

¿Cuánto te cuesta aprender sobre la marcha?

Lo que pierde una empresa mexicana por operar sin las herramientas correctas — y cómo recuperarlo. Todas las cifras provienen de fuentes públicas verificables: INEGI, ASEM/EY, MIT y Harvard Business Review (bibliografía completa con ligas en la página 5).

Este estudio es tuyo aunque nunca trabajemos juntos. Queremos ayudar a las empresas mexicanas — y eso se demuestra desde aquí.

35 de 100

negocios mexicanos llegan vivos a los 5 años; 31 no cumplen ni el primero (INEGI) [1][3]

68%

del tiempo del dueño se va en operar y apagar fuegos, no en dirigir (TAB) [16]

21×

más probable calificar a un prospecto respondiendo en 5 minutos en vez de 30 (MIT) [13]

42 hrs

tarda la empresa promedio en responder a un prospecto; 23% nunca responde (HBR) [21]

22.5%

de las ventas de 1 de cada 4 empresas está atorada en cobranza, 62 días en promedio (ASEM) [5]

+116%

facturan las MiPyMEs digitalizadas frente a las que no lo están (ASEM) [6]

Los números entre corchetes [n] refieren a la bibliografía de la página 5 — cada liga es clickeable.

Por qué se te está yendo

A · Tus horas atrapadas en operación

El dueño típico dedica 68% de su tiempo a operar, no a vender ni a dirigir [16], y el 44% de las pymes mexicanas pierde 5–10 horas semanales en tareas repetitivas [15]. De ahí, entre 4 y 10 horas a la semana son recuperables con procesos y herramientas correctas [15][16][17]. A un valor hora de dueño de \$105–275 MXN (construido sobre ENOE y bolsas de trabajo [18][23]), son \$22,000 a \$143,000 MXN al año — solo en tu tiempo.

B · Ventas que se enfrían

Responder a un prospecto en 5 minutos multiplica por 21 la probabilidad de calificarlo frente a responder en 30 (MIT/InsideSales [13]). La empresa promedio tarda 42 horas y el 23% nunca responde (Harvard Business Review [21]). Traducido de forma conservadora para un negocio que atiende por WhatsApp —el canal del 64.4% de las empresas mexicanas que venden en línea [5]—: entre 2% y 10% de tus ventas anuales se enfrían por seguimiento manual.

C · Cobranza y fricción de operar sin sistema

1 de cada 4 empresas carga pagos atrasados que equivalen al 22.5% de sus ventas, con 62 días de retraso promedio; en B2B sube a 42.5% de las empresas y 76 días (ASEM 2025, verificado en el informe [5]). Ese capital dormido cuesta financieramente. Además, solo ~28% de las MiPyMEs usa un software de gestión [5][6] — y las digitalizadas facturan hasta +116% [6], mientras quien no invierte en digitalización crece apenas +2.3% anual contra +11–20% de quien sí [20].

D · El riesgo que no sumamos — pero existe

De cada 100 negocios que nacen en México, 31 no llegan al primer año y solo 35 cumplen cinco; la esperanza de vida al nacer es de 7.8–8.4 años (INEGI [1][2][3][10]). La parte esperanzadora: tres estudios independientes convergen en que entre el 50% y el 65% de los cierres se explica por causas de gestión — es decir, evitables [6][8][14].

Cómo lo recuperas

No necesitas un ERP de un millón de pesos ni contratarnos a nosotros. Necesitas empezar en orden:

1. Escribe tus procesos (aunque sea feo)

Si el proceso vive solo en tu cabeza o en la de "tu gallo", tu empresa depende de personas, no de sistemas. Una hoja por proceso: qué entra, quién hace qué, qué sale. El 66.5% de las microempresas no documenta ni monitorea nada [12] — con esto ya estás en la minoría que sí dirige.

2. Mide 3 números cada semana

El 48% de los negocios que fracasaron no medía ningún indicador [8]. Elige tres: ventas de la semana, cobranza vencida y pendientes críticos. En cualquier hoja de cálculo. Lo que se mide, se corrige.

3. Responde a tus prospectos en minutos

Es la palanca más rentable que existe ($21\times$ [13]). Aunque empieces con un mensaje automático de "lo vi, te contesto hoy antes de las 6" — deja de perder ventas por silencio.

4. Automatiza lo repetitivo sobre lo que YA pagas

Google Workspace o Excel ya incluyen lo necesario para reportes automáticos, aprobaciones y recordatorios de cobranza. Antes de comprar otra herramienta, exprime las tuyas: el 6-8% de la suite es lo que una pyme típica llega a usar de un software genérico.

5. Capacita a tu equipo en el proceso, no solo en la herramienta

La barrera #1 de automatización en las pymes mexicanas no es el costo: es la falta de capacitación y acompañamiento (50%, Alegra 2026 [15]). Una herramienta sin adopción es dinero tirado: en SaaS PyME, entre 31% y 58% abandona antes del año [B13][B14].

Si quieres que te acompañemos a hacerlo — con sistemas ya probados, capacitación incluida y pago único — conversamos 15 minutos en jaugong.com. Y si no, este estudio sigue siendo tuyo.

¿Y si mejor compras software?

