

ENCUESTA DE AMERICAN EXPRESS

Las pymes confían en el crecimiento

POR CLAUDIA CASTRO
claudia.castro@gtmm.com.mx

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son optimistas sobre la economía, pues estiman que sus ingresos aumentarán anualmente 7% para los próximos tres años.

Ello, de acuerdo con la Encuesta para Pequeñas y Medianas Empresas de American Express Global SME Pulse, en la que las compañías en México tienen la estimación más alta de todos los países que participaron, pues 42% espera un aumento en la tasa de los ingresos para el próximo año y un promedio de 32% durante los próximos tres.

En el informe de este año destaca el tema de la sustentabilidad entre las pymes como una forma de atraer a más clientes, pues "en todo el mundo los clientes exigen productos y servicios más éticos y sostenibles".

México se colocó como uno de los países, entre los 12 que participaron, con una visión más positiva de la economía global, ello porque mostraron un incremento de aproximadamente 40% en su confianza, comprado con el 18% de la encuestas de 2016.

TECNOLOGÍA

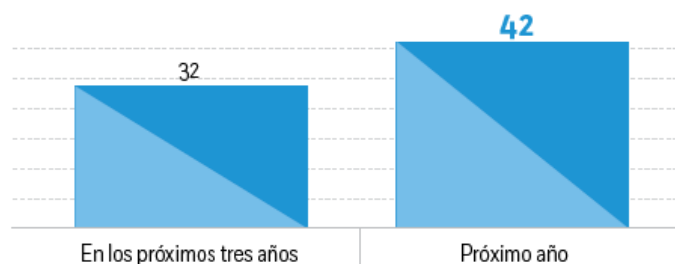
El uso de la tecnología ha sido uno de los retos de las pymes mexicanas por lo que para los próximos tres años en un reto en el que seguirán trabajando.

Además, 44%, de los encuestados señala que optimizar los procesos a través de la tecnología será muy importante en los próximos tres años para mejorar la efectividad operativa, mientras que 62% menciona que las interfaces de sitios web de alta calidad y fáciles de usar serán

Seis de cada diez empresas mexicanas son positivas acerca del desarrollo de la economía del país

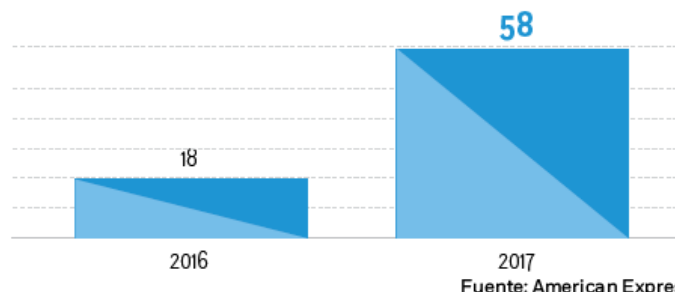
CONFIANZA EN CRECIMIENTO DE INGRESOS

(Porcentaje de empresas)



CONFIANZA EN ECONOMÍA GLOBAL

(Porcentaje de empresas)



Fuente: American Express

ESTRATEGIA

Las pymes se enfocarán en incrementar su agilidad y eficiencia, con énfasis en tecnología y experiencia del cliente.

72
POR CIENTO
de las pymes dicen que la competencia se está intensificando a medida de que las grandes empresas son más poderosas

herramientas tecnológicas de gran relevancia.

EL CLIENTE

En los mercados actuales, tener atributos únicos, desarrollar diferenciadores y crear relaciones más fuertes con

26
POR CIENTO
de las empresas prevén mejorar su eficiencia operativa como usu ruta principal hacia un mejor desempeño financiero

sus consumidores son las características que han aprovechado las pymes.

Todo ello, se establece en el análisis, les sirve para crear ventajas competitivas que sirvan como base para su crecimiento.

"El principal factor en todo esto es el compromiso de comprender más sobre el cambio de la demanda de los clientes, invertir en sistemas de información más eficaces

y más rápidos para mejorar la toma de decisiones; e identificar fuentes alternativas de financiamiento para acelerar el crecimiento", establece que estudio de American Express.

Respecto a la entrega de productos y servicios, el 72% de los participantes del estudio concuerda en que la competencia se ha intensificado y las grandes compañías se han vuelto más poderosas, por ello las pymes deben garantizar que sus clientes tienen exactamente lo que desean.

De esta manera 54% coincide que los consumidores demandan más servicios y productos nuevos o a la medida, y entender las cambiantes demandas de los consumidores es la estrategia más importante para el crecimiento de los ingresos, seguido de acciones efectivas de mercadotecnia y ventas dirigidas a clientes locales.

Según el estudio 76% acepta que los clientes exigen prácticas comerciales y productos más éticos, y el 68% está de acuerdo en que esto mejorará el crecimiento y la rentabilidad.

EFICIENCIA

Las pymes mexicanas prevén mejorar su eficiencia operativa como su ruta principal hacia un mejor desempeño financiero (26%), seguido de la intención de expandirse a nuevos mercados internos (21%).

El 79%, de las empresa que fueron consultadas menciona que es más efectivo al manejar las operaciones del día a día que otros en su industria, pero el 52% también busca mejorar este rubro en los próximos tres años para las pymes.