

Digitalízate sin miedo

**Pagos Digitales para
transformar tu empresa
desde hoy**

Por Juan José Cabrera



Sabían que ...



70 % de las Pymes que ya aceptan pagos digitales afirman que no podrían operar sin ellos. Además, el 85 % reporta que estos sistemas han aumentado sus ventas.



Y las empresas que aún no los adoptan pierden hasta un 56 % de clientes por semana, solo por no ofrecer opciones digitales.



MasterCard y Deloitte



ESZ Smart Solutions

Somos una empresa enfocada al diseño de **políticas públicas**, combinando la **tecnología** para transformar la manera en la que interactúan personas y gobierno.



Nuestro equipo está conformado por **consultores expertos en derecho, economía** y ciencias del comportamiento.

Asimismo, tenemos un **equipo de desarrollo** conformado por diseñadores, ingenieros y científicos de datos.

El Miedo a la Digitalización

ES CARO

ES COMPLEJO

SOLO PARA
GRANDES
EMPRESAS

Muchos emprendedores le tienen miedo a la digitalización. **La ven como algo inalcanzable**, caro, o demasiado complicado. Creen que es solo para grandes corporativos con presupuestos millonarios.

El mensaje de hoy es: **ese miedo está costándoles clientes y crecimiento.**

El secreto para crecer sin caos



Automatiza

deja que el sistema haga el corte de caja por ti

Integra

pagos, facturación y reportes en un mismo flujo

Escala

lo que funciona para un negocio pequeño también crece contigo

"La digitalización no es solo cobrar con tarjeta. Es conectar el pago con facturación, reportes y gestión de clientes. Eso es lo que realmente transforma un negocio y lo hace sostenible."



Transforma tu negocio



Digitalizar tu negocio **no significa complicarlo**, significa enfocarte en lo que realmente importa.

1) vender más porque nunca te faltan opciones de cobro.

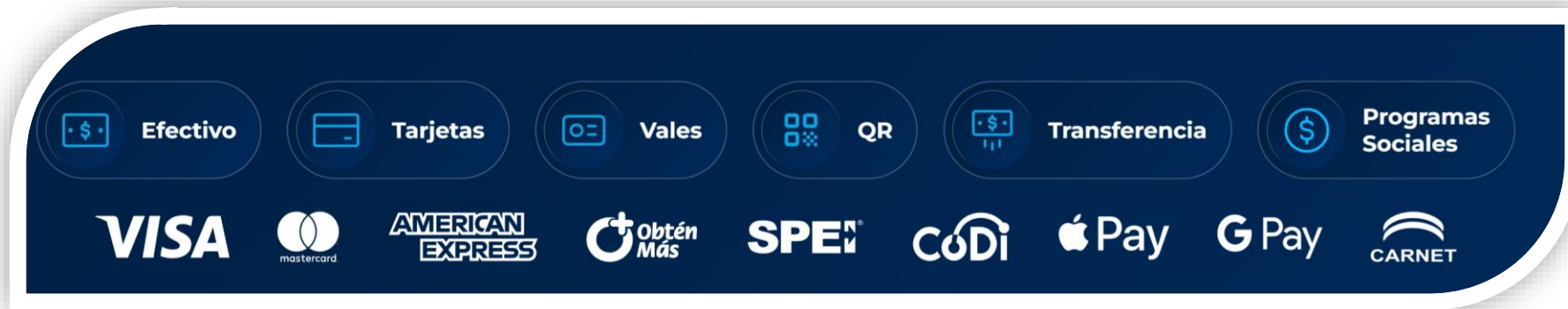
2) ahorras tiempo y dinero, ya que eliminas traslados al banco y procesos manuales.

3) ganas seguridad y control, porque cada transacción queda registrada.



Paso 1: Elige tu herramienta de cobro digital

El primer paso es elegir la herramienta que se ajuste a tu negocio. No necesitas grandes inversiones: hoy existen soluciones accesibles y fáciles de usar que te permiten empezar en minutos



Si tienes una panadería, un lector portátil es suficiente. En cambio, si vendes ropa en redes sociales, un link de pago o un QR es la opción más práctica.

