

**strategy&**

PANORAMA DE LAS *STARTUPS* EN MÉXICO

# Ecosistema de *Startups* Mexicano



**pwc**

## Contactos

### Australia

**Chris Bartlett**

Socio, PwC Australia  
+61-414-835-935  
chris.bartlett@pwc.com

### China

**Stephen Wong**

Socio, PwC China  
+86-10-6533-2255  
stephen.h.wong@cn.pwc.com

### Francia

**Pierre Péladeau**

Socio, PwC Francia  
+33-1-44-34-3074  
pierre.peladeau@pwc.com

### Alemania

**Thomas Tandetzki**

Telecomunicaciones Globales  
Líder de Assurance  
Socio, PwC Alemania  
+49-211-981-1105  
thomas.tandetzki@pwc.com

### Hungría

**Balint Vegh**

Gerente, PwC Hungría  
+36-30-790-1965  
balint.vegh@pwc.com

### India

**Ashish Sharma**

Socio, PwC India  
+91-124-626-671  
sharma.ashish@pwc.com

### Japón

**Naohide Nomura**

Socio, PwC Japón  
+88-4179-0328  
naohide.nomura@pwc.com

### Corea

**Hosung Han**

Socio, PwC Korea  
+82-2-709-8956  
hosung.han@kr.pwc.com

### Medio Oriente

**Bahjat El-Darwiche**

Socio, PwC Líbano  
+961-1-985-655  
bahjat.eldarwiche@pwc.com

**Hani Zein**

Principal, PwC Líbano  
+966-555-136-417  
hani.zein@pwc.com

### Holanda

**Mark Kuijper**

Socio, PwC Holanda  
+31-88-792-5438  
mark.kuijper@pwc.com

### España

**Miguel Nardiz Arrarte**

Socio, PwC España  
+34-91-568-4698  
miguel.nardiz@es.pwc.com

### Reino Unido

**Rolf Meakin**

Telecomunicaciones Globales  
Líder de Advisory  
Socio, PwC Reino Unido  
+44-78-01-247677  
rolf.e.meakin@pwc.com

**Alastair Macpherson**

Socio, PwC Reino Unido  
+44-77-03546-424  
alastair.macpherson@pwc.com

**Kirolous Zikry**

Gerente Senior, PwC Reino Unido  
+44-77-2563-3388  
kirolous.s.zikry@pwc.com

### Estados Unidos

**Mike Lawley**

Socio, PwC EUA  
+1-678-642-3655  
michael.lawley@pwc.com

**Darren Shea**

Director, PwC EUA  
+1-469-236-3332  
darren.shea@pwc.com

---

## Acerca de los autores

**Eduardo Reyes** es el socio líder de la práctica de Advisory en México. Trabaja con clientes en el área de productos y servicios industriales, mercados de consumo y financieros e infraestructura para Strategy&, el negocio de consultoría estratégica de PwC, de la cual es líder. Ubicado en la Ciudad de México, Eduardo es socio en PwC.

**Ruth Tejero** asesora a clientes en la vertical de *deals strategy*. Desarrolla estrategias y desempeña la ejecución de fusiones y adquisiciones en el área de *delivering deal value*. Ruth también ha trabajado con clientes en el negocio de consultoría estratégica. Ubicada en la Ciudad de México, Ruth es Gerente Senior en PwC.

**Joaquín Mendoza** participa en proyectos con clientes en el área de productos y servicios industriales, desarrollando estrategias de *market entry*, análisis de datos y estrategias basadas en capacidades. Ubicado en la Ciudad de México, Joaquín es un Asociado Senior en PwC.

**Guillermo Chávez** asesora clientes en el área de productos y servicios industriales para PwC. Lidera la práctica de estrategia en México, especializándose en estrategias de *market entry*, evaluación de capacidades, estrategias de presupuesto *zero based* y proyectos de *fit for growth*. Ubicado en la Ciudad de México, Guillermo es Director en PwC.

**Ángeles Elias** participa en proyectos en el área de productos y servicios industriales, desarrollando estrategias de *market entry*, análisis de datos y estrategias basadas en capacidades. Ubicada en la Ciudad de México, Ángeles es Asociada Senior en PwC.

