de la muestra indicó que tiene un plan para hacerle frente a la inflación, por lo que el 76% afirmó que no. Esta respuesta arroja que, aunque es un tema prioritario, pareciera que estos negocios no plantean soluciones ante el incremento de precios.

• Por lo anterior consultamos ¿Con qué plan cuenta?



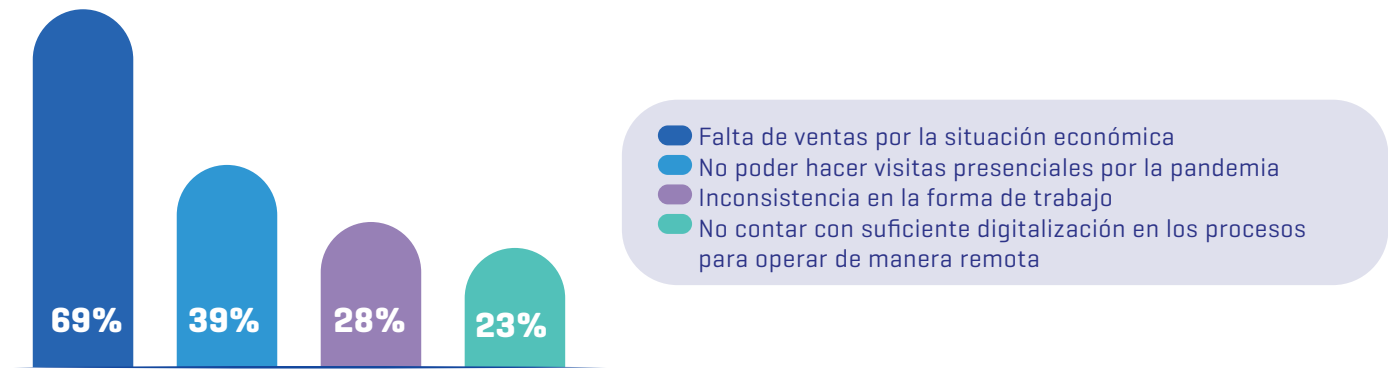
• ¿Por qué no cuenta con un plan?



• ¿Cómo percibe, en un corto plazo, el panorama de la inflación?



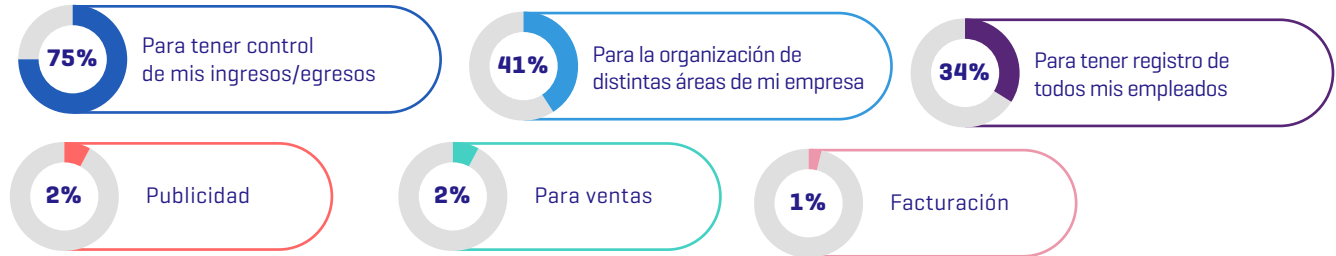
• Para estos nuevos emprendedores preguntamos cuáles fueron los retos que enfrentó al abrir su negocio



- 62% de los encuestados señaló que tiene, por lo menos, un proceso de su operación digitalizado. Los procesos digitalizados con los que cuenta son:

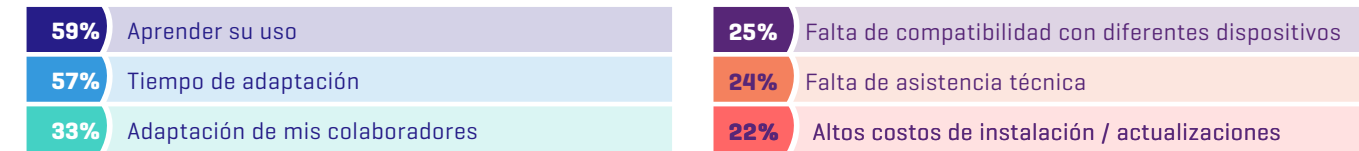


- A propósito del por qué utilizan softwares en su operación, comentaron:

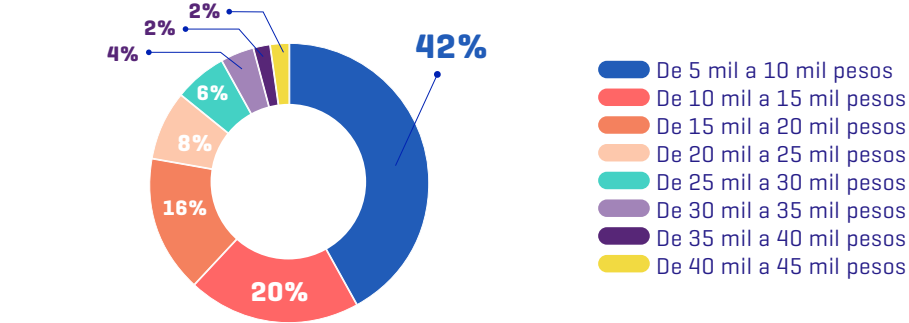


99% afirmó que la digitalización les ha permitido adaptarse a los cambios que trajo la pandemia

- Acerca de cuáles son los principales problemas o complicaciones al implementar la digitalización en su negocio:

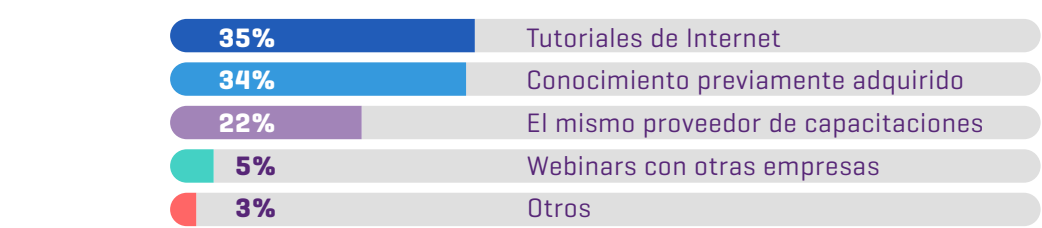


- Sobre el presupuesto destinado a la digitalización, comentaron:



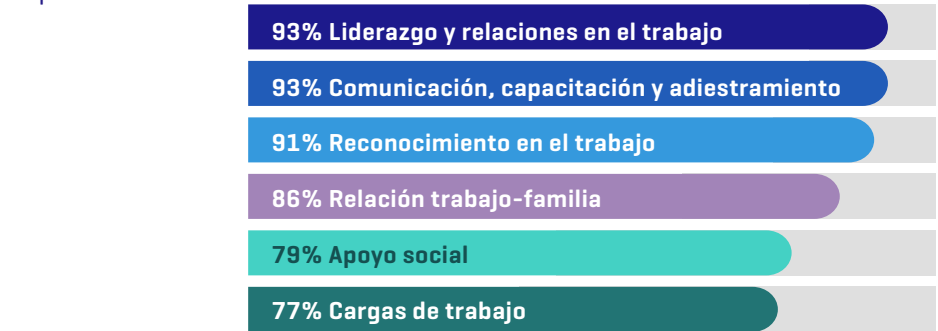
Estas cifras revelan que, aunque la importancia hacia la tecnología va en un aumento, casi nueve de cada 10 MiPyMEs emergentes en México aún no destina más de 20 mil pesos a su digitalización.

- A propósito de su contabilidad, 72% refirió que lo hace con un profesional interno, 18% con un proveedor externo y 10% indico que ambos esquemas.
- También respondieron cómo obtienen capacitación para la elaboración de sus CFDIs:



- A propósito de la NOM035, cinco de cada 10 MiPyMEs la conocen y le están dando mayor énfasis al liderazgo y a las relaciones en el trabajo.

También mencionaron en qué actividades están trabajando para mejorar las habilidades y bienestar de su personal:



- Además con la introducción de la NOM037, que regula la modalidad de teletrabajo, la encuesta reflejó que 6 de cada 10 MiPyMEs aplican la modalidad home office cuidando los modos de contacto trabajador empresa, otorgando los insumos para laborar fuera de la oficina.