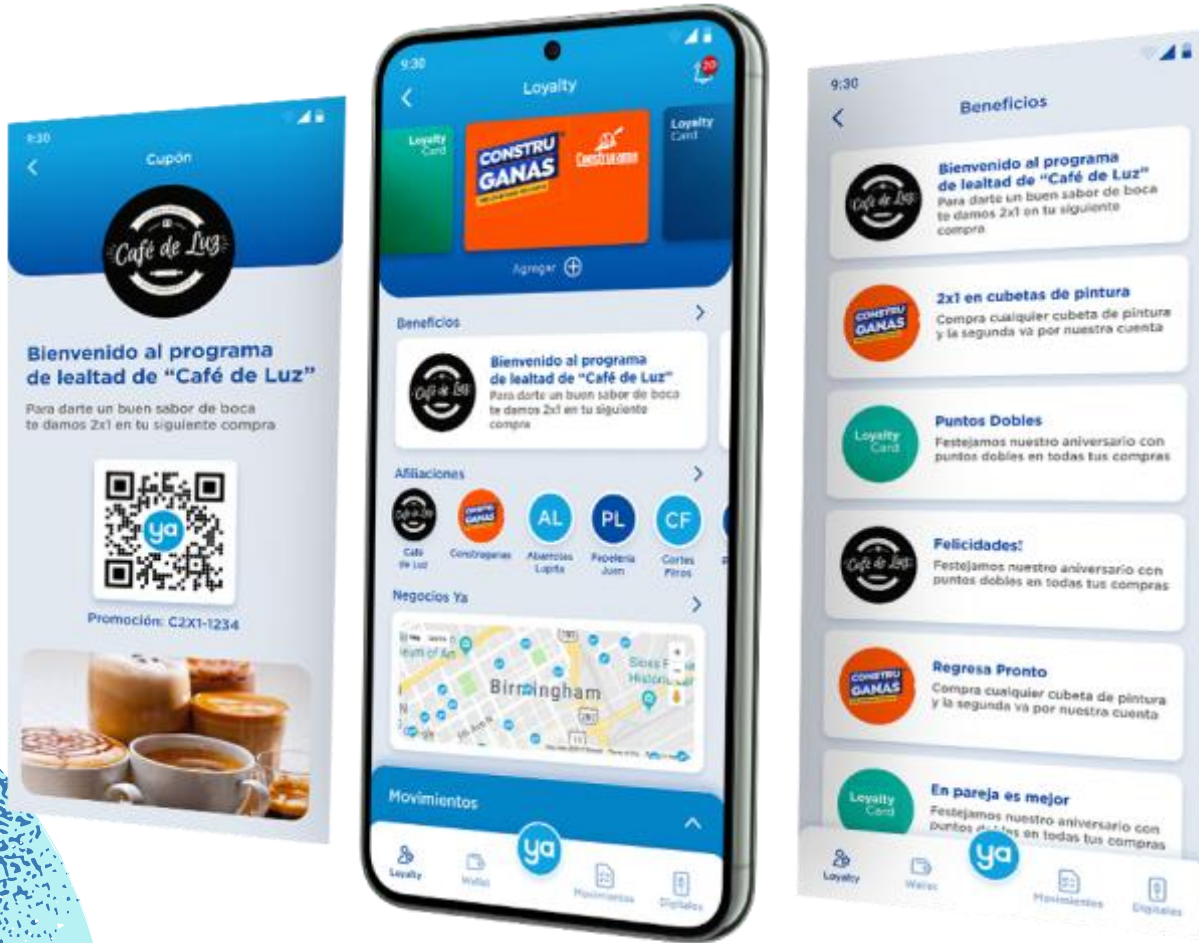
Tu negocio es único, la forma de cobro también



Paso 2: Integra los pagos en tu día a día

La clave no es tener la herramienta, sino **incorporarla en cada venta**.

Mientras **más natural sea, más rápido** tus clientes confiarán en ella.