Hicimos la cuenta por ti. Sea cual sea el camino que elijas — armarte un stack de suscripciones, contratar una agencia o desarrollar a la medida — resolver esto cuesta. Este es el benchmark rápido con precios de lista verificados en agosto de 2026 [B3][B4][B5], el mismo de la calculadora de jaugong.com. Los cinco frentes de una empresa, cubiertos con el software típico de cada uno:

Frente del negocio	Software típico	\$/usuario/ mes	Año 1 (10 pers.)	3 años
Administración (proyectos · KPIs)	Monday Standard	\$240	\$28,800	\$86,400
Ventas (CRM · seguimiento)	Salesforce Starter	\$463	\$55,500	\$166,500
Operaciones (inventario · costos)	Odoo Standard	\$225	\$27,000	\$81,000
Finanzas (reportes · gastos)	Bind ERP (aprox.)	\$190	\$22,800	\$68,400
Talento Humano (personal · capacitación)	Factorial HR (desde)	\$148	\$17,760	\$53,280
Total del stack		\$1,266	\$151,860	\$455,580
JAUGONG — los 5 frentes, a tu medida	pago único	—	\$174,000 (IVA incl.)	\$174,000 — y ya es tuyo

Cálculo con 10 personas y tipo de cambio de \$18.50 MXN/USD. Factorial es precio "desde" (modular: el real suele ser mayor); Bind ERP es aproximado por no tener lista pública directa. Armar las herramientas, integrarlas entre sí y capacitar a tu equipo corre por tu cuenta en los cinco casos.

Seamos honestos con la cuenta

Con 5 personas o menos, una suscripción barata puede ganarnos el primer año — y si es tu caso, úsala: este estudio es para ayudarte, no para venderte. Pero el software genérico cobra por persona, por mes, para siempre: cada contratación te sube la renta ~\$1,266 MXN/mes de por vida. A partir de 6 personas y desde el segundo año, cualquier alternativa te cuesta sí o sí más: el stack completo son \$455,580 a 3 años y \$759,300 a 5 — contra un pago único de \$174,000 que incluye capacitación y es tuyo para siempre. Entre 30% y 300% de diferencia, según tu tamaño y horizonte.

¿Y las otras rutas? Un desarrollo a la medida con agencia tradicional en México arranca típicamente en \$250,000–800,000 MXN por sistema (sin pricing público — rangos de mercado); contratar a un desarrollador interno son \$350,000+ MXN al año en nómina, más el riesgo de que se vaya con todo y conocimiento. Y quedarte como estás tiene el costo que calculaste en las páginas 1 a 3.

Nuestra apuesta: pago único desde \$15,000 + IVA por desarrollo (los frentes completos, \$30,000 + IVA cada uno), corre en el Google que probablemente ya pagas, y te acompañamos hasta que seas una empresa mediana.

Bibliografía

Jerarquía de fuentes: primero oficiales mexicanas (INEGI, Secretaría de Economía), luego asociaciones (ASEM), consultoras y referencias académicas internacionales. Toda cifra del estudio proviene de estas ligas — haz clic para ir a la fuente.

Fuentes del estudio

- [1] INEGI — Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2023, comunicado 68/24 · www.inegi.org.mx/...
- [2] INEGI — Esperanza de vida de los establecimientos (tabulado oficial 2019) · inegi.org.mx/...
- [3] INEGI — Simulador de la esperanza de vida de los negocios · www.inegi.org.mx/...
- [4] INEGI — Censos Económicos 2024, resultados definitivos · www.inegi.org.mx/...
- [5] ASEM / EY — Radiografía del Emprendimiento en México 2025 (informe completo) · www.ey.com/...
- [6] ASEM 2024 vía Pymempresario — software de gestión 28.5%, digitalizadas +115.6% · www.pymempresario.com/...
- [7] ASEM — Programa de investigación (ediciones anuales) · asem.mx/...
- [8] Failure Institute vía Forbes México — causas del fracaso (65% ingresos, 48% sin indicadores) · forbes.com.mx/...
- [9] Eumed/OCSI — Nacimiento, mortalidad y sobrevivencia de la empresa mexicana · ojs.eumed.net/...
- [10] INEGI — ENAPROCE 2018 (66.5% de micros sin indicadores; 15.3% capacitó) · www.inegi.org.mx/...
- [11] Oldroyd (MIT) / InsideSales — Lead Response Management Study (21× en 5 minutos) · www.chilipiper.com/...
- [12] CB Insights — Why Startups Fail (post-mortems) · www.cbinsights.com/...
- [13] Alegra — Pulso Pymes LATAM 2026 (5-10 h/semana perdidas; barrera = capacitación) · ecosistemastartup.com/...
- [14] The Alternative Board — Business Pulse: Time Management (68% operando) · www.thealternativeboard.com/...
- [15] Data México / ENOE — salarios y jornada de gerentes administrativos · www.economia.gob.mx/...
- [16] Concanaco Servytur — digitalización y crecimiento de las PyMEs (+2.3% vs +11-20%) · www.concanaco.org/...
- [17] Harvard Business Review — The Short Life of Online Sales Leads (42 h; 23% nunca) · hbr.org/...
- [18] Computrabajo México — salarios de gerente y analista administrativo · mx.computrabajo.com/...
- [19] Indeed México — sueldos de analista administrativo · mx.indeed.com/...

Referencias de costos de software (benchmark)

- [B1] Kalungi — SaaS Churn Rate Benchmarks (SMB 3-7% mensual) · www.kalungi.com/...
- [B2] GTM 8020 — SaaS Churn Statistics (31-58% anualizado) · www.gtm8020.com/...
- [B3] Salesforce — Starter Suite, precios para pequeñas empresas · www.salesforce.com/...
- [B4] Monday.com — precios en MXN · monday.com/...
- [B5] Odoo — precios en MXN · www.odoo.com/...

Metodología: toda cifra usada en la calculadora de jaugong.com tiene al menos dos fuentes independientes o proviene de una fuente oficial; donde las fuentes difieren se comunica un rango, nunca un número único. La cifra mediática de "75% fracasa en 2 años" se descartó por contradecir los datos censales de INEGI. Estudio elaborado en agosto de 2026.