# ¿Por qué es relevante este reporte?

## 1

### Inversionistas

- En este reporte, compartimos el estado del ecosistema de *startups* en México al analizar **jugadores clave, startups y los sectores de inversión más populares**
- PwC/Strategy& entrevistó a diversos grupos de *stakeholders* como inversionistas, *startups* y plataformas de apoyo, permitiendo definir incentivos y conductores, así como impactos del COVID-19

## 2

### Plataformas de Soporte

- Basándose en entrevistas con *stakeholders*, PwC/Strategy& identificó **brechas y barreras clave, incluyendo los incentivos más relevantes** en México
- Presentamos una descripción de los sectores clave y **programas de incubación**, así como áreas de oportunidad en las plataformas de aceleración
- También presentamos **tendencias del sector y cambios principales** ante la pandemia del COVID-19

## 3

### Startups

- Identificamos ***stakeholders* clave en el ecosistema de startups mexicano**, incluyendo plataformas de soporte, inversionistas y *startups* reconocidas
- Este reporte incluye un análisis de los **sectores más relevantes**, así como **las brechas y barreras más relevantes del ecosistema de emprendimiento**

## INTRODUCCIÓN

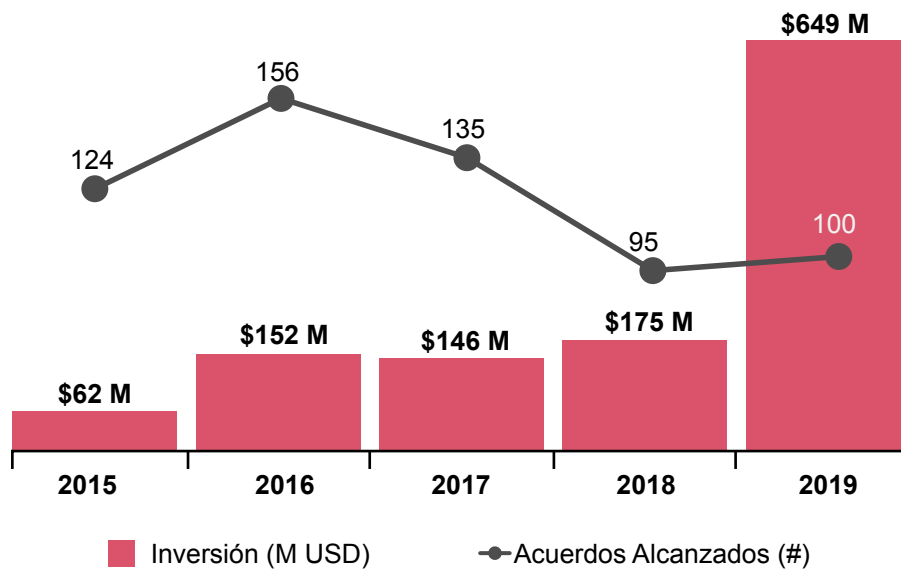
**México es el segundo mercado de *startups* más grande de América Latina, solo detrás de Brasil. La innovación es una gran solución para los desafíos que enfrenta el país.**

México es uno de los mercados más atractivos de América Latina. La inversión de capital de riesgo ha crecido 4x desde 2017; mientras que el número de nuevas empresas ha presentado un crecimiento notorio, especialmente en el sector de servicios financieros. Adicionalmente, inversionistas extranjeros como QED Investors y General Atlantic están invirtiendo activamente en nuevas empresas mexicanas. La inversión de capital de riesgo, como se muestra en la Gráfica 1, aumentó significativamente de 2018 a 2019; en tanto, el número de acuerdos cerrados aumentó marginalmente.

### GRÁFICA 1

#### Inversión en México

Histórico de Inversiones en Capital de Riesgo en México



Fuente: Startupeable, LAVCA

## 1. Principales ciudades

Las ciudades con mayor concentración de *startups*, inversionistas y plataformas de apoyo son las siguientes:

- Ciudad de México:** capital del país y ciudad más poblada a nivel nacional, ha sido el hogar de la mayoría de las nuevas empresas de tecnología financiera y transporte. En ella, varios fondos de inversión internacionales y locales tienen sus oficinas, haciéndola atractiva para que las *startups* comiencen sus operaciones en la misma región. Asimismo, las oficinas centrales de la mayoría de las corporaciones internacionales están ubicadas en esta ciudad, lo que aumenta el número de capitales de riesgo corporativos.

- Guadalajara:** ubicada en Jalisco, uno de los estados con mayor crecimiento de tecnología que posibilita negocios. Históricamente, fue el centro de varios actores tecnológicos estadounidenses que querían desarrollarse en América Latina. También es una región con varias universidades que cuentan con incubadoras para sus estudiantes, promoviendo la innovación y las *startups*.