- **Ofrece pagos digitales en cada venta** → que sea siempre la primera opción para el cliente.
- **Coloca tu QR en lugares visibles** → mostrador, facturas, menús o publicaciones en redes.
- **Capacita a tu equipo** → que sepan usar el sistema y ofrecerlo como parte natural del servicio.
- **Comunica a tus clientes** → Crea y lanza campañas para incentivar la recompra.
- **Fideliza** → Invita a tus clientes y genera un plan de lealtad.

Paso 3: Registra y controla tus ingresos

Con pagos digitales, el control deja de ser manual. Todo se registra en automático, lo que te da orden, seguridad y claridad sobre tus ingresos

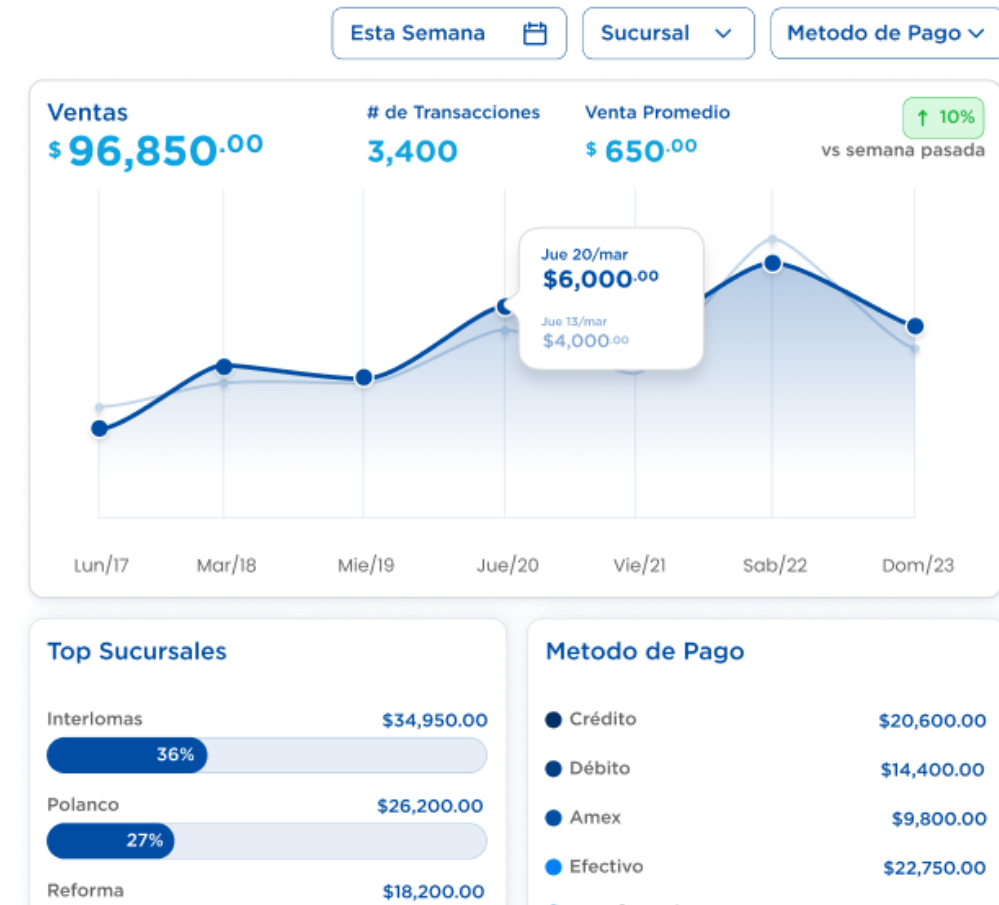
- **Cada transacción queda registrada automáticamente** → no necesitas llevar cuentas manuales.
- **Reportes listos para contabilidad** → descárgalos y compártelos con tu contador.
- **Menos errores humanos** → reduces pérdidas por cálculos equivocados.
- **Más seguridad y confianza** → tu dinero no depende de un cajón de efectivo.