• 78% de la muestra realiza actividades para promover la venta en línea. A su vez comentaron:



97%
Publicó en
redes sociales

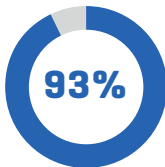


16%
Publicó en
Google Ads

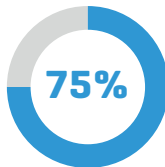


10%
Publicidad
digital

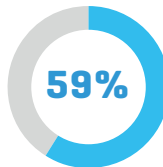
• Sobre las opciones de pago que tienen estos negocios:



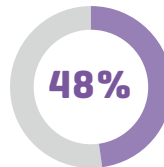
Transferencias



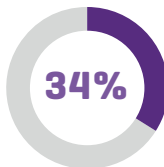
CODI



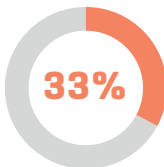
Paypal



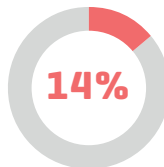
Mercado Pago



Clip



Oxxo Pay



Pago Fácil

• Además de éstas, tienen otra forma de pago*
[Principales respuestas]



89%
Efectivo



4%
Depósito

* La gráfica no debe de sumar 100% debido a que se trata de una pregunta de menciones, algunos de los encuestados cuentan más de una de estas opciones de pago

52% respondió que tienen TPV como método de cobranza. 82% de éstas son bancarias.

• Aunque para los centennials y millennials es igual de importante realizar su proceso de ventas a través de una tienda en línea, para los millennials el vender en un Marketplace y utilizar un CRM es más relevante que para los centennials:

• Sabemos que 7 de cada 10 emprendedores consideran que su inversión en digitalización aumentará en 2023.

• En un corto plazo no mayor a 5 años, piensa digitalizar principalmente:



Ventas



Facturación



Inventarios



Cálculo de
impuestos



Cobranza

De acuerdo con esta información el proceso de digitalizar su ciclo de venta de estas MiPyMEs tiende a ser muy relevante para la comercialización de sus productos o servicios.

• Sobre si son felices de ser dueños o líderes de su negocio, respondieron:



67%
Muy feliz



24%
Algo feliz



8%
Neutro



1%
Nada feliz

• Acerca del estado de ánimo de su personal, afirmaron:



53%
Muy feliz



35%
Algo feliz



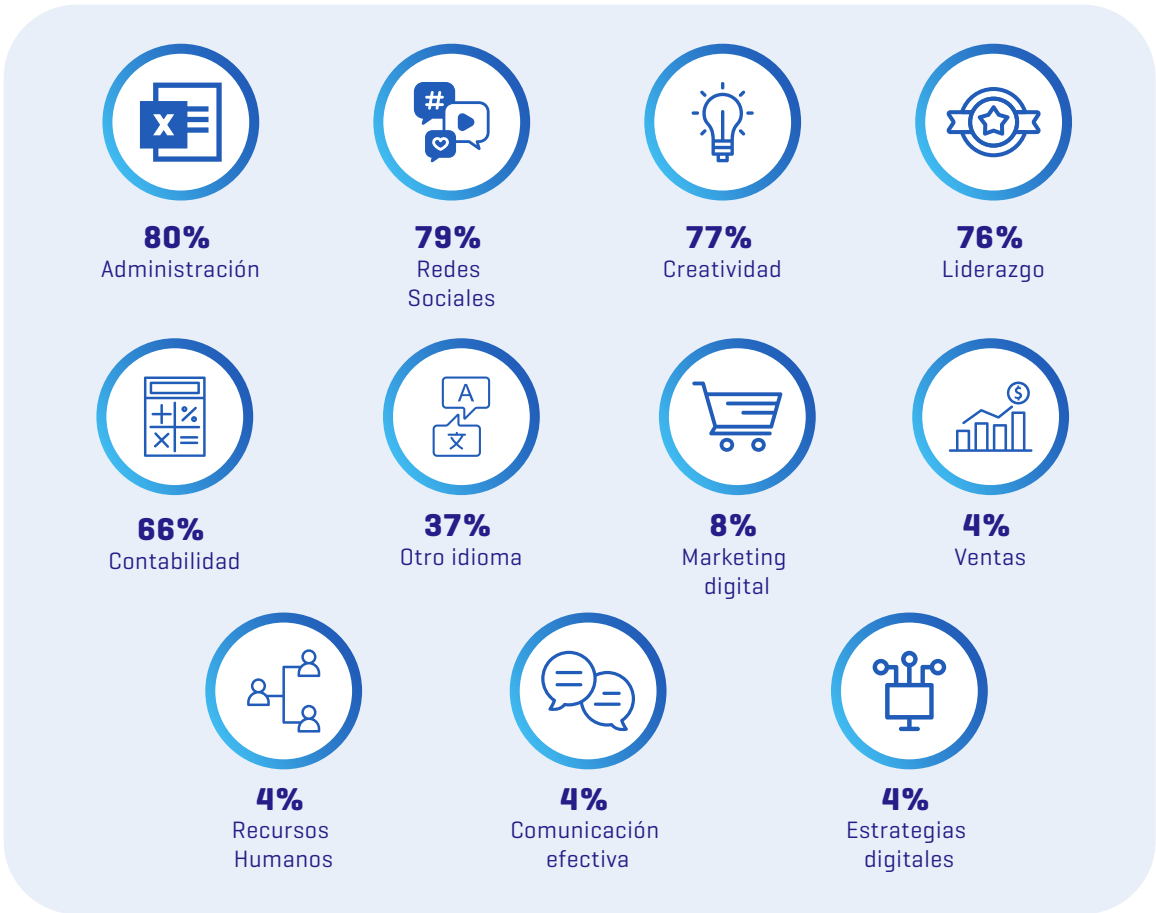
11%
Neutro



1%
Nada feliz

No sólo nueve de cada 10 emprendedores se encuentran satisfechos por serlo; además, consideran que nueve de cada 10 de sus empleados se sienten contentos con su entorno de trabajo.

• También comentaron con qué capacitación reciente cuentan ellos y/o sus colaboradores:



REFERENCIAS

En México, hay alrededor de 4.4 millones de micro, pequeñas y medianas empresas.*



33.8%

36 y 45 años



25%

46 y 55 años



25%

26 y 35 años

En cuanto a los emprendedores que inician estas empresas, la mayoría son adultos entre 36 y 45 años [33.8%], seguido de adultos de 46 a 55 años [25%] y por jóvenes de 26 a 35 años [25%].*

Además, la mayor parte de ellos ha cursado al menos una licenciatura [52%] y gran parte una maestría [29%].*



63%

son hombres



37%

son mujeres



*Fuente: Estudio sobre la Demografía de los Negocios. INEGI / Asociación de Emprendedores de México [ASEM] en la Radiografía del Emprendimiento en México 2021. Tomado de: <https://asem.mx/investigacion/>.



7 de cada 10 de estos negocios tienen una facturación menor a 2 millones de pesos anuales; 49% se dedican a la venta de servicios, 25% a la de productos y 26% a ambas. **



El 17% de los negocios alcanzan 4 o 5 años, 17% llegan a vivir entre 6 y 10 años y solo 22% sobrevive más de 10 años.**

**Fuente: Asociación de Emprendedores de México [ASEM] en la Radiografía del Emprendimiento en México 2021. Tomado de: <https://asem.mx/investigacion/> Página 19.

TIEMPO QUE TARDÓ SU EMPRESA EN SER RENTABLE DESDE QUE COMENZÓ A OPERAR***



De 1 a 3 años



Menos de 1 año



Aún no es rentable



De 4 a 5 años



Más de 5 años

Promedio 1.5 años

***Fuente: Estudio sobre la Demografía de los Negocios. INEGI / Asociación de Emprendedores de México [ASEM] en la Radiografía del Emprendimiento en México 2021. Tomado de: <https://asem.mx/investigacion/> Página 50.

El dato corresponde a información de emprendedores que ya pasaron por esos años, es decir, no es un dato a futuro o una proyección, si no es el dato real de lo que dichos emprendedores tardaron sus negocios en ser rentables.



Aunque 83% de las PyMEs modificaron su modelo de negocio para transicionar hacia el plano digital en todas sus verticales pero de los 500,000 negocios que se encuentran en línea, únicamente 15,000 tienen ventas significativas.*

El 68% de las PyMEs considera estar completa o medianamente preparada para la digitalización, sin embargo, consideran que la capacitación debe ser constante.*



65 mil mdd aportarán las pequeñas y medianas empresas para 2024 en temas de digitalización.**



70% de las PyMEs están fortaleciéndose con herramientas digitales.**



25% de las empresas se inclinó por plataformas de contabilidad para registrar ingresos y egresos.**



Solo **14% de las PyMEs** mexicanas ha logrado una **madurez digital*****

*Fuente: Microsoft 2021 / AMVO Asociación Mexicana de Ventas Online. Tomado de: <https://expansion.mx/tecnologia/2022/07/19/digitalizacion-pymes-mexico-avanza-no-es-significativa>

**Fuente: La Transformación digital en México apenas comienza. Konfio 2022. Tomado de: https://konfio.mx/tips/wpcontent/uploads/2021/12/181121_Reporte-pyme_r.pdf

***Fuente: La Transformación digital en México apenas comienza. Konfio 2022. Tomado de: <https://konfio.mx/tips/articulos especiales/transformación-digitalmexico/#Form>