- Monterrey:** varias *startups* con soluciones innovadoras en los sectores de fabricación y comercio electrónico establecieron su sede en Monterrey, capital de Nuevo León, al igual que varios fondos de inversión que buscan posibles inversiones en *startups* con operaciones locales. Monterrey también alberga varias corporaciones industriales importantes como Cemex y Xignux. Por su parte, Nuevo León -el segundo mayor contribuyente al PIB nacional- cuenta con una alta actividad industrial y está ubicado en la frontera con EUA. La amplia gama de universidades dentro del estado enriquece a la región con una gran cantidad de aceleradoras e incubadoras.

**GRÁFICA 2**  
Oficinas centrales de *startups* por estado en México



Otros estados como Puebla, Querétaro e Hidalgo son considerados polos de innovación. Estas entidades federativas tienen un número significativo de universidades que promueven la puesta en marcha y la innovación a través de programas de incubación y aceleración.

## 2. Inversionistas principales

Existen diferentes tipos de inversionistas en función de diversas características como origen, inversiones históricas, participación en México y otras. El principal tipo de inversionistas en el ecosistema de *startups* mexicano se muestra en la Gráfica 3. La mayoría de los inversionistas corporativos se enfocan en *startups* que agregan valor a su negocio actual, mientras que los Venture Capital e Inversionistas Ángel se enfocan en *startups* más allá de la prueba de concepto que tienen un rápido potencial de crecimiento. Por otro lado, las instituciones financieras multilaterales tienden a invertir en nuevas empresas con un enfoque ambiental, social y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés).

**GRÁFICA 3**  
Inversionistas en México

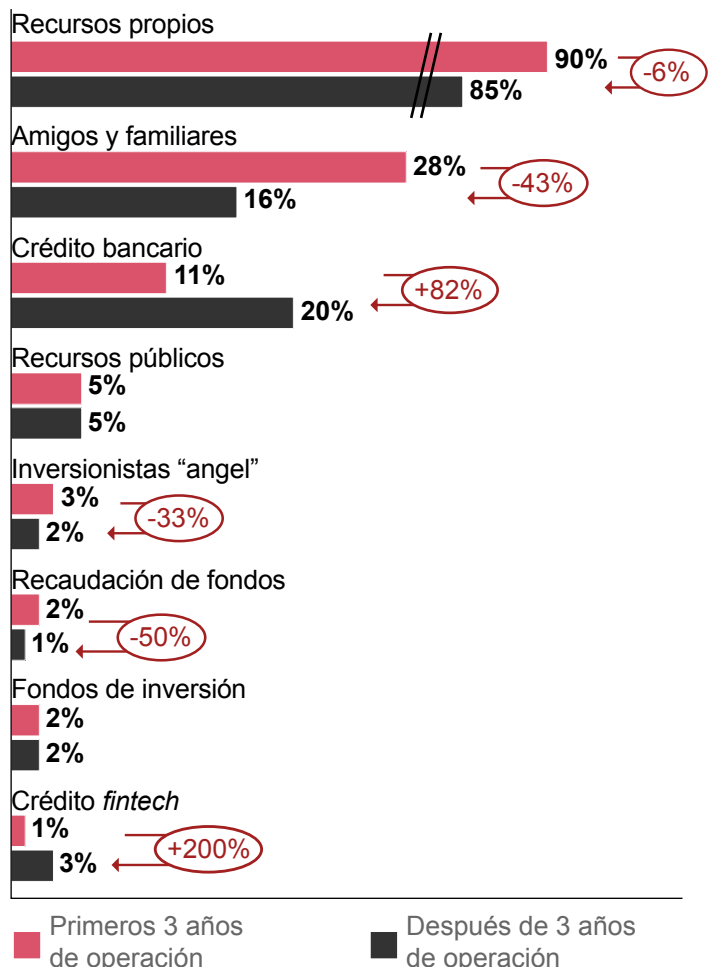


Tipo de inversión	Descripción	Ejemplos
<b>Inversionistas Corporativos</b>	Empresas corporativas con acciones en varias <i>startups</i>	BIMBO, ENGIE, FEMSA, IBERDROLA
<b>Capital de riesgo</b>	Fondo de inversión que participa en transacciones de alto riesgo para <i>startups</i>	ALLVP, ANGEL VENTURES, JAGUAR VENTURES, Combinator
<b>Inversionistas "Ángel"</b>	Red de individuos de alto valor que provee soporte financiero para emprendedores y <i>startups</i>	Juan Lopez Salaberry, Sergio Romo, Jose Galvez Esteban, Jose Vielma, Jorge Gonzalez Gasque
<b>Gobierno e Instituciones Financieras Multilaterales</b>	Instituciones internacionales que inviten en pequeñas empresas y <i>startups</i>	IFC, NATIONAL FINANCERS, BANCO BRAS

Fuente: crunchbase

A pesar de que la inversión en México creció desde 2017, una encuesta realizada por la Asociación de Emprendimiento en México (ASEM) indica que la mayoría de las nuevas empresas dependen en gran medida de inversiones familiares, de amigos y propias.