Paso 4: Mide y ajusta tus resultados

La digitalización no termina al activar pagos, se trata de mejorar de manera continua. Al medir resultados y hacer ajustes, conviertes cada intento en una oportunidad de crecer más.

- **Define metas claras y alcanzables** → por ejemplo: “esta semana el 30% de mis ventas serán digitales”.
- **Monitorea tu avance de manera constante** → revisa reportes semanales o diarios de tus transacciones.
- **Detecta patrones y oportunidades** → identifica qué productos o servicios se venden más con pagos digitales.
- **Ajusta tu estrategia y vuelve a intentarlo** → corrige fallas, mejora la comunicación y repite el ciclo.



Si ellos pueden, tu negocio también

Casos de éxito



Rediseñando procesos

Los trámites son la puerta de entrada de las **inversiones** y de las **nuevas empresas**, además permite la **formalización** de los negocios actuales.

Por otro lado, los servicios nos ayudan a brindar mejores apoyos a las **personas que más lo necesitan**.

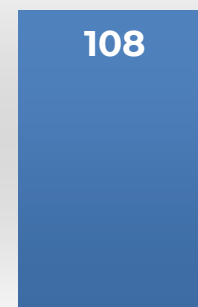
Un gobierno cercano y eficiente, es un gobierno que apuesta por la Transformación Digital.

Se muestra el caso de Puebla Capital 2023
(Colaboración con OCDE).



Construcción (proceso encadenado de trámites)

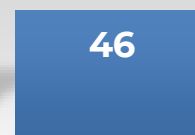
Requisitos



Antes

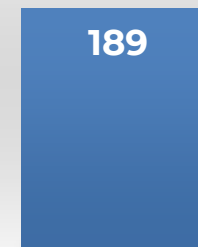
- 57%

- 57%



Después

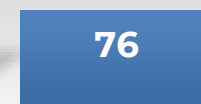
Respuesta (días)



Antes

- 60%

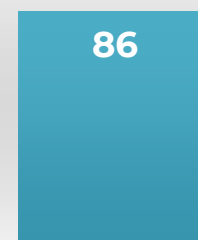
- 60%



Después

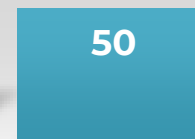
Inicio de operaciones (proceso encadenado de trámites)

Requisitos



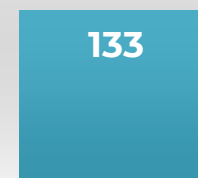
Antes

- 42%



Después

Respuesta (días)



Antes

- 67%



Después

Puebla capital

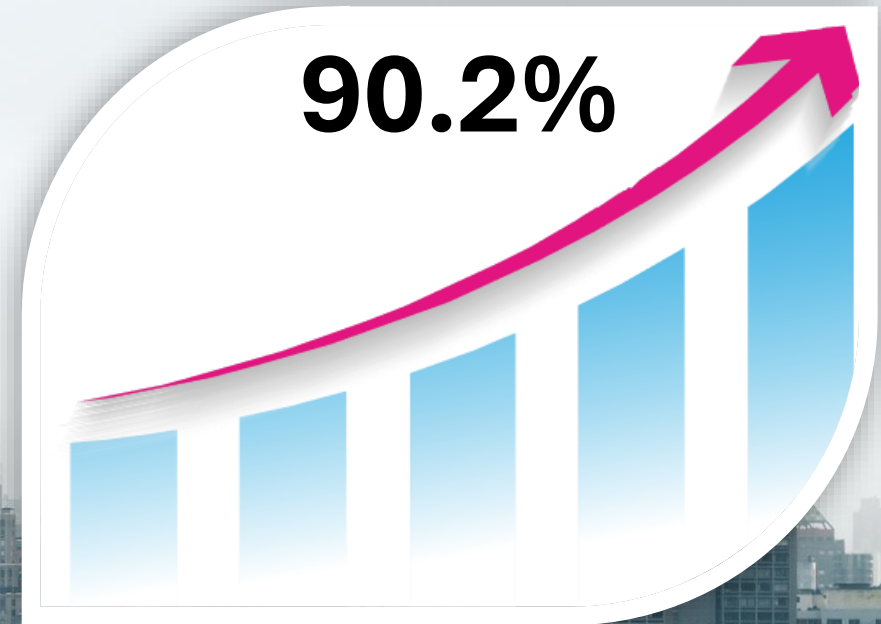
Trámites más simples y procesos ágiles, deben traducirse en el **fortalecimiento de las finanzas públicas**.