**GRÁFICA 4**  
Fuentes de financiamiento para *startups* en México



Nota: Entidades entrevistadas respondieron más de una opción  
Fuente: ASEM

# Sectores destacados en el ecosistema de *startups* mexicano

El número de *startups* en México ha crecido un 16% anual desde 2010. Los sectores con mayor crecimiento en número de *startups* son:

- **Belleza y bienestar**, con una tasa de crecimiento del **31%**
- **Transporte y movilidad**, con una tasa de crecimiento del **22%**
- **Agricultura**, con una tasa de crecimiento del **18%**

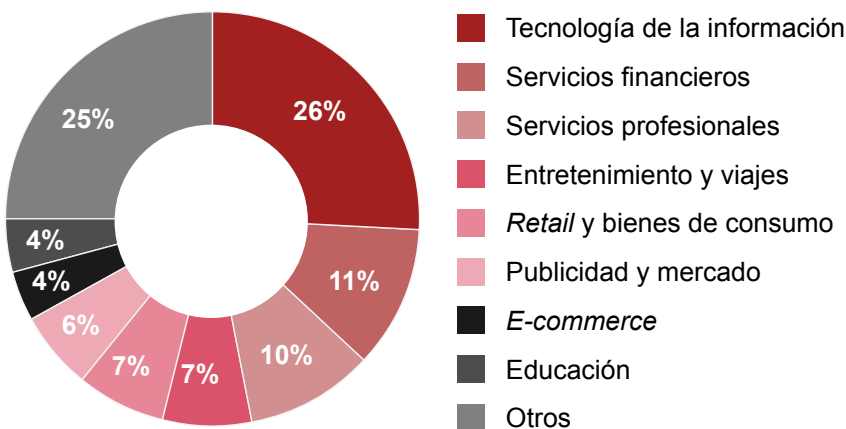
Adicionalmente, los sectores con mayor número de *startups* en México a partir de 2020 son:

- **Tecnología de la información**, con más de **600**
- **Servicios financieros**, con más de **300**
- **Servicios empresariales**, con más de **250**

A fines de 2020, México anunció su primer “unicornio”: Kavak, con una valoración de \$1,160 millones de dólares. Kavak recibió financiación de varios fondos internacionales como Softbank y General Atlantic, así como de algunos fondos de Venture Capital locales como Mountain Nazca. Desde entonces, tres *startups* más han seguido sus pasos, expandiendo el número total de “unicornios” en México a cuatro: Bitso, la primera plataforma de intercambio de Bitcoin del país; Clip, plataforma líder de pagos digitales; y Konfío, empresa de tecnología financiera.

En el ecosistema actual de México, hay varias empresas que recibieron una inversión de entre 100 millones y 1,000 millones de dólares. Estas *startups* son consideradas “centauros” e incluyen empresas como: Credijusto, Albo y Stori. Las empresas que están valoradas en un rango de entre 10 y 100 millones de dólares son conocidas como “ponis”. Dichas *startups* mexicanas están enfocadas en muchos sectores, aunque existen varias dedicadas a los servicios financieros como Minu, Fondeadora, Conekta y Kueski. Otras *startups* “ponis” pertenecen a los sectores de comercio electrónico y *retail* como Jüsto, GAIA y Homie.

**GRÁFICA 5**  
Distribución de *startups* en México por sector



Nota: “Otros” incluye energía y medio ambiente, agricultura, manufactura, comunicaciones, arte y diseño, salud, bienes raíces, transporte y sectores sociales.  
Fuente: crunchbase



---

# Brechas y barreras actuales para emprendedores

De una variedad de stakeholders, se recopiló un punto de vista similar sobre las brechas y barreras actuales en el ecosistema de *startups*. Las principales se indican a continuación:

---

## Falta de fuentes de financiamiento atractivas

**Falta de alternativas de financiamiento** (alta aversión al riesgo por parte de inversionistas mexicanos), **oferta limitada de programas de apoyo del gobierno (el principal programa de apoyo del gobierno nacional para emprendedores: el INADEM, fue cerrado en 2019)** y escasos incentivos **regulatorios** (oferta limitada de incentivos fiscales a nuevos negocios).