Por ello, adoptar mecanismos digitales de cobro y pago, no solo le facilitan la vida a las personas, **si no que también incrementan los montos que se recaudan**.

Se muestra el caso de Puebla Capital 2023
(Colaboración con OCDE).



Incremento en recaudación Puebla



Incremento global en la recaudación de los trámites de la Ventanilla de **14 mdp a 240 mdp en el 2023**

Reflexiones Finales



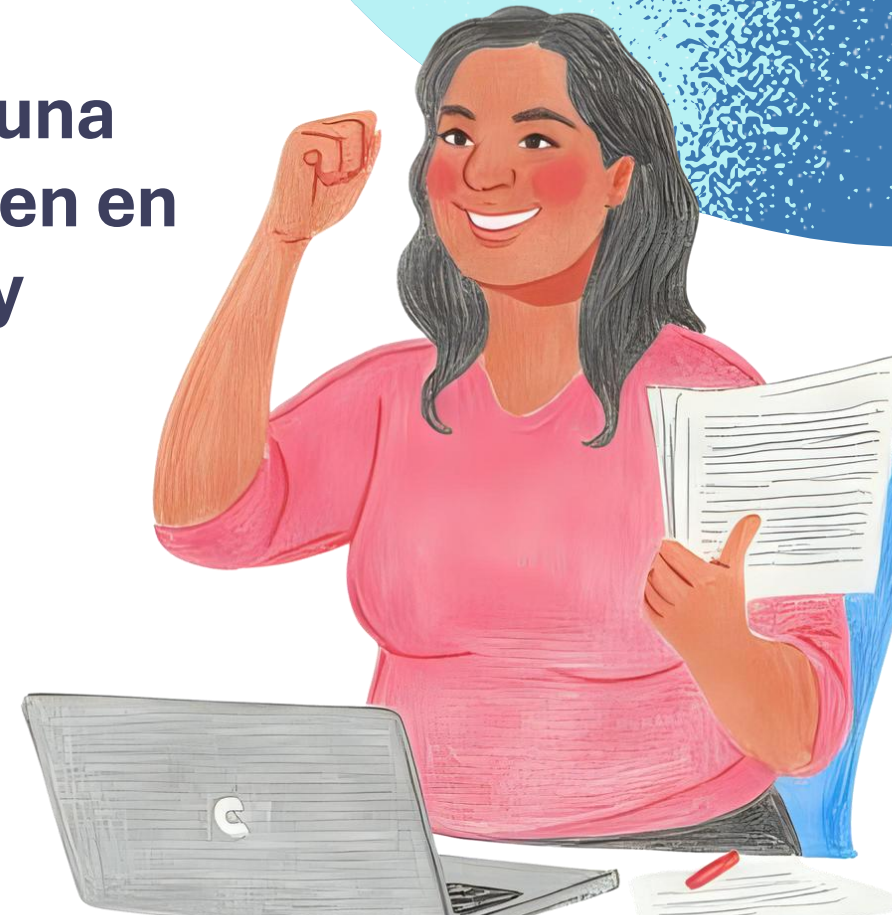
*La digitalización empieza con pasos pequeños pero firmes: **elegir, activar, incorporar y medir.***



No se trata de cambiarlo todo de golpe, sino de avanzar con confianza y constancia.

El Futuro es Digital, tu Negocio También

La digitalización no es una opción, es una necesidad. Es la herramienta que tienen en sus manos para crecer, ganar tiempo y asegurar el futuro de su negocio.





¡GRACIAS!



Juan Jo Cabrera
Director General