---

## Esquemas tributarios

Alta **burocracia** para crear y registrar empresas, así como **complicados esquemas fiscales** que requieren mucho tiempo para comprender y cumplir.

---

## Temor al fracaso

La **aversión de los emprendedores al alto riesgo y su preparación básica** en presentaciones comerciales limita su capacidad para desarrollar ideas comerciales.

---

## Retrasos en pagos de clientes

La **demora en los pagos de los clientes en México**, derivada de factores económicos y culturales, es un problema importante para las empresas con **flujo de caja limitado o que requieren de mucho capital**.

---

## Escasas alternativas de mentoría

**Falta de una red emprendedora con expertos** que ya hayan desarrollado *startups* exitosas y oportunidades para desarrollar relaciones públicas para que la gente conozca su negocio.

---

## Corrupción y riesgos de inseguridad

**La corrupción e inseguridad** son un desafío principal para los empresarios que trabajan en estrecha colaboración con **entidades gubernamentales** (por ejemplo, en el sector de energía y medio ambiente) o que operan en sectores que tienen un alto contacto con los cárteles de narcotráfico (ej. agricultura).

---

# Incentivos y conductores

Se podría decir que el incentivo más importante para el ecosistema de *startups* es la creciente necesidad de soluciones disponibles al alcance de la mano -herramientas digitales y procesos de automatización-, con el objetivo de que los consumidores mexicanos aprovechen oportunidades sin dejar de sentirse seguros. Aunque el **COVID-19** ha tenido un impacto negativo en las empresas análogas, la realidad es que el impulso de las empresas tecnológicas se ha hecho notable.

## INCENTIVOS Y CONDUCTORES PARA LA CREACIÓN DE STARTUPS

### Era digital

El rápido crecimiento de una **economía digital habilitada por un *software*** para ofrecer soluciones “a un clic de distancia” a los clientes, obliga a las empresas a agilizar procesos y digitalizar bases de datos para adaptarse a un mercado y una demanda que cambian rápidamente. La necesidad de colaboración y productividad al realizar trabajo remoto es también uno de los principales **impulsores de la digitalización**.

### Inteligencia Artificial y Analíticas de Datos

El desarrollo en la red 5G permitirá que las ***startups* de IoT (Internet de las cosas) e IA (Inteligencia artificial) crezcan aún más**. Durante la pandemia, la necesidad de **participar activamente en el aprendizaje en línea** por parte de las escuelas, permitió la IA y las soluciones digitales en las nuevas empresas. Hacer que los procesos y las cadenas de suministro sean más ágiles requiere soluciones de inteligencia artificial y análisis de datos. Estos requisitos promueven el desarrollo de más startups de IA.

### Startups de ESG

La situación actual del mundo nos empuja a reaccionar. Ante la necesidad de abordar los problemas urgentes del medio ambiente, la sociedad y gobernanza, las corporaciones y las nuevas empresas están percibiendo el **valor agregado que las iniciativas ESG y las nuevas empresas tienen para ofrecer**. Las nuevas empresas en estos sectores están creciendo, incluyendo el acceso a la atención médica para todos y las soluciones limpias, entre otros.

### Necesidades de ciberseguridad

La digitalización de la información y la nueva tendencia “sin papel” están promoviendo el desarrollo de documentación en línea, la cual debe estar a salvo de ataques cibernéticos y piratas informáticos. Las grandes corporaciones requieren una estrategia de ciberseguridad; y las pequeñas y medianas empresas se están acercando a las nuevas empresas de **ciberseguridad para proteger mejor su información**.

*“El ecosistema de startups mexicano va a estar muy afectado por el COVID-19. Esto significará el fin de muchos negocios no digitales, mientras otros aprovechan la oportunidad de una nueva era digital.”*

**- Fundador de firma de capital de riesgo mexicano**

---

# Perspectiva del ecosistema de *startups*



Entre las *startups*, se espera que varias tendencias crezcan en los próximos años. Identificamos algunas de ellas, incluyendo el impacto esperado del COVID-19 en la industria.

En general, es previsible observar un crecimiento en el ecosistema de *startups* y que la digitalización de servicios y la eliminación de intermediarios sea liderada por ellas. Existen varios sectores con una alta expectativa de crecimiento, incluyendo los servicios de ciberseguridad, la digitalización de los servicios financieros, la atención médica en línea (teleconsultas) y la industria de seguros. Estas industrias se ven favorecidas porque están resolviendo la mayoría de los problemas a los que se enfrenta la gente actualmente.

México fue la cuna de varias *startups* reconocidas internacionalmente, como Rappi y Cornershop. Si bien su origen no es nacional, es importante observar que su modelo de negocio se desarrolló y creció dentro del mercado mexicano. La expectativa general de que estas empresas logren un estatus de “unicornio” o “centauro” en los próximos años, podría resultar atractiva para que los fondos internacionales inviertan en México o en nuevas empresas latinoamericanas.

Por otro lado, algunas partes interesadas en el ecosistema de *startups* creen que el “boom” de las Fintech, producida en los últimos años, dejará de crecer exponencialmente.

# Tendencias y oportunidades

Las tendencias del mercado en el ecosistema de *startups* en México están fuertemente influenciadas por las tendencias globales. Como se mencionó anteriormente, una de las mayores tendencias incluye el crecimiento de los servicios digitales. Empresas o servicios que tradicionalmente no son digitales están tratando de encontrar alternativas que ayuden a los consumidores a tener acceso a ellos, a través de una solución digital o basada en tecnología.

## TENDENCIAS GLOBALES

### Digitalización de servicios

Varias tendencias y oportunidades nacen de la necesidad de digitalizarse. El inminente desarrollo de la red 5G mejorará el acceso a Internet en lugares remotos, aumentando el alcance y la accesibilidad. Por ejemplo, la atención virtual y las teleconsultas médicas serán accesibles para un mayor número de personas, aumentando el tamaño del mercado potencial.

### Expansión de *startups*

Una de las tendencias clave que siguen las *startups* es la expansión a otros países. La clave está en aprovechar las similitudes entre geografías. Hoy en día, muchas *startups* poseen un plan de expansión a corto plazo. La internacionalización las hace más interesantes para los fondos globales y aumenta sus probabilidades de convertirse en “unicornios” o empresas de alto valor.

### Automatización de procesos y servicios

Las empresas con sistemas manuales deberán cambiar a sistemas de IA o soluciones automáticas, ya que es necesario que aceleren los procesos y digitalicen sus operaciones para tener éxito en una nueva era de transformación tecnológica. Adicionalmente, la tendencia de usar *chatbots* y desarrollar bases de datos digitales y automáticas será importante en los próximos años. Lo anterior también aplica para los métodos de pago, de los cuales se espera una automatización y centralización a través de billeteras electrónicas y métodos de pago en línea.

### Sectores de ESG

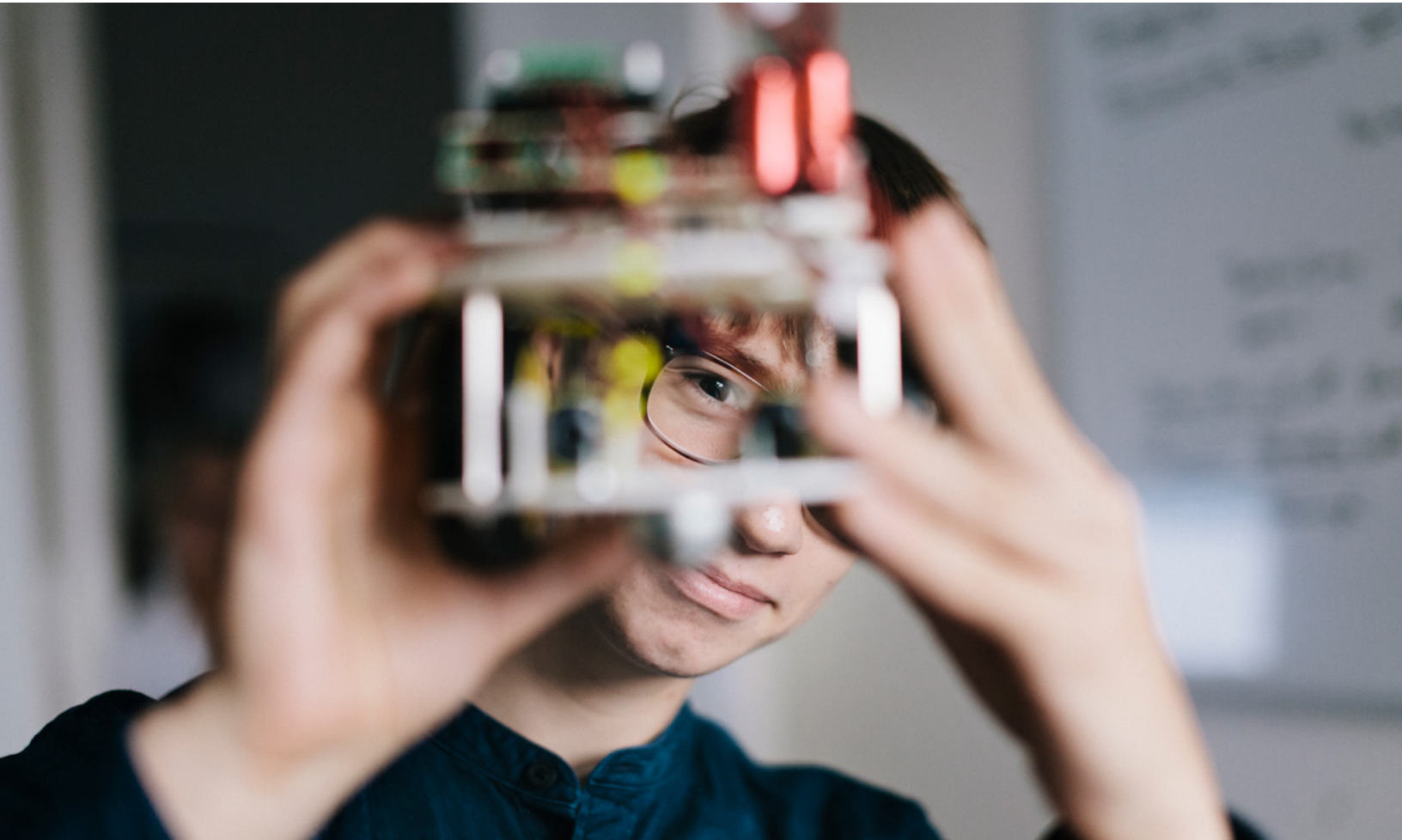
Para las *startups*, a nivel internacional existen varias industrias que tienen altas expectativas de crecimiento. Entre ellas se encuentra la atención médica, especialmente con soluciones tecnológicas.

Además, la agricultura y la alimentación, habilitada con tecnología, así como el sector de la energía y el medio ambiente, ya que hay un impulso gubernamental y social para las *startups* que promueven un mundo más sostenible.

### Resiliencia en tiempos de incertidumbre

Otra tendencia que se desarrolló después del COVID-19 fue la resistencia de diferentes modelos comerciales. Varias empresas que dependían de actividades masivas como conciertos o transporte tuvieron que ajustar sus modelos de negocio para sobrevivir durante la pandemia. Por ejemplo, una empresa que solía proporcionar plataformas de pago para eventos masivos tuvo que cambiar a servicios de entrega a domicilio para prosperar. Esto es cada vez más común entre las *startups* nuevas, quienes deben desarrollar habilidades que les permitan actuar con rapidez ante situaciones nuevas e inesperadas.





## TENDENCIAS LOCALES

### **Dificultad para financiar *startups* presemilla**

En cuanto a las tendencias locales del mercado mexicano, es importante mencionar que, desde el cierre del INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor), hay una falta de plataformas de apoyo lideradas por el gobierno, lo que ha disminuido la cantidad de recursos invertidos en *startups* que se encuentran en etapas previas a semilla. Las *startups* en esta etapa tienen dificultades para conseguir capital, ya que necesitan que todo provenga de la financiación privada. Además, las empresas de capital de riesgo que invierten en etapas previas a la semilla no están dispuestas a invertir todos los requisitos de capital, debido a que no pueden asumir riesgos tan elevados.

### **Falta de incubadoras y aceleradoras**

Una oportunidad clave es la incubación y la aceleración de nuevos negocios. Incluso si hay muchas incubadoras internacionales y de universidades que apoyan a las *startups* en México, todavía hay espacio para que las aceleradoras locales jueguen un papel fundamental en su desarrollo.

# Impacto del COVID-19

Dado que la economía global se ha visto afectada por la pandemia del COVID-19, las *startups* están analizando cómo enfrentar estos impactos, aún tratando de entender si son favorables o no:

- Los fondos de inversión y capitalistas de riesgo de alto perfil están interesados y siguen invirtiendo en México a pesar del COVID-19, pero están siendo más selectivos y enfocados en las startups que fueron aceleradas por la pandemia
- Las acciones de la actual administración mexicana y la pandemia del COVID-19 impulsaron la salida de capitales, incrementaron el costo del financiamiento y llevaron a una depreciación del tipo de cambio, afectando especialmente a los empresarios en las etapas semilla y presemilla
- La creciente demanda de productos y servicios variados está obligando a las nuevas empresas a aumentar la colaboración entre ellas (especialmente B2C con B2B) para desarrollar sinergias sofisticadas y poder agilizar procesos, reducir costos, satisfacer la demanda y aumentar las ventas
- La transición acelerada a plataformas en línea y servicios remotos digitalizados en vista de la pandemia del COVID-19 resultó en más clientes dispuestos a utilizar más herramientas que están “a un clic de distancia”
- Las organizaciones de salud están trabajando en alternativas para reducir los costos de la atención médica. La industria está atravesando una fase de innovación en la que los médicos trabajan juntos para proporcionar una solución de alta calidad, pero de bajo costo
- Resolver eslabones faltantes o ineficientes en la cadena de suministro de medicamentos / dispositivos médicos. Actualmente, la industria está repensando los procesos para tener un proceso regulatorio más eficiente y resistente
- Las compañías de seguros están comenzando a utilizar drones en la evaluación de daños en bienes inmuebles, lo que está haciendo que sus servicios sean más eficientes en tiempo y costo
- La demanda actual de energía y la alta penetración de los activos de generación de energía renovable ha promovido uno de los períodos de menor dependencia del carbón en décadas, lo que allana el camino hacia un sector energético sin emisiones de carbono
- Los proveedores de servicios públicos están aprovechando los altos niveles actuales de confianza de los clientes y los acuerdos de trabajo remoto para ofrecer soluciones de suministro habilitadas digitalmente a los usuarios finales, con el objetivo de diferenciarse de la competencia

En términos de las acciones más comunes que las *startups* tomaron a causa de la pandemia del COVID-19, se encuentran el congelamiento de nuevas contrataciones y la reducción de gastos de *marketing* a corto plazo:

### GRÁFICA 6 Acciones de *startups* frente a la pandemia del COVID-19

¿Qué acciones están tomando las *startups* de cara al COVID-19?



Fuente: ASEM radiografía del emprendimiento

---

# Perspectivas generales

El ecosistema de *startups* de México está creciendo. El ascenso de Kavak como el primer “**unicornio**” del país es una prueba de la confianza que los fondos de inversión y las firmas de capitales de riesgo están teniendo en la innovación mexicana. México es visto como uno de los países más interesantes de América Latina en este sentido.

La participación de aceleradoras y fondos de inversión estadounidenses en *startups* aumentó significativamente en los últimos años. Para mantener el interés en este sector, las *startups* locales deben recibir más apoyo local, no solo de las entidades gubernamentales sino también de los consumidores. La digitalización reciente y acelerada será clave para el desarrollo de un mayor número de *startups* en el corto plazo. Industrias como *insurtech* (combinación de seguros y tecnología) están transformando la forma de manejar las transacciones y las pólizas de seguros. Hoy en día, las personas buscan soluciones rápidas y en línea, donde no tengan que esperar físicamente en la fila para reportar un incidente.



---

## Strategy&

Strategy& es una empresa de consultoría estratégica global con un posicionamiento único para ayudar a alcanzar el mejor futuro de sus clientes: uno que se basa en la diferenciación desde adentro hacia afuera y que se adapta exactamente a sus necesidades. Como parte de PwC, todos los días estamos construyendo los sistemas ganadores que están en el corazón del crecimiento. Combinamos nuestra poderosa previsión con experiencia, tecnología y escala tangibles para ayudar a crear una estrategia mejor y más transformadora desde el primer día.

Como el único negocio de estrategia a escala que forma parte de una red global de servicios profesionales, incorporamos nuestras capacidades de estrategia con equipos de primera línea para mostrarle a dónde debe ir, las decisiones que deberá tomar para llegar allí y cómo hacerlo bien.

El resultado es un proceso de estrategia auténtico, lo suficientemente poderoso como para capturar la posibilidad y, al mismo tiempo, lo suficientemente pragmático para garantizar una entrega efectiva. Es estrategia lo que hace que una organización supere los cambios de hoy e impulsa los resultados que redefinen el mañana. Es estrategia lo que convierte la visión en realidad. Es la estrategia, hecha realidad.

**strategyand.pwc.com**

© 2021 PricewaterhouseCoopers, S.C. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la red y/o una o más firmas miembro de PwC, cada una de las cuales constituye una entidad legal independiente. Favor de ir a [www.pwc.com/mx](http://www.pwc.com/mx)

El contenido de este documento es meramente informativo y de ninguna manera debe considerarse como una asesoría profesional, ni ser fuente para la toma de decisiones. En todo caso, deberán consultarse las disposiciones fiscales y legales, así como a un profesionista calificado.

Elaborado por M&S: 1125072-